

Икономически анализи на аграрните договори



Храбрин Башев	Михаела Михайлова
Димитър Терзиев	Минко Георгиев
Димитър Николов	Надежда Димова
Петър Маринов	Росица Микова
Даниела Цвяткова	Антон Митов
Стефан Асенов	Андрей Минчев
Даниел Петров	

София, 2025 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, 2025 г.
Издателство: Институт по аграрна икономика
София 1113
бул. «Цариградско шосе» №125, бл.1
office@iae-bg.com
Редактор Кремена Горчева

ISBN 978-954-8612-

Съдържание

УВОД.....	1
ЧАСТ ПЪРВА. ДОГОВОРНИТЕ ОТНОШЕНИЯ В БЪЛГАРСКОТО СЕЛСКО СТОПАНСТВО	3
ГЛАВА ПЪРВА. Структура на договорите в българското селско стопанство, <i>Храбрин Башев</i>	3
1. Въведение.....	3
2. Методология и характеристика на анкетиранияте ферми	3
2.1. Методология и представителност на проучването.....	3
3. Обща характеристика на анкетиранияте стопанства и договорните отношения	10
4. Заключение.....	28
ГЛАВА ВТОРА. Оценка на предимствата и недостатъците на основните типове договори в българското селско стопанство, <i>Храбрин Башев</i>	29
1. Въведение.....	29
2. Икономическа характеристика и оценка на основните типове аграрни договори	29
2.1. Договор за коалиране и съвместни действия	29
2.2. Договор за постоянно прехвърляне на правата на собственост върху даден ресурс, актив или вещ	31
2.3. Договор за наем (аренда) на ресурси или вещи.....	36
2.4. Договор за наемане на работна сила	37
2.5. Договори за предоставяне на услуги.....	38
2.6. Договор за заем.....	41
2.7. Договор за застраховане	42
3. Заключение.....	43
ГЛАВА ТРЕТА. Управление на снабдяването със земя в българските ферми, <i>Храбрин Башев</i>	44
1. Въведение и методология.....	44
2. Агенти и форми на управлението на земята в българското селско стопанство.....	47
3. Честота на сделките със земя на фермите.....	53
4. Вид на договорите, партньорите и цените за снабдяване със земя	57
5. Фактори и еволюция на гавърнанса на земя в българските ферми.....	60
6. Заключение	66
ГЛАВА ЧЕТВЪРТА. Ролята на колективните трудови договори (КТД) в българското селско стопанство, <i>Михаела Михайлова</i>	68
1. Въведение.....	68
2. Методология.....	69
3. Изследване	70
3.1. Ролята на КТД за работниците в селското стопанство	72
3.2. Връзката между броя на участниците в колективните трудови договори (КТД) и доходите на различни категории стопанства	75
4. Дискусия.....	76
5. Заключение	77
ГЛАВА ПЕТА. Динамика на аграрните договори, <i>Димитър Терзиев</i>	78

1. Въведение.....	78
2. Динамика на аграрните договори в България	80
3. Заключение.....	88
ГЛАВА ШЕСТА. Подход за анализ на институционалните „посредници“ в земеделските договори в България, Минко Георгиев	90
1. Въведение.....	90
2. Методически подход.....	91
3. НИЕ за същността на актьорите наричани институционалните посредници	92
4. Резултати и обсъждане	94
5. Заключение.....	102
ЧАСТ ВТОРА. ФОРМИ И ФАКТОРИ НА ОСНОВНИТЕ ДОГОВОРНИ ОТНОШЕНИЯ В АГРАРНАТА СФЕРА	103
ГЛАВА СЕДМА. Земеделските стопанства като инструмент за продоволствена сигурност и поминък в селските райони, Даниела Цвяткова	103
1. Въведение.....	103
2. Резултати.....	104
2.1. Договорни отношения на земеделските производители и хранителните вериги	104
2.2. Взаимоотношения по веригата земеделски производител-вериги магазини- потребители. Примери от практика.....	115
3. Заключение.....	124
ГЛАВА ОСМА. Аграрни договори, касаещи правата на собственост на използваната земеделска площ, Антон Митов	126
1. Въведение.....	126
2. Актуалност и значимост (теоретичен преглед).....	127
3. Методика.....	131
4. Анализ	132
4.1. Сравнителен анализ на наетата и собствената земя в ЕС	132
4.2. Анализ на земеделската земя по размер на стопанството и вид на владение	134
5. Заключение.....	136
6. Препоръки	138
ГЛАВА ДЕВЕТА. Бизнес модели за подобряване на почвеното здраве, Димитър Николов.....	141
1. Необходимост	141
2. Методически подход.....	141
3. Състояние на проблема	142
4. Бизнес модели.....	145
4.1 Бизнес модели, свързани със здравето на почвата	150
4.2 Методически подход.....	151
5. Заключение.....	154
ГЛАВА ДЕСЕТА. Взаимовръзката „иновации – устойчивост - маркетинг“ в аграрния сектор, Надежда Димова	156
1. Въведение.....	156

2. Изследване на взаимовръзката „иновации – устойчивост - маркетинг“ в аграрния сектор.	157
3. Заключение	163
ГЛАВА ЕДИНАДЕСЕТА. Предизвикателства и възможности за наемането на работна сила в земеделието, Росица Микова	165
1. Въведение.....	165
2. Материали и методи	167
3. Формиране и изменение на работната сила на селското стопанство в България	168
4. Изводи.....	180
ГЛАВА ДВНАДЕСЕТА. Търговски ценни книжа, Стефан Асенов	181
1. Въведение.....	181
2. Материали и методи	182
3. Резултати и дискусия	184
4. Заключение	196
ГЛАВА ТРИНАДЕСЕТА. Аграрно-екологичен статус на фермерството, в контекста на биоекономика, Петър Маринов и Минко Георгиев.....	198
1. Въведение.....	198
2. Методика на изследването.....	201
3. Дискусия и резултати	202
4. Заключение	215
ГЛАВА ЧЕТИРИНАДЕСЕТА. Устойчиво управление на рисковете в земеделието чрез климатични и застрахователни договори	217
1. Въведение.....	217
2. Природа на климатичните договори в земеделието	217
2.1. Роля на климатичните договори в контекста на Зелената сделка (ЗС) на ЕС	217
2.2. Ролята на застрахователните договори като иновативен модели за устойчиво селското стопанство	219
3. Заключение	220
ГЛАВА ПЕТНАДЕСЕТА. Обединеното навлизане на българските винопроизводители на азиатските пазари, Андрей Минчев	222
1. Въведение.....	222
2. Мрежови подход за интернационализацията на малките и средните предприятия	222
3. Винарството в България	225
4. Резултати и дискусия	226
5. Изводи и препоръки	228
ОБОБЩАВАЩИ ИЗВОДИ И ЗАКЛЮЧЕНИЕ, Храбрин Башев.....	229
ЛИТЕРАТУРА	246

УВОД

Книгата представя резултатите от втори 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.

В книгата е приложен разработеният през първи етап на проекта Агенти-Средства-Процеси-Ред (А-С-П-Р) подход за икономическо разбиране, анализ и оценка на аграрните договори, базиран на постиженията на интердисциплинарната Нова институционална икономика (Башев и др., 2024).

Посредством широкомащабна и високо представителна анкета с мениджъри на типични ферми от различен тип и местонахождение са идентифицирани основните видове договорни и други форми на гавърнанс, които се прилагат от българските стопанства в снабдяването с необходимите земя и вода за напояване, работна сила, услуги, краткосрочни и дългосрочни активи и иновации, финанси, в минимизиране на риска, в реализация на продукцията и услугите и в предоставяне на разнообразни екосистемни услуги.

След това е направена икономическа характеристика (предмет, формални изисквания, възможност за трансфер и защита на права, разходи за изготвяне, изпълнение, контролиране, продължаване, оспорване и прекратяване) и оценка на предимствата и недостатъците на основните типове договори за управление на дейността и взаимоотношенията на агентите в съвременните условия на българското селско стопанство обхващаща договорите за коалиране на ресурси и съвместна дейност, за покупко-продажба на материални, биологични и нематериални стоки и ресурси, за наем (аренда) на ресурси и вещи, за наемане на работна сила, за предоставяне на услуга, за заем и за застраховане.

След това е направен задълбочен анализ на доминиращите управленчески и договорни форми, фактори, разходи и ефективност на снабдяването със земя и води за напояване в българските ферми като цяло и стопанствата от различен юридически тип, размери, продуктова специализация, екологическо и географско разположение. Направен е и сравнителен анализ на институционалната модернизация в снабдяването и управлението на земеделските земи в периода преди присъединяване на страната към Европейския съюз и настоящия етап на развитие като са разкрити факторите, които в най-голяма степен стимулират и ограничават развитието на фермите.

След това е направен сравнителен анализ на четвърт вековната еволюция на институциите и договорите за снабдяване на земя, работна сила, краткосрочни и дългосрочни материални активи, услуги и реализация на продукцията, за отрасъла като цяло и в пет основни подотрасъла (зърнени, зеленчуци, плодове и грозде, животни и месо и мляко), и на свързаните с тяхното съблюдаване и използване (транзакционни) разходи.

На базата на статистическа, анкетна и др. информация и използване на разнообразни методи (математико-статистически; сравнителен, дискретно-структурен, клъстерен, силни-слаби страни и качествен анализ; мулти-критериална оценка; картографски методи с

приложение на ГИС за пространствен анализ и визуализация, графични методи и др.) са идентифицирани, анализирани и оценени:

- (1) ролята на колективното договаряне в селското стопанство, като се фокусира върху неговото въздействие върху подобряването на икономическата ефективност, преговорната сила и устойчивостта в аграрния сектор;
- (2) институционалните "посредници" в земеделските договори в България, техните процесуални и териториални връзки, и транзакционни разходи, които системата генерира за обслужване на земеделието;
- (3) договорните взаимоотношения и фактори по веригата ферми-вериги магазини-потребители, на производители на плодове (малини) в област Ловеч;
- (4) развитието в договорните отношения, свързани със собствеността на земята в страните на ЕС и България;
- (5) четири бизнес модели свързани с почвеното здраве типични за Европейския Съюз и възможностите за използването им в България - Устойчиво използване на торове, Диверсификация, Намаляване на риска, и Воден от стойността;
- (6) взаимовръзката „иновации-устойчивост-маркетинг“ в аграрния сектор, степента и ефектите на интегриране на дигиталните технологии в селскостопанското производство и маркетинг;
- (7) предизвикателствата и възможностите за наемането на работна сила в земеделието;
- (8) договорите за търговски и инвестиционни ценни книжа и възможностите, които те предоставят за по-ефективното управление на предприятията в аграрния сектор;
- (9) природно-ресурсния потенциал на територията на страната и съществуващите възможности за развитие на биоикономиката;
- (10) ролята на климатичните договори в земеделието в контекста на Зелената сделка на Европейския съюз, и значението на застрахователните договори като иновативен модели за устойчиво селското стопанство;
- (11) нагласите и възможностите на винопроизводители в страната за навлизане на азиатските пазари посредством обединение и мрежови подход на интернационализация.

Накрая са представени обобщаващи изводи, свързани с икономическите анализи на аграрните договори и гавърнанс от различен тип.

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.

ЧАСТ ПЪРВА. ДОГОВОРНИТЕ ОТНОШЕНИЯ В БЪЛГАРСКОТО СЕЛСКО СТОПАНСТВО

ГЛАВА ПЪРВА. Структура на договорите в българското селско стопанство, *Храбрин Башев*

1. Въведение

Съществуват малко на брой задълбочени изследвания за структурата на договорите и договорните отношения в аграрната сфера на страната (Башев и Терзиев, 2001, 2002). Повечето изследвания в тази област се фокусират на определен тип договори, като снабдяване със земя, реализация на продукцията и т.н. без да се анализира структурата на разнообразните договори, използвани от аграрните агенти. Нещо повече, анализите се базират на официална (статистическа и друга) информация, която дава представа само за част (формално регистрирани сделки със земя, наета работна сила, получен банков кредит и т.н.), а не за цялостните отношения на селскостопанските субекти. Съществуващите казусни проучвания са ограничени до определени ферми или типове договори, използвани от тях и като правило малко представителни.

В тази глава се представят резултатите от широкомащабно проучване на структурата и факторите на договорните отношения на земеделските стопанства в страната. Разработката се основава на анкета с менажери на типични ферми от различен тип и местоположение, проведена в края на 2023г., със съдействието на Националната служба за съвети в земеделието¹.

2. Методология и характеристика на анкетиранияте ферми

2.1. Методология и представителност на проучването

Основните агенти, които управляват аграрните договори и отношения са менажерите на различните типове ферми – индивидуални, фамилни, кооперативни, корпоративни и др. Никой не познава по-добре от фермерските менажери състоянието и условията на ресурсите, дейността и взаимоотношенията на земеделските стопанства, същинските причини за управленчески избор, практически ползваните форми на гавърнанс (за снабдяване на ресурси, маркетинг и т.н.) и взаимоотношения с други агенти, специфичните и съвкупни разходи и изгоди за стопанството, критичните фактори, подпомагащи или ограничаващи развитието на фермите и т.н. Не съществува и друга налична информация за формите и факторите на договорните отношения за стопанствата от различен тип и местоположение в страната. Поради тази причина разработката се основава на първична информация, предоставена от фермерски менижери.

¹ Авторът изказва сърдечна благодарност на НССЗ, на всички експерти и менажери на земеделски стопанства участвали в анкетното проучване.

В периода ноември-декември 2023 г. беше проведено мащабно проучване с менажерите на 345 комерсиални ферми с различен юридически вид, размер, продуктова специализация и екологично и географско местоположение. Фермерите бяха интервюирани от местните експерти на Националната служба за съвети в земеделието и избрани като характерни за съответния регион на страната. Проучените стопанства представляват 0,26% от всички земеделски стопанства в България (МЗХ, 2023 г.). По-голямата част от изследваните стопанства (94,2%) са „Регистрирани земеделски производители“, съставляващи 0,5% от всички регистрирани земеделски производители в страната (Аграрен доклад, 2023 г.). Структурата на анкетираните ферми приблизително съответства на съвременната структура на земеделските стопанства в страната (Таблица 1.1. и Таблица 1.2.).

Таблица 1.1. Обща характеристика на анкетираните земеделски стопанства (процент)

Характеристика	Полски култури	Зеленчуци, цветя и гъби	Трайни насаждения	Тревопас ни животни	Свине, птици и зайци	Смесени растениев ъдни	Смесени животнов ъдни	Смесени растениевъдно животновъдни	Пчелни семеист ва	Дял в общите
Физическо лице	23,91	90,38	76,79	67,83	50,00	60,42	57,14	54,55	85,71	67.83
Едноличен търговец	17,39	7,69	9,82	11,30	0,00	12,50	28,57	15,15	10,71	11.30
Кооперация	13,04	0,00	0,89	4,35	12,50	6,25	0,00	12,12	0,00	4.35
Търговско и друго дружество	43,48	1,92	11,61	15,36	37,50	20,83	14,29	18,18	1,79	15.36
Сдружение	2,17	0,00	0,89	0,58	0,00	0,00	0,00	0,00	1,79	0.58
Предимно за самозадоволяване	0,00	2,04	1,83	2,11	12,50	0,00	0,00	0,00	1,89	2.11
По-скоро малко за отрасъла	11,63	71,43	60,55	46,99	25,00	44,44	50,00	34,38	43,40	46.99
Средно за отрасъла	58,14	26,53	33,94	42,77	62,50	44,44	50,00	59,38	52,83	42.77
Голямо за отрасъла	30,23	0,00	3,67	8,13	0,00	11,11	0,00	6,25	1,89	8.13
Земеделски производител	95,65	98,08	97,32	94,20	87,50	97,92	42,86	90,91	96,43	94.20
Животновъд	13,04	3,85	4,46	26,09	87,50	2,08	85,71	66,67	48,21	26.09
Биологически производител	2,17	9,62	24,11	13,33	0,00	4,17	0,00	6,06	35,71	13.33
Дял в общите	13.33	15.07	32.46	9.86	2.32	13.91	2.03	9.57	16.23	

Източник: Анкета със земеделски производители.

Таблица 1.2. Обща характеристика на анкетираните земеделски стопанства (процент)

Характеристика	Полски култури	Зеленчуци, цветя и гъби	Трайни насаждения	Тревопас ни животни	Свине, птици и зайци	Смесени растение въдни	Смесени животно въдни	Смесени растениевъднож ивотновъдни	Пчелн и семеис тва	Дял в общите
Предимно равнинен	88,37	70	66,99	68,32	75	76,09	85,71	46,43	61,11	68,32
Предимно планински	11,63	30	33,01	31,68	25	23,91	14,29	53,57	38,89	31,68
В защитени зони	1,16	1,74	3,77	8,99	0,00	0,87	0,29	1,16	2,61	8,99
Близо до големи градове	0,87	2,32	6,96	13,04	0,00	1,45	0,00	0,87	0,87	13,04
Северозападен район	32,61	7,69	7,14	20,29	50,00	18,75	0,00	27,27	23,21	20,29
Северен централен район	15,22	7,69	9,82	8,99	25,00	6,25	14,29	12,12	8,93	8,99
Североизточен район	17,39	17,31	19,64	19,71	12,50	35,42	57,14	21,21	32,14	19,71
Югозападен район	15,22	34,62	27,68	19,71	0,00	12,50	0,00	18,18	8,93	19,71
Южен централен район	10,87	26,92	22,32	21,74	0,00	16,67	14,29	21,21	17,86	21,74
Югоизточен район	8,70	5,77	13,39	9,57	12,50	10,42	14,29	0,00	8,93	9,57

Източник: Анкета със земеделски производители

Анкетната карта съдържа 29 основни въпроса и множество подвъпроси, относно общата характеристика на фермата (юридически статус, размер, специализация, местоположение и т.н.) и менажера/собственика на фермата (възраст, пол, образование, опит и т.н.), специфичните форми и фактори на управление в основните функционални области на фермата (снабдяване на земя, вода, труд, услуги, краткосрочни и дългосрочни материални и биологични активи, финанси, знания и иновации; маркетинг на продукцията и услуги на фермата, и управление на риска), и факторите, които улесняват и ограничават развитието на стопанствата. Въпросите и възможните отговори бяха разработени след обширен преглед на литературата и многобройни задълбочени интервюта с мениджъри на ферми от различен тип и местоположение. Въпросникът беше обсъден и с водещи специалисти в тази областта, тестван с менажери на различни видове стопанства в две области на страната (Пловдив и Благоевград) и допълнително подобрен. Анкетната карта дава възможност и за нов отговор и коментар на всички поставени въпроси.

Целта на анкетното проучване беше да се „преведат“ основните категории на Новата институционална икономика (гавърнанс, ограничена рационалност, опортюнизъм, транзакционни разходи, институционални регулации и ограничения и т.н.) на ежедневиия език на мениджърите, за да се избегне всякакво объркване и да се направи правилен анализ. Взети са предвид както формалните, така и неформалните договорености, включително взаимосвързани, сложни и хибридни форми. Отчитат се многообразните критични институционални, пазарни, личностни, технологични, природни и т.н. фактори за избор на гавърнанс. Общите институционално и персонално детерминирани транзакционни разходи са включени в анализа (за информация, обучение, преддоговорни, следдоговорни, коалиционно управление и развитие и др.). Управлението на аграрните транзакции се изучава холистично, тъй като се вземат предвид не само специфичните (преки), но и съвкупните разходи на фермата.

За да се подобри прецизността и да се избегнат недоразумения, интервюиращите бяха обучени от автора и постоянно консултирани по време на анкетирането директно или по телефона. Прецизността (откровеността) на отговорите на фермерите беше осигурена чрез гарантиране на анонимност, тъй като бяха изразени някои опасения относно подробен въпросник и изтичане на частни данни към други заинтересовани страни (правителствени и данъчни власти, конкуренти и др.).

Така например, разделът за снабдяване със земя, на въпросника, включва въпроси за управлението на земеделските земи и води. Той се състои от пет основни въпроса (с редица подвъпроси): Размер на стопанисвана земя, Честота на сделките със земеделски земи, Вид на договора и партньора в сделките със земя и вода, Тип на цената на земята и поземлената рента, Проблеми на сделките за снабдяване със земя и вода.

Земеделската земя е природен ресурс и основните форми на нейното снабдяване във фермите са външни (покупка или аренда) и вътрешни (индивидуална или колективна

собственост)². Ето защо идентифицираните и изследвани алтернативни форми на управление на земята са: краткосрочен (сезонен) договор за наем, дългосрочен договор за наем, собственост на фермата и колективно обработване с други ферми (коалиционен договор). Например наемането (от друг агент) на ливада за един или повече сезона за паша на животните във фермата се разглежда като договор за наем на земя. От друга страна, закупуването от друг агент на реколтата (окосена трева) от животновъд се класифицира като договор за доставка на суровини. По същия начин договорът за прехвърляне на права за обработване на дадена земя на друга ферма (или права за инсталиране на слънчеви панели върху земеделска земя) се счита за договор за отдаване под наем, докато договорът за прибиране на реколтата от фермата от друг агент (напр. бране на череши от самия клиент) се изучава като маркетингов договор. Следвайки същия подход, договорът за платен или свободен достъп на територията или активите на фермата (например за събиране на полен от пчелите на друг фермер, лов, преминаване, организиране на мероприятие и т.н.) се смята за предоставяне на агро-екосистемна услуга, а не договор за отдаване на земята под наем.

Въпросникът, използван в това проучване, е актуализирана версия на стар въпросник от подобно мащабно проучване, проведено по време на предприєдинителния период на страната към ЕС през 2001г. Това предоставя изключителна възможност за сравняване на резултатите от двете проучвания и анализ на развитието на формите и факторите за управление на договорните отношения на фермите през последните две десетилетия (преди и по време на прилагането на ОСП на ЕС).

Отговорите на менажерите на фермите бяха обобщени и групирани според вида на фермите и персоналните характеристики на мениджърите, с използване на Excel. Освен това беше потърсена и връзката (корелацията) между важни показатели (като между пол, възраст, образование и професионален опит на мениджъра и формата на договора), за да се установи важността на определени фактори за вида и разходите за управление на договорите.

За проверка на представителността на изследването се извършва оценка на статистическата грешка, показваща несъответствие между резултатите от изследването и цялата съвкупност³. Статистическият тест за измерване на грешката се извърши с помощта на двуетапна процедура и уравнения, предложени от Ivanov et al. (2022):

$$SS=(Z*(1+CV*p))/C^2 \quad (1)$$

$$[SS]_{FN}=SS/(1+((SS-\sqrt{P}))/((SS+\sqrt{P}))) \quad (2)$$

където:

SS е размерът на извадката;

$[SS]_{FN}$ – финалният размер на извадката;

Z – Z-test статистика за конфиденциалното ниво на извадката;

² За разлика от правата върху другите материални и биологични активи, които могат да се купят, наемат, но също така и „произведат“ от фермата.

³ Статистическите изчисления и изводи се направиха от Божидар Иванов.

CV- коефициент на вариация;

p – вероятност на проявление;

P – размер на популацията;

C – статистическа грешка.

Размерът на извадката наброява 345 въпросника и статистическата грешка е оценена за ниво на достоверност от 95%, където p стойността е 0,05 за извадка с два размера, а статистическият резултат на z теста е равен на 1,96. Размерът на популацията е взет за 132742, колкото са стопанствата в България според последното преброяване през 2020 г. Статистическата грешка на теренното проучване се получава 0,106, което означава, че има 10,6% шанс генерираните резултати от теренното проучване да се различават от реалните резултати на цялата популация. Размерът на статистическата грешка е доста приемлив за целите на това проучване и следователно демонстрираните факти и цифри от проучването могат да бъдат приети с висока степен на представителност и надеждност. Следователно проведеното проучване работи с добра представителност и умерена статистическа грешка. Това обаче не означава, че отговорите от мениджърите са винаги правдоподобни и верни, тъй като част от предоставената информация касае лични предпочитания и възприятия и отговорите могат да варират в зависимост от ситуацията и средата.

Извършен е и тест за хипотеза, при който въз основа на грешката на извадката се прави Z тест и оценка на нивото на надеждност, за да се провери нивото на достоверност и значимост на получените отговори и цифри от респондентите на проучването. Резултатите от проверката на хипотезата, извършена по въпроса „Честота на сделките със земя“, са представени в Таблица 1.3. Този въпрос обхваща няколко подвъпроса с общ брой възможни отговори до 5. За да се направи проверка на хипотезата, се използват различни стандартни методи за оценка на нивото на достоверност на извадковото проучване, заедно с определяне на доверителния интервал на резултатите, включително извършване на z-тест статистика.

Таблица 1.3. Проверка на примерна хипотеза на получените резултати по въпроса за честотата на сделките със земеделска земя

Hypothesis sample statistics	Observations	Sample average $\bar{X}$	Standard deviation σ	Sample error	Lower confidence limit $\bar{X} - X * \%CI$	Upper confidence limit	Confidence level	Z score	Z critical value
Purchase	331	20%	3,55 %	0,41%	2,56%	2,58%	99%	0,75	2,63
Sale	324	20%	2,65 %	0,1%	1,98%	1,99%	99,2%	0,38	2,69
Short-term lease-in	328	20%	4,67 %	0,91%	3,18%	3,24%	98,7%	1,66	2,50
Long-term lease-in	326	20%	4,26 %	0,01%	2,95%	2,95%	98,9%	0,76	2,53
Lease-out	310	20%	2,66 %	0,59%	1,89%	1,91%	99,3%	1,21	2,68

Източник: изчисления на автора.

Резултатите от тестване на значимостта и надеждността на получените отговори от мениджърите на ферми показват, че цифрите са високо устойчиви. Този тест се извършва чрез разделяне на цялата извадка на две подгрупи на случаен принцип с предварително структуриране на въпросници по критерии за правен статус и локализация на фермите. Нивата на доверие в обхванатите 5 подвъпроса варират между 98,7% до 99,3%, което свидетелства за почти пълно покритие на възможните случаи. Z тестът показва, че няма принципна разлика между тези две подгрупи и въпреки малките различия между тях те имат едно и също значение и базови резултати. Този анализ доказва, с висока степен на достоверност, че направените оценки и разпределението на дадените отговори са доста надеждни. Това означава, че може да се предполага, че подобно разпределение на отговорите съществува и в цялата популация.

Следователно с висока степен на увереност може да се предположи, че резултатите от това анкетно проучване дават реалистична представа за доминиращите форми, фактори и тенденции в управлението на договорните отношения на българските ферми. Статистическата представителност на извадката е значителна; доверието на фермерите беше гарантирано чрез запазване на анонимност; събирането и обработката на данните са извършени професионално; и големият брой анкетираните ферми намаляват значението на случаите на неразбиране или дезинформирание. Нещо повече, подобни резултати са демонстрирани с множество задълбочени казусни изследвания на различни видове ферми през последните години (Проект Agro-Governance, 2024 г.).

3. Обща характеристика на анкетираните стопанства и договорните отношения

Болшинството от анкетираните земеделски стопанства са нерегистрирани физически лица (67,8%), като основна част от останалите имат юридически статут на фирми – 15,4% са търговски и други дружества, 11,3% са едноличен търговец и 0,6% сдружения (Таблица 1.1.). Малко над 4% от проучените ферми са кооперативни стопанства. Мнозинството от всички анкетираните ферми са регистрирани като земеделски производител, а 26% от тях имат регистрация на животновъд. Малко над 13% от изследваните стопанства имат сертификация като биологически производител.

Мнозинството от анкетираните ферми се самоопределят като по-скоро малки за отрасъла (47%), а останалата значителна част са със средни за отрасъла размери (42,8%). Малко над 8% от всички стопанства със големи за отрасъла размери, а около 2% са предимно за самозадоволяване.

Голяма част от анкетираните стопанства са специализирани в трайни насаждения (32,5%), следвана от ферми с пчелни семейства (16,2%), и тези специализирани в зеленчуци, цветя и гъби (15,1%), смесено растениевъдство (13,95) и полски култури (13,3%). Стопанствата, специализирани в тревопасни животни и тези със смесено растениевъдство и животновъдство имат по около 10% дял в общия брой на проучените ферми. Малко над 2% от всички стопанства са специализирани в свине, птици и зайци.

Болшинството от проучените стопанства на земеделски производители са разположени в предимно равнинни райони на страната (68,3%), а всяко девето е със земища в защитени зони и територии (Таблица 1.2.). Малко над 13% от анкетираните ферми са разположени близо до големи градове. Най-много стопанства са анкетираны в Южен централен и Северозападен райони на страната (съответно 21,7% и 20,3%), а най-малко в северен-централен (9%) и югоизточен (9,5%) райони.

Мнозинството от анкетираните менажери и собственици на стопанства са мъже (68,1%), почти 32% са жени, а близо 5% от фермите са партньорска собственост (Таблица 1.4.). Голямата част от анкетираните менажери (39,1%) са на възраст от 41 до 54 години, значителна част са млади фермери до 40 години (32,8%), а 11% са в пенсионна възраст над 65 години.

Болшинството от анкетираните менажери са със средно образование (48,1%), а значителна част и с висше образование – 46,4%. Само незначителен дял от проучените ферми са с менажери само с професионална селскостопанска квалификация (3,2%) или с основно образование (2,3%).

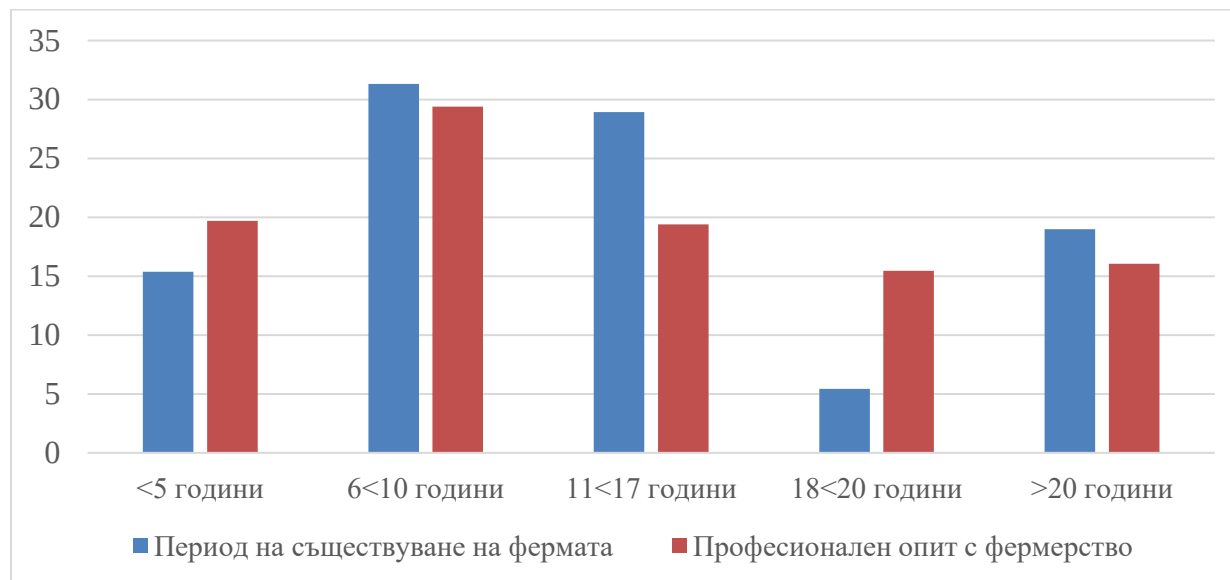
Таблица 1.4. Обща характеристика на анкетираните менажери на земеделски стопанства (процент)

Характеристика	Полски култури	Зеленчуци, цветя и гъби	Трайни насаждения	Тревопас ни животни	Свине, птици и зайци	Смесени растениев ъдни	Смесени животнов ъдни	Смесени растениевъдно- животновъдни	Пчелни семејства	Дял в общите
Мъж	84,44	59,62	56,60	68,07	71,43	69,39	85,71	79,31	69,23	68.07
Жена	15,56	40,38	43,40	31,93	28,57	30,61	14,29	20,69	30,77	31.93
Партньорска собственост	1,74	0,29	1,16	4,93	0,29	28,57	0,00	1,16	0,00	4.93
Млад фермер (до 40 години)	18,00	40,82	45,95	32,56	25,00	40,82	0,00	19,35	39,29	32.75
Възраст от 41 до 54 години	42,00	44,90	35,14	38,90	50,00	18,37	42,86	45,16	32,14	39.13
Възраст от 55 до 65 години	34,00	4,08	8,11	17,58	12,50	12,24	57,14	22,58	14,29	17.68
Над 65 години	6,00	10,20	10,81	10,95	12,50	28,57	0,00	12,90	14,29	11.01
Основно	2,32	2,32	2,32	32,75	2,32	2,32	2,32	2,32	2,32	2.32
Средно	48,12	48,12	48,12	39,13	48,12	48,12	48,12	48,12	48,12	48.12
Висше	46,38	46,38	46,38	17,68	46,38	46,38	46,38	46,38	46,38	46.38
Професионална селскостопанска квалификация	86,38	85,22	69,28	11,01	97,39	86,67	98,55	91,01	84,35	3.19

Източник: Анкета със земеделски производители.

Повече от половината от проучените ферми са с период на съществуване над 10 години (53,3%), а 19% и над 20 години. Малко над 15% от анкетираните стопанства са създадени преди 5 години (Фигура 1.1.). Голямата част от анкетираните менажери са с професионален опит във фермерство над 6 години (80,3%), в това число повечето от половината с фермерски опит над 10 години. Почти една пета от всички анкетирани менажери обаче са с професионален опит във фермерство до 5 години.

Фигура 1.1. Период на съществуване на фермите и професионален опит с фермерство на анкетираните менажери



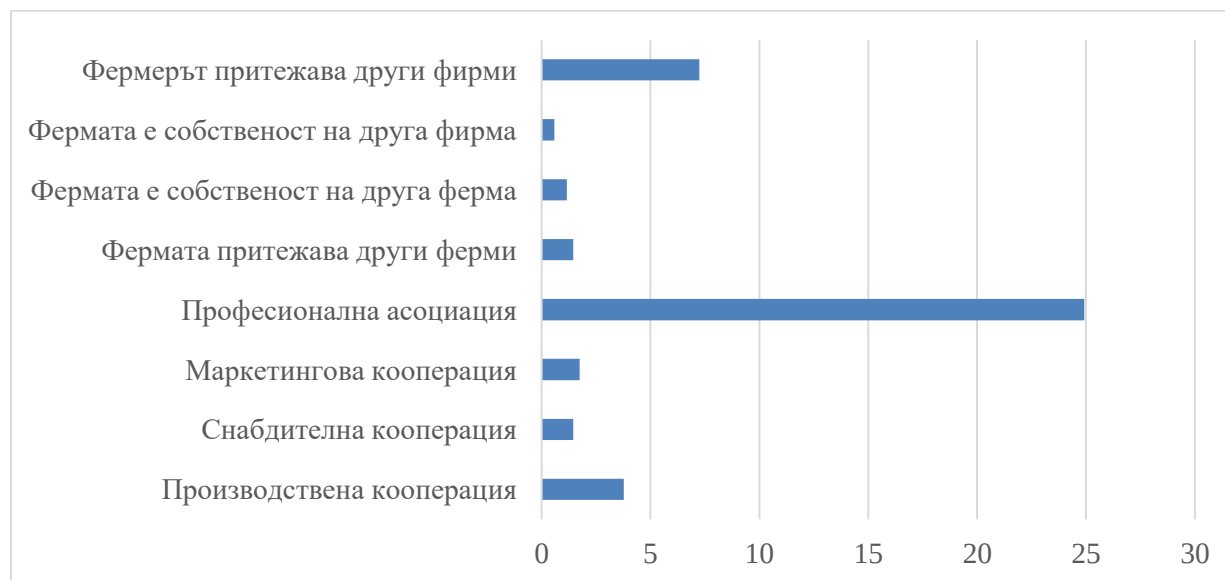
Източник: Анкета със земеделски производители.

Всеки пети от анкетираните менажери членува в професионална асоциация на земеделските производители (Фигура 1.2.). Незначителна част от анкетираните стопанства участват в колективни организации, в това число 3,8% в производствена кооперации, 1,7% в маркетингова кооперация и 1,4% в снабдителна кооперация.

Малко над 7% от всички анкетирани фермери притежават други фирми (Фигура 1.2.). В същото време само 1,4% от проучените стопанства притежават други ферми. Заедно с това, незначителна част от анкетираните менажери посочват, че фермата им е собственост на друга ферма (1,2%) или на друга фирма (0,6%).

Анкетното проучване установи, че малко над 90% от фермите стопанисват земеделска земя. Почти 70% от стопанствата притежават собствена земя - индивидуална груповая или фирмена собственост, придобита от наследство, дарение, покупка и т.н. Близко 65% от всички ферми ползват наета земя чрез краткосрочни или дългосрочни договори за наемане или аренда. Само 2,3% от всички стопанства обработват съвместно земя на базата на някакъв договор за съвместна дейност.

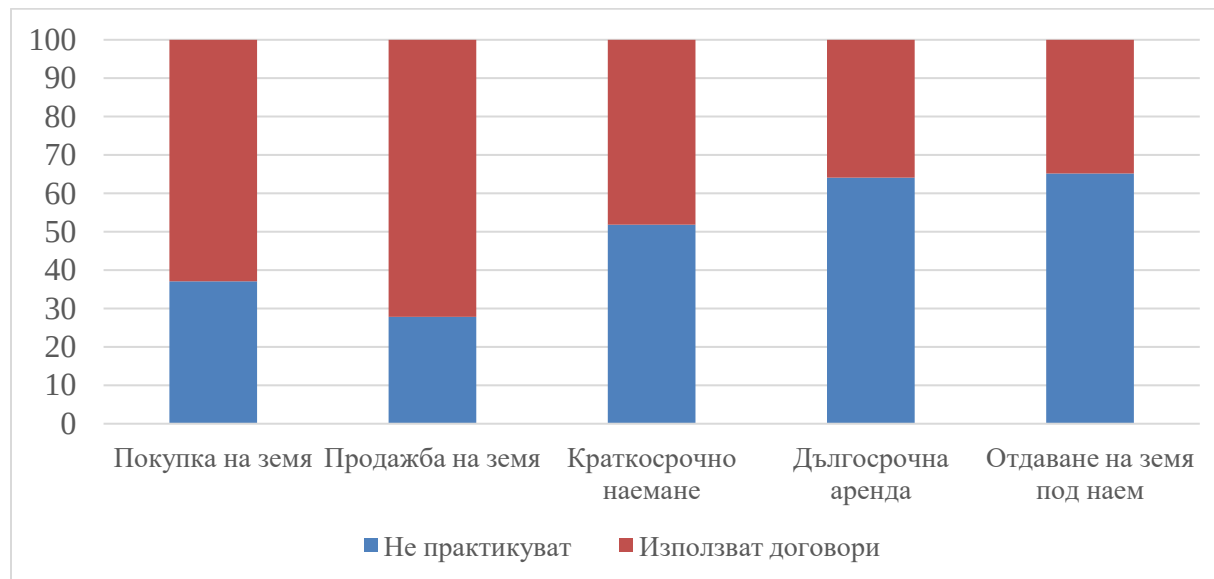
Фигура 1.2. Членство на фермата в организации и участие в собственост на други агенти (процент)



Източник: Анкета със земеделски производители.

Значителна част от българските ферми участват в сделки за покупка или продажба на земеделска земя – съответно 62,9% и 72,2% от всички стопанства (Фигура 1.3.). Голям дял от стопанствата (48,1%) използват договори за краткосрочно наема за осигуряване на необходимите земеделски земи. Близко 36% от земеделските производители практикуват дългосрочна аренда на земя. Немалка част от българските ферми също така отдават земи под наем посредством договори за краткосрочен наем или дългосрочна аренда.

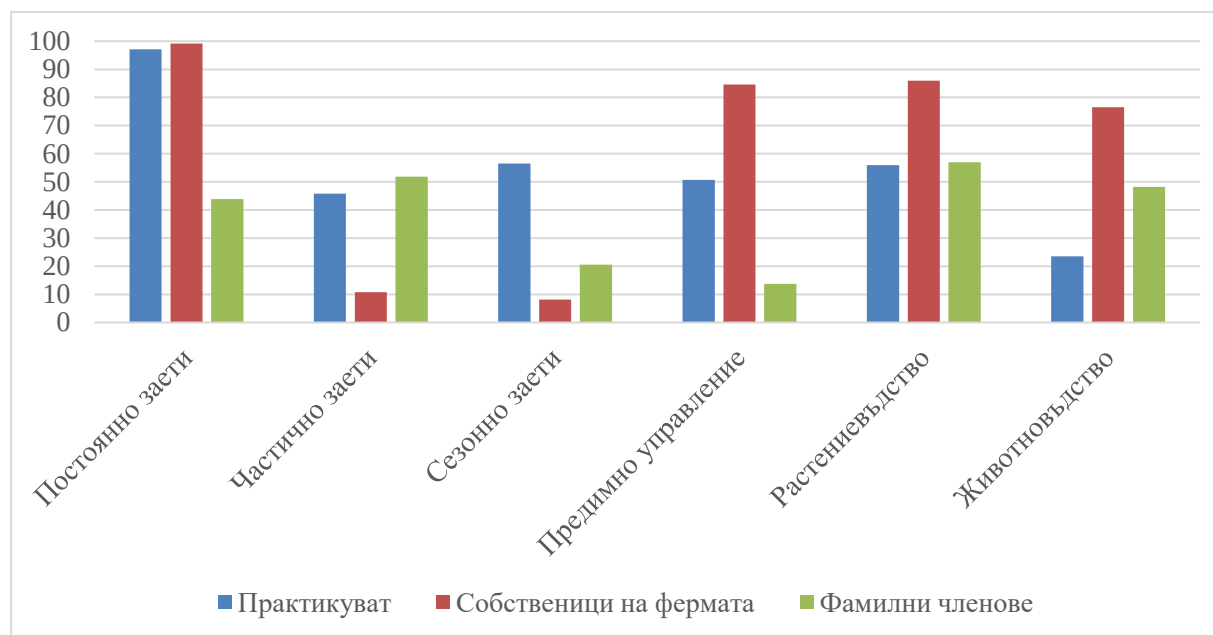
Фигура 1.3. Дял на фермите, използващи различен тип договори за снабдяване със земеделска земя (процент)



Източник: Анкета със земеделски производители.

Малко над 93% от анкетираните ферми практикуват договори за наемане на работна сила. Доминираща форма за осигуряване на необходимата работна сила в болшинството от стопанствата (97,1%) е постоянната заетост, като почти при всички тях това са собственици на фермата, а за голяма част (43,9%) фамилни членове (Фигура 1.4.).

Фигура 1.4. Дял на фермите използващи различен тип договори за наемане на работна сила (процент)



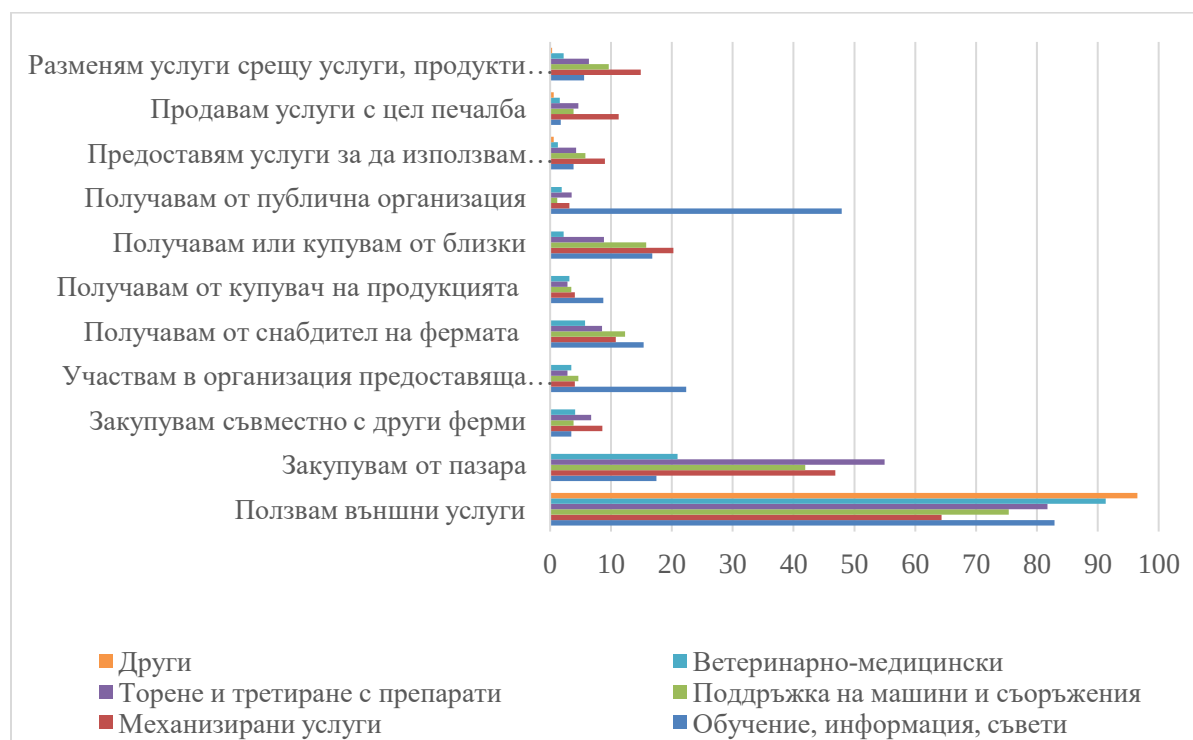
Източник: Анкета със земеделски производители.

Близо 46% от стопанствата използват договори с частична заетост, като над половината предпочитат фамилни членове. Форма на сезонна заетост се практикува от 57% от земеделските производители, като мнозинството от този тип договори са с не собственици или фамилни членове.

Малко над половината от проучените стопанства използват работна сила предимно за управлението, като в голямата си част това са собственици на фермата. Близо 56% от всички ферми наемат работна сила предимно в растениевъдството, а малко над 23% предимно в животновъдството. За голяма част от тези специализирани дейности се предпочитат собственици на стопанството или фамилни членове.

Мнозинството от анкетираните стопанства ползват външен доставчик на необходими за фермата услуги – съответно 91% за ветеринарно-медицински услуги, 83% за обучение, информация и съвети, 82% за торене и третиране с препарати, 75% поддръжка на машини и съоръжения, 64% механизирани услуги и 97% за някакъв друг вид услуги (Фигура 1.5.).

Фигура 1.5. Дял на фермите, използващи определен тип договори за получаване или предоставяне на различни видове услуги (процент)



Източник: Анкета със земеделски производители.

Стандартен или специален договор за закупуване от пазарен снабдител е най-широко прилаганата форма, която се практикува от голяма част от стопанства, по отношение на торене и третиране с препарати (55%), механизирани услуги (47%) и поддръжка на машини и съоръжения (43%), и в по-малка степен по отношение на ветеринарно-медицински услуги (21%) и обучение, информация и съвети (17%).

Съвместно закупуване с други ферми е по-малко разпространена форма, която има по-голямо значение при механизирани услуги и торене и третиране с препарати – за около 9% и 7% от използващите външни услуги стопанства.

Немалка част от проучените стопанства (22,4%) получават необходимото обучение, информация и съвети от организация, която членуват, като тази форма е по-малко разпространена при другите видове услуги.

Една значителна част от стопанствата получават необходимите услуги от снабдител на фермата с продукти, ресурси или финанси, посредством взаимносвързан договор „в пакет“ с нужните услуги – 15,4% от фермите по отношение на обучение, информация и съвети, 10,8% за механизирани услуги, 12,3% за поддръжка на машини и съоръжения, 8,5% за торене и третиране с препарати и близо 6% за ветеринарно-медицински услуги.

Взаимносвързан договор за предоставяне на услуга, заедно с изкупуване на продукцията, се практикува от около 9% от фермите по отношение на обучение, информация и съвети и в по-малка степен от останалите стопанства.

Сравнително голям дял от фермите получават или купуват необходимите им услуги от близки, в това число всяка пета механизирани услуги, 17% обучение, информация, и съвети, 16% поддръжка на машини и съоръжения и 9% торене и третиране с препарати.

Предоставянето на необходимите услуги от публична организация безплатно или срещу определено заплащане или поемане на ангажменти се практикува от почти 48% от проучените стопанства.

Много ферми предоставят на други услуги за да използват свободни ресурси или като специализирана дейност, целяща печалба, като в най-голяма степен това се отнася за механизирани услуги – съответно от всяко девето или единадесето от стопанствата.

Немалка част от стопанствата осигуряват необходимите им услуги посредством договор за размяна срещу услуги, продукти или ресурси, като в най-голяма степен това се отнася по отношение на механизирани услуги (15% от стопанствата) и поддръжката на машини и съоръжения (всяка десета ферма).

Една немалка част от анкетираниите земеделски стопанства прилагат собствено снабдяване на необходимите им дългосрочни и краткосрочни активи (Фигура 1.6.). Делът на фермите с вътрешно (собствено) производство на нужните им активи е особен голям по отношение на сгради и съоръжения (27,2%), фуражи (22,9%) и семена и посадъчен материал (13%).

Фигура 1.6. Дял на фермите използващи определен начини за снабдяване на необходимите активи и иновации (процент)



Източник: Анкета със земеделски производители.

Основна форма за снабдяване на необходимите активи и иновации на мнозинството от българските стопанства е закупуване от пазара посредством мимолетен или стандартен контракт – за три четвърти от тях по отношение на машини и инвентар, за 61,2% за торове и препарати, за малко над 48% за семена и посадъчен материал, малко повече от 39% за

нови технологии и методи, за 27% за сгради и съоръжения, 24,4% за животни, 21,2% за трайни насаждения и близо 18% за фураж

Дългосрочен договор за наемане или снабдяване се използва от по-голям дял от фермите по отношение на машини и инвентар (14%), сгради и съоръжения (9%) и семена и посадъчен материал (8%).

Сравнително малка част от българските стопанства използват някаква форма на колективно снабдяване на необходимите им активи и иновации, която е по разпространена за машини и съоръжения (5,8%), торове и препарати (5,5%) и фуражи (4,1%).

Предоставянето от държавни и други организации се използва от близо 12% от всички стопанства по отношение на нови технологии и методи, от почти 3% от фермите за семена и посадъчен материал, и в малка степен за останалите активи.

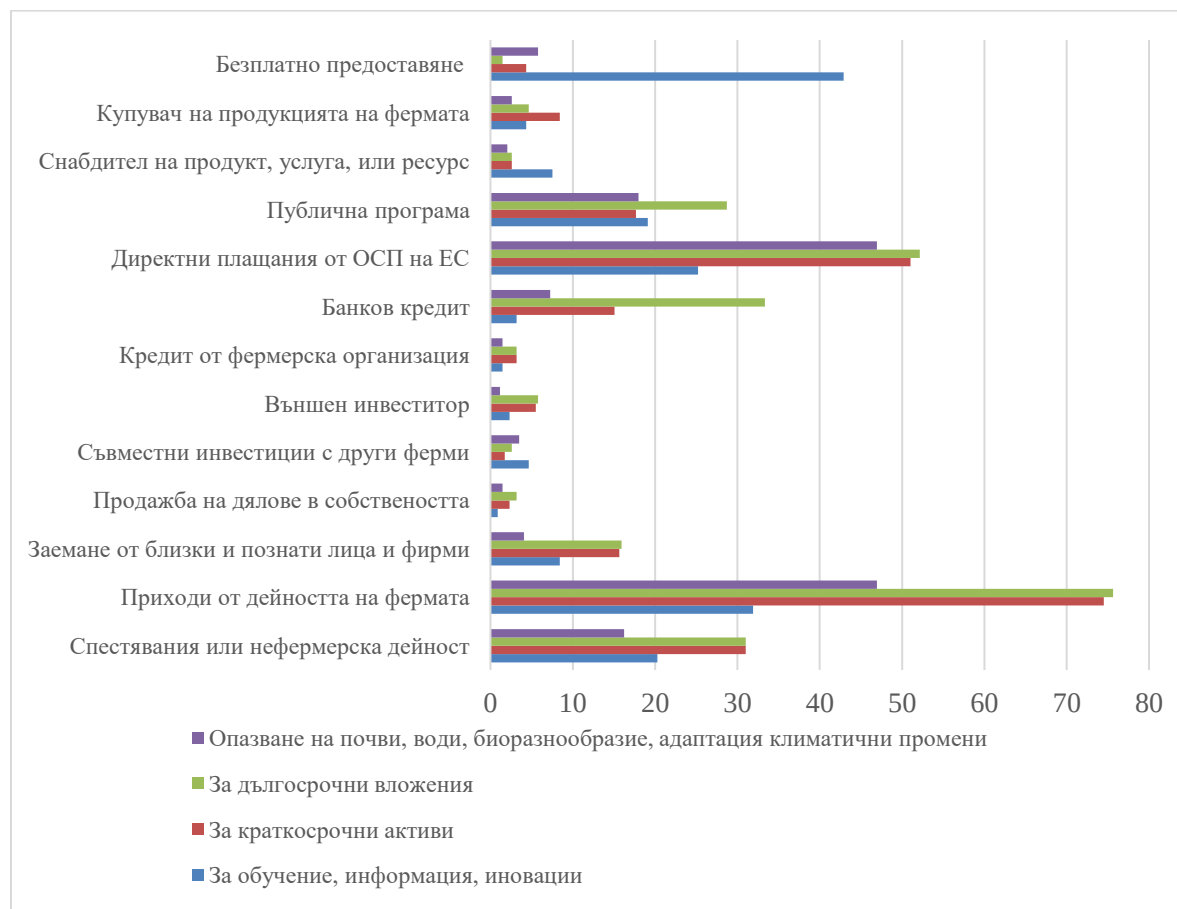
Само малка част от анкетиранияте ферми съобщават, че нямат нужда от външно финансиране на дейностите на стопанството. В същото време мнозинството от тях имат нужда от външно финансиране за ефективно финансиране на дейността си, включително малко повече от 93% за дългосрочни вложения, близо 85% за опазване на почви, води, въздух, биоразнообразие, и адаптация към климатични промени, 82,3% за краткосрочни активи и почти 76% за обучение, информация и иновации.

Основна форма за финансиране на дейността на голяма част от българските ферми са спестявания или нефермерска дейност – съответно за краткосрочни или дългосрочни активи на 31%, за обучение, информация, и иновации на 21%, и за опазване на почви, води, биоразнообразие, и адаптация към климатични промени съответно на 16,3% от тях (Фигура 1.7.).

Друга важна форма за финансиране са приходите от дейността на стопанството, като този източник е от особено значение за 76% от фермите по отношение на дългосрочни инвестиции в материални и биологични активи, за малко повече от 74% от тях за краткосрочни вложения, за близо 47% от фермите за финансиране на опазването на почви, води, биоразнообразие и адаптация към климатични промени, и за почти 32% от тях за финансиране на обучение, информация, и иновации.

Директните плащания от ОСП на ЕС са източник за финансиране на дългосрочните и краткосрочни активи съответно на 52,2% и 51% от всички ферми, на дейности за опазване на почви, води, биоразнообразие и адаптация към климатични промени на 47% от тях, и на разходите за обучение, информация и иновации на 22,2% от стопанствата.

Фигура 1.7. Дял на фермите, използващи определен начин за финансиране на дейността на стопанството (процент)



Източник: Анкета със земеделски производители.

Участието на различни публични програми е форма за финансиране на дългосрочните вложения на 28,7% от българските ферми, на разходите за обучение, информация и иновации на малко повече на 19% от тях, на дейностите за опазване на почви, води, биоразнообразие и адаптация към климатични промени 18% от тях, и придобиването на краткосрочни активи на 17,7% от тях.

Ползването на договор за банков кредит е начин за финансиране на дългосрочните вложения на всяка трета българска ферма, на краткосрочните активи на малко над 15% от всички стопанства, и на разходите за опазване на почви, води, биоразнообразие и адаптация към климатични промени на 7,2% от тях.

Прилагането на договор за заем от близки и познати лица и фирми се практикува от близо 16% от земеделските стопанства по отношение на финансирането на краткосрочните и дългосрочни активи, и 8,4% от тях за финансиране на тяхното обучение, информация и иновации.

Кредит от фермерска организация ползват малко над 3% от българските ферми за финансиране на краткосрочни дългосрочни активи, е незначителна част от тях за обучение, информация и иновации, както и еко-управление и адаптация.

Продажбата на дялове в собствеността на фермата е малко ползвана форма на финансиране, като тя е важна съответно за 3,1% и 2,3% от стопанствата за финансиране на дългосрочните им и краткосрочни вложения.

Външен инвеститор е източник на финансиране на краткосрочните активи на около 6% от българските стопанства, е за много малка част от тях на обучение, информация и иновации, опазване на почви, води, биоразнообразие и адаптация към климатични промени.

Съвместните инвестиции с други ферми са начин на финансиране на обучение, информация и иновации на 4,6% от българските стопанства, на дейността за опазване на почви, води, биоразнообразие и адаптация към климатични промени на 3,5% от тях, и за малка част от фермите по отношение на разходите за придобиване на краткосрочни и дългосрочни активи.

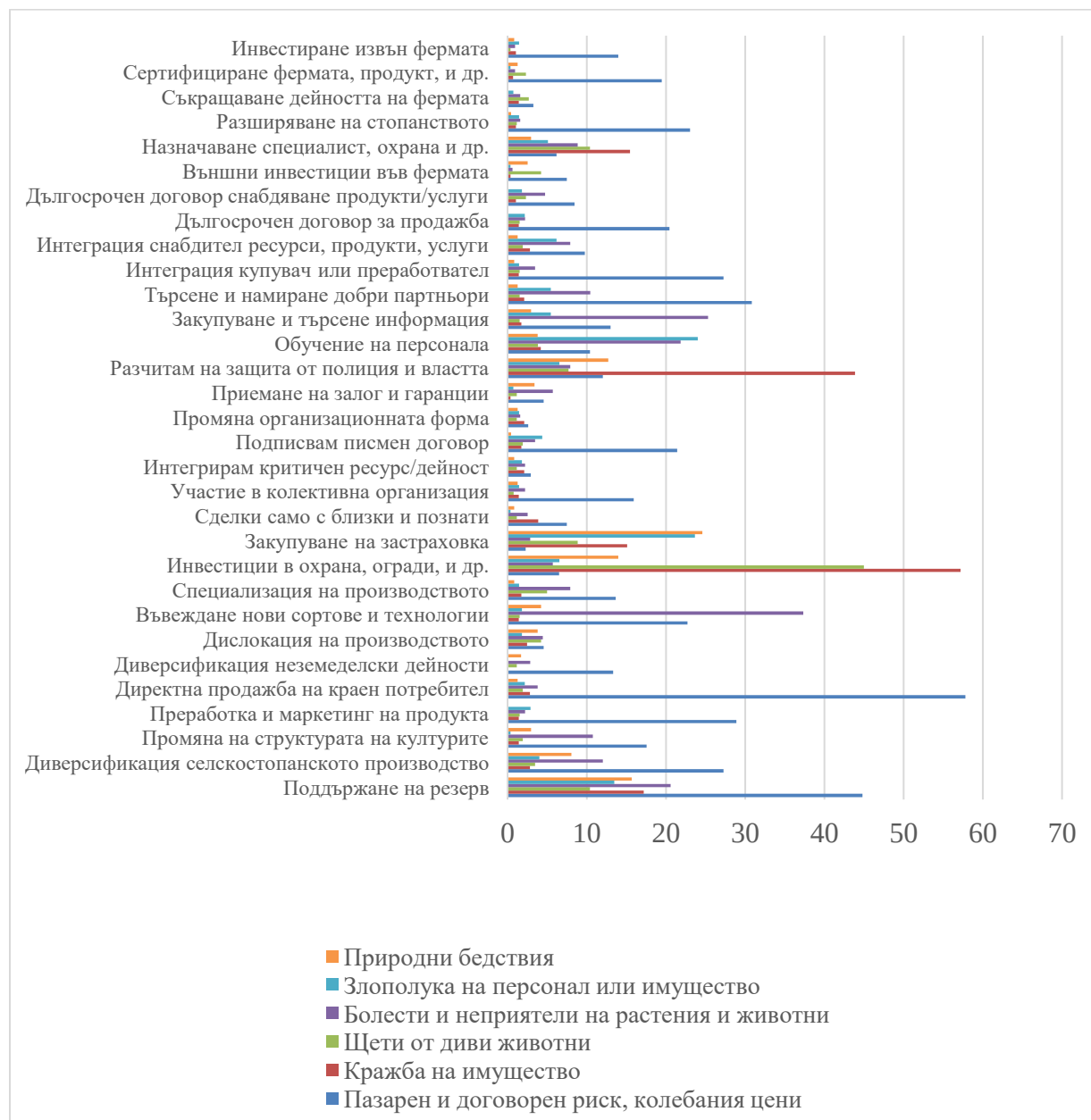
По-голяма част от анкетираните стопанства получават финансиране на обучение, информация и иновации от снабдител на продукт, услуга или ресурс (7,5%), и от купувач на продукцията на фермата за придобиване на краткосрочни активи (8,4%). Също така значителен дял от всички ферми получават безплатно предоставяне на необходимото им обучение, информация и иновации – близо 43%.

Немалка част от анкетираните ферми не предприемат никакви мерки за предпазване и минимизиране на риска за стопанството, включително почти 32% по отношение на риск от природни бедствия, близо една четвърт за риск от щети от диви животни, малко над 20% за риск от злополука на персонал или имущество, малко над 17% за кражба на имущество, почти 11% за пазарен и договорен риск, и за колебания на цени и малко над 8% за риск от болести и неприятели на растения и животни.

Голяма част от стопанствата поддържат резерв като форма за управление на риска, в това число близо 45% за предпазване от пазарен и договорен риск и колебания на цените, почти 21% за предпазване на риск от болести и неприятели на растения и животни, малко над 17% за предпазване на риск от кражба на имущество, близо 16% за защита от риск от природни бедствия, малко над 13% за предпазване от риск за злополука на персонал или имущество, и малко над 10% за защита от риск за щети от диви животни (Фигура 1.8.).

Други основни форми за предпазване и минимизиране на рисковете за фермата са диверсификация на производството и промяна на структурата на културите, които се използват от по-голяма част от стопанствата за управление на пазарен и договорен риск и колебания в цените (съответно 27.3% и 17.5% от всички производители), и за защита от болести и неприятели на растения и животни (съответно 12% и 10,8% от фермите). Диверсификацията на производството също се прилага за предпазване от природни бедствия от малко над 8% от стопанствата.

Фигура 1.8. Дял на фермите, използващи определен начин за предпазване и минимизиране на риска за стопанството (процент)



Източник: Анкета със земеделски производители.

Заедно с това диверсификация в неземеделски дейности практикуват 13,3% от фермите за минимизиране на пазарен и договорен риск, и предпазване от риск в колебания на цените. От друга страна по тясна специализация на производството предприемат 13,6% от стопанствата за преодоляване на риска от пазарен и договорен риск, и колебанията на пазарните цени.

Други важни форми, предимно за предпазване и минимизиране на пазарен и договорен риск, и колебания на цените са преработката и маркетинга на продукта и

директната продажба на краен потребител, които се прилагат съответно от близо 29% и 58% от българските ферми.

Въвеждането на нови сортове и технологии е важна стратегия за предпазване и минимизиране на риска от болести и неприятели на растения и животни за 37,3% от фермите, и за намаляване на пазарен и договорен риск, и колебания на цените на 22,7% от тях.

Инвестициите в охрана, огради, и др. са начин за предпазване и минимизиране на риска от кражба на имущество, за щети от диви животни, и от природни бедствия съответно за 57,2%, 45% и 14% от всички стопанства.

Закупуването на застраховка или „продажбата на риска“ е важна форма за по-голям дял от стопанствата по отношение на защита от риска от природни бедствия (24,5), злополука на персонал или имущество (23,6%), кражба на имущество (15,1%), и щети от диви животни (8,8%).

Други начини за предпазване и минимизиране на пазарен и договорен риск, и риск от колебания на цените са значителна част от българските ферми са подписването на писмен договор (21,4%), участието в колективна организация (15,9%), и практикуването на сделки единствено с близки и познати (7,5%).

Голяма част от българските ферми разчитат на защита от полиция и властта за предпазване и минимизиране на риска за стопанствата им, в това число за кражба на имущество – 43,9%, природни бедствия - 12,7%, пазарен и договорен риск, и колебания на цени – 12%, болести и неприятели на растения и животни – 7, 9%, и щети от диви животни – 7,7%.

Обучението на персонала е важна форма за управление на риска от злополука на персонал или имущество, болести и неприятели на растения и животни, и пазарен и договорен риск, и колебания на цени съответно за 24%, 21,8% и 10,4% от стопанствата. Освен това част от фермите назначават специалист, охрана и др. за защита от кражба на имущество (15,4%) и предпазване от щетите от диви животни (10,4%).

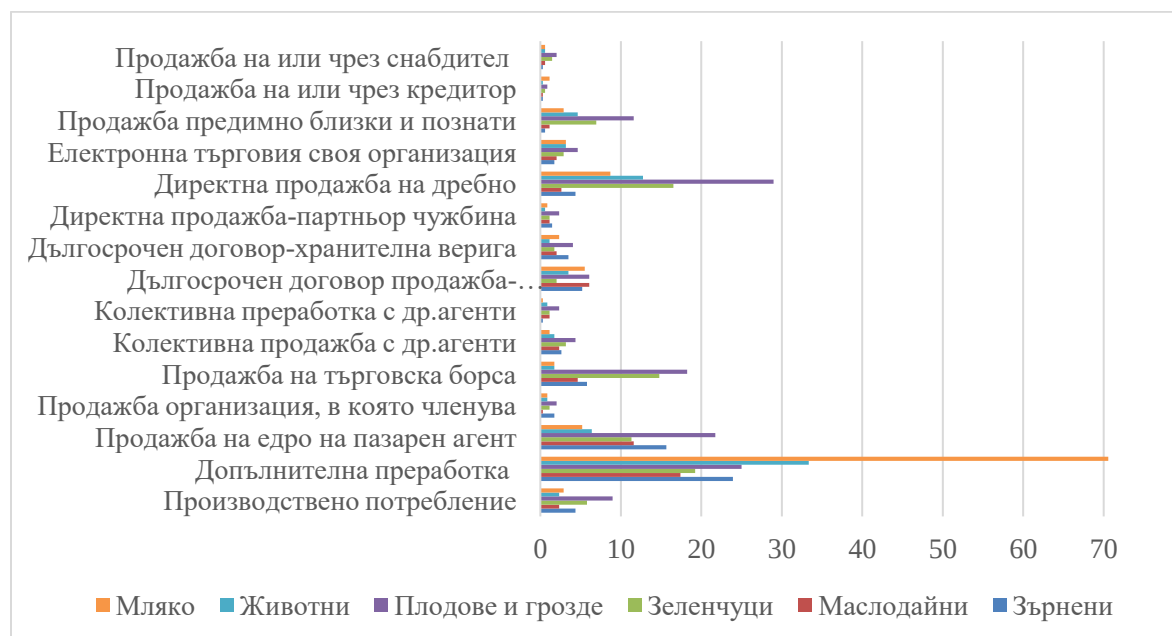
Закупуването и търсенето на информация, и търсенето и намирането на добри партньори се практикува от по-голям дял от българските ферми по отношение на предпазването и минимизирането на риска от болести и неприятели на растения и животни (съответно от 25,3% и 10,4% от стопанствата), и на пазарен и договорен риск, и колебанията на цените (13% и 30,8% от фермите).

Интеграцията с купувач или преработвател на фермерската продукция, интеграция със снабдител на ресурси, продукти или услуги, и използването на дългосрочен договор за продажба, подписването на дългосрочен договор снабдяване продукти или услуги, външните инвестиции във фермата, разширяването на стопанството, сертифицирането на фермата, продукта, и др., и инвестирането извън фермата са важни форми за защита на пазарен и договорен риск и колебания на цените, съответно за 27,3%, 9,7%, 20,4%, 8,4%, 7,5%, 23%, 19,5% и 14% от всички стопанства.

Сравнително малък дял от стопанствата използват форми за управление на риска като дислокация на производството, интегриране на критичен ресурс или дейност, промяна организационната форма, приемане на залог и гаранции, и съкращаване дейността на фермата.

Малък дял от анкетираните ферми използват продукцията си за производствено потребление в стопанството, като най-много от тях правят това с произведените плодове и грозде (9%) и зеленчуци (5,8%) (Фигура 1.9.).

Фигура 1.9. Дял на фермите използващи определен начин на реализиране на произведената продукция (процент)



Източник: Анкета със земеделски производители.

В същото време, значителна част от фермите използват продукцията си за допълнителна преработка – близо 71% от стопанствата по отношение на млякото, една трета за животните, всяка четвърта за плодове и грозде, 24% за зърнените култури, малко над 19% за зеленчуците и малко над 17% за маслодайни култури.

Продажбата на едро на пазарен агент е друга основна форма за реализация на произведената продукция на българските стопанства, като тя е най-разпространена за плодове и грозде (21,7% от фермите), зърнени култури (15,6%), маслодайни култури (11,6%) и зеленчуци (11,3%).

Продажба на търговска борса се практикува от най-много стопанства по отношение на плодове и грозде (18,35) и зеленчуци (14,8%).

Дългосрочен договор за продажба с преработвател на фермерската продукция се ползва в по-голяма степен при реализация на плодове и грозде, маслодайни култури, мляко, зърнени култури – съответно от 6,1%, 6,1%, 5,5% и 5,2% от стопанствата.

Дългосрочен договор с хранителна верига за реализация на продукцията се ползва в най-голяма степен при плодове и грозде от малко повече от 4% от българските ферми.

Директна продажба на дребно на произведената продукция от самите стопанства е широко практикувана форма за реализация, която е най-разпространена при плодове и грозде (29% от фермите), зеленчуци (16,5%), животни (12,8%) и мляко (8,7%).

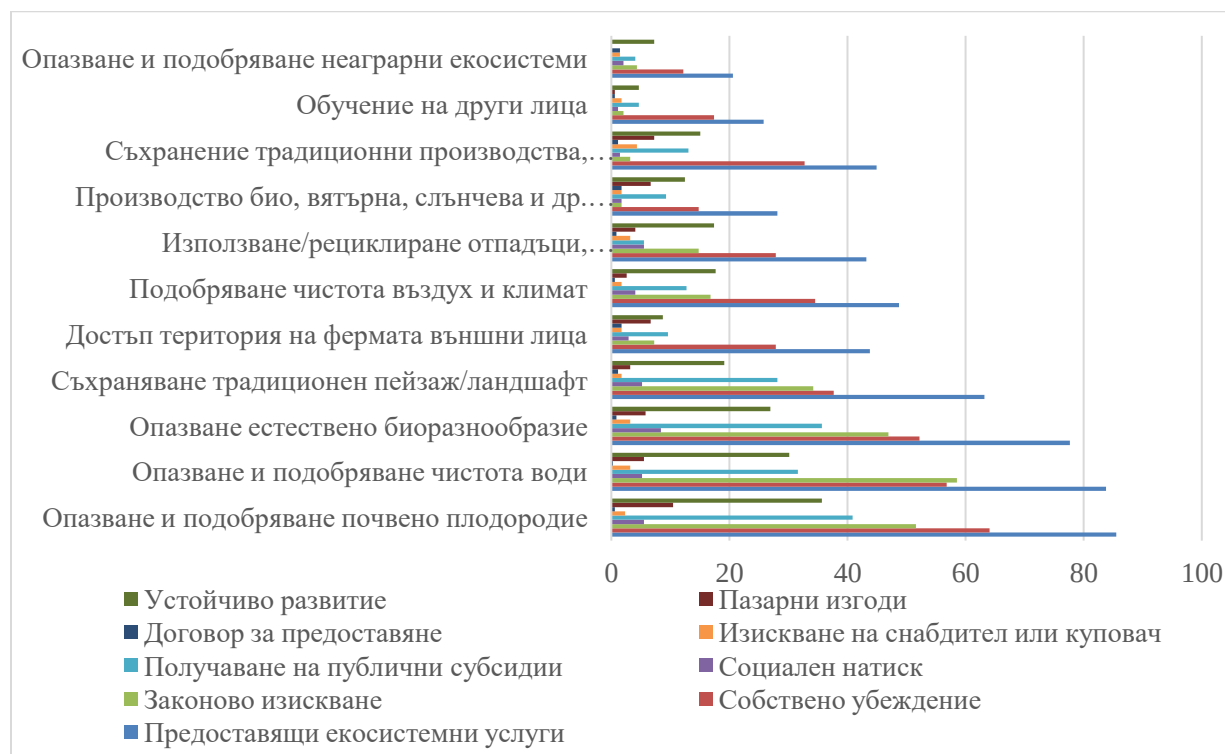
Електронна търговия, от самия фермер или негова организация, се прилага от малка част от българските стопанства, като техният дял е най-голям при плодове и грозде - 4,6%.

Продажба предимно на близки и познати е форма за реализация на продукцията при по-голяма част от стопанствата за плодове и грозде (11,6%), зеленчуци (7%) и животни (4,6%).

Други форми за реализация на произведената продукция като продажба на организация, в която се членува, колективна продажба съвместно с други ферми и агенти, колективна преработка, съвместно с други ферми и агенти, директна продажба на партньор в чужбина, продажба на или чрез кредитор на фермата, и продажба на или чрез снабдител на фермата се практикуват от малка част от българските стопанства.

Голяма част от анкетираните стопанства предоставят различен тип екосистемни услуги (Фигура 1.10.). В най-голяма степен стопанствата допринасят за опазване и подобряване на почвеното плодородие, опазване и подобряване на чистотата на водите, опазване на естествено биоразнообразие, и съхраняване на традиционен пейзаж и ландшафт – съответно 85,5%, 83,8%, 77,7% и 63,2% от всички ферми.

Фигура 1.10. Дял и мотиви на фермите за предоставяне на различен тип екосистемни услуги (процент)



Източник: Анкета със земеделски производители.

Голям дял от българските стопанства също така предприемат мерки да подобряване на чистота на въздух и климат (48,7%), съхраняват традиционни производства, сортове и породи (44,9%), предоставят достъп до територията на фермата за външни лица (43,8%), и използват и рециклират отпадъци, компостиране и др. (43,2%).

Освен това много стопанства произвеждат био, вятърна, слънчева и др. енергия (28,1%), обучават други лица (25,8%) и допринасят за опазване и и подобряване на неаграрни екосистеми (20,6%).

Собственото убеждение на фермера е важен фактор за предоставянето на голяма част от агро-екосистемните услуги, като то е важно за преобладаващата част от стопанствата по отношение на опазване и подобряване на почвеното плодородие (64,1%), опазване и подобряване на чистотата на водите (56,8%), опазване на естественото биоразнообразие (52,2%), съхраняване на традиционен пейзаж и ландшафт (37,7%), подобряване на чистота на въздух и климат (34,5%), съхранение на традиционни производства, сортове, и породи (32,7%), предоставяне на достъпна територия на фермата за външни лица (27,8%) и използване и рециклиране отпадъци, компостиране и др. (27,8%).

Законовите и нормативни изисквания са друг важен фактор мотивиращ производството на екосистемни услуги на българските ферми. Той се посочва като важно условие от голяма част от стопанства за опазване и подобряване на чистотата на водите (58,6%), опазване и подобряване на почвеното плодородие (51,6%), опазване на естественото биоразнообразие (47%) и съхраняване на традиционен пейзаж и ландшафт (34,2%).

Получаване на публични субсидии е съществен фактор за стимулиране на дейността на значителен дял от стопанствата за опазване и подобряване на почвеното плодородие (40,9%), опазване и подобряване на чистотата на водите (31,6%), опазване на естественото биоразнообразие (35,6%) и съхраняване на традиционен пейзаж и ландшафт (28,1%).

Устойчивото развитие на стопанството се посочва като мотивация за предоставяне на екосистемни услуги от много ферми за опазване и подобряване на почвеното плодородие (35,6%), опазване и подобряване на чистотата на водите (30,1%), опазване на естественото биоразнообразие (27%).

За малко повече от 10% от фермите получаването на някакви пазарни изгоди е важен фактор за стимулиране на дейността им по опазване и подобряване на почвеното плодородие.

В същото време социалният натиск, изискването на снабдител или купувач и наличие на специален договор за предоставяне се посочват като фактор за предоставяне на екосистемни услуги от незначителна част от българските стопанства.

Основните договорни форми, използвани от българските земеделски стопанства в снабдяването на необходимите активи и услуги и в реализацията на продукцията и услугите им са обобщени в Таблица 1.5.

Таблица 1.5. Основни видове договори, използвани от фермите 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	Дългосрочна аренда с фиксирана рента	Коопериране	Аренда на държавни земи
	Краткосрочен наем	Дългосрочна аренда с подялова рента	Партньорство	Аренда на водоеми и напоителни системи
		Дългосрочна аренда с пазарна рента		
Снабдяване с труд	Дневно наемане	Постоянен трудов договор с фиксирано възнаграждение	Партньорство	
	Сезонно наемане	Постоянен трудов договор с възнаграждение обвързано с крайните резултати	Коопериране	
Снабдяване с краткосрочни материални активи	Покупка чрез мимолетен договор	Дългосрочен договор за доставка	Коопериране	
	Стандартен договор	Договор за снабдяване в пакет с кредитиране, услуги, и/или покупка на фермерска продукция		
Снабдяване с дългосрочни материални активи	Покупка чрез мимолетен договор	Договор за дългосрочно наемане	Партньорство	Аренда на държавно имущество
	Стандартен договор	Договор за покупка в пакет с кредитиране	Коопериране	

		(лизинг) и/или услуги (обслужване)		Аренда на напоителни системи
Снабдяване с услуги	Покупка чрез мимолетен договор Стандартен договор	Дългосрочен договор за снабдяване Договор за снабдяване в пакет с други услуги, продукти или кредитиране	Партньорство Коопериране	Информация и съвети в земеделието Обучение
Снабдяване с инновации и ноу-хау	Покупка чрез мимолетен договор Стандартен договор Безплатни консултации в системата за съвети	Дългосрочен договор за снабдяване Договор за снабдяване в пакет с материални активи и/или кредитиране	Коопериране	Научни продукти и инновации
Финансиране	Банков заем Заем от частно лице Заем от частна организация	Съвместно инвестиране Кредитиране в пакет с доставка на материални активи и услуги	Партньорство Кредитна кооперация	Държавна програма Субсидии от ОСП на база използвана земя и др.
Застраховане	Покупка на застрахователна полица Покупка на “застрахователна услуга”	Застраховане в пакет с материални активи Дългосрочен договор за застраховане	Коопериране	Резервен фонд

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

Източник: автора.

4. Заключение

В тази част на разработката се направи опит да се идентифицират основните управленчески и договорни форми, използвани от българските ферми на съвременния етап на развитие. В следващите части на разработката ще се направи икономическа характеристика на основните типове договори в аграрната сфера и оценка на техните предимствата, недостатъците и критичните фактори в условията на прилагане на ОСП на ЕС и специфика на участващите агенти. След това ще се направи и задълбочен анализ на различните типове управленчески и договорни форми и техните фактори на развитие в различните функционални области на фермите от различен тип и месторазположение.

ГЛАВА ВТОРА. Оценка на предимствата и недостатъците на основните типове договори в българското селско стопанство, Храбрин Башев

1. Въведение

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.

В тази глава се прави икономическо категоризиране и характеристика на основните типове договори, използвани в българското селско стопанство. За оценка на различните видове договори се прилага холистичен подход, подробно представен в предишна публикация на автора (Башев и др., 2024).

2. Икономическа характеристика и оценка на основните типове аграрни договори

2.1. Договор за коалиране и съвместни действия

Този тип договор регламентира правата и задълженията при коалирането на действия и/или ресурси на двама или повече агенти⁴. 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 с различни цели:

- 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, либистична и др. дейности.

Образуването, включването, членството и напускането на тези коалиции е доброволно и те имат обща цел защита на интересите на участниците. Редът за образуване

⁴ С договора за дружество, две или повече лица се съгласяват да обединят своята дейност за постигане на една обща стопанска цел (ЗЗД).

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 за обединяване на ресурсите и/или дейността,
- формално регистрирани кооперативи нецелящи печалба,
- формално регистрирани фирми от различен тип (еднолична, корпоративна и др.) целящи печалба,
- формално регистрирани професионални и др. (групи по интереси, лобистични и т.н.) асоциации за колективни действия.

Описанието на сравнителните и абсолютни управленчески (governance) предимства и недостатъци на различни типове ферми в български условия не са обект на настоящия анализ, тъй като са вече подробно представени в предишни публикации на автора (Башев, 2001, 2011; Bachev 2010, 2022).

Традиционната (неокласическа) икономика изучава коалиционния 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 (Башев и др., 2024). 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 (семейни 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 (например кооперации, фирми от корпоративен тип) се проектират ефективни механизми за управление (създаване на управленческа структура), за 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 – проблем съпътстващ „разделянето 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. В българските условия има много примери за неуспешни коалиции на земеделски производители в годините на преходи и европейска интеграция.

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.), 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 с пазарно търгуващи се дялове и акции и т.н.) у нас и в световен мащаб.

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 съществуват малко добри примери за ефективни и устойчиви организации в аграрната сфера на страната.

2.2. Договор за постоянно прехвърляне на правата на собственост върху даден ресурс, актив или вещь

Този тип договор урежда постоянното прехвърляне на правата върху даден природен, материален, финансов или нематериален ресурс или вещь 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 реализация на продукцията и услугите.

При **Класическия 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 право⁵.

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 алтруистични цели.

⁵ Юристите разграничават Договор за продажба от Договор за замяна (ЗЗД, 2021).

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). Общественият договор 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, 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 вещ (Pay and Carry Deal). Често обаче, е налице времеви период между сделката (сключване на договор), плащане и реално прехвърляне на даден ресурс, актив или вещ – 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 вещ (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 вещ (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 се 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“⁶. 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 „кражди“ 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 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), което по същество

⁶ Наречено от Arrow (1962) „Информационен парадокс“ (Arrow information paradox ; Arrow's disclosure paradox).

е специалени (често комплексни) договор между фермер и купувач (преработвател, хранителна верига и т.н.), които преди започване на производствения процес се споразумяват за условията на производство и маркетинг.⁷ 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 съвременните 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 препарати, канабис, и др.), ред и ограничения по отношение на чужди граждани и организации за определени ресурси (земеделски 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.

⁷ В САЩ близо 35% от стойността на селскостопанската продукция е генерирана от производствени и маркетингови договори (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.

2.3. 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 безплатно⁸. 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 опортюнизъм (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 опортюнизъм от страна на наемателя. В първия 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 компенсиране на извлечените хранителни вещества чрез торене и т.н.). Широко е разпространено и забавянето или неплащането на дължимата рента от арендаторите.

За да се преодолеят рисковете, 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 за трайно прехвърляне на собствеността (покупко-продажба, замяна, дарение, участие в кооперация или фирма).

За голяма част от нематериалните и интелектуални 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 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

⁸ Юристите разграничават Договор за наем на вещь, Договор за аренда на земя, Договор за наем на имот и т.н.

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 консултации, 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.

2.4. 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 първия 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,

результатността 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 (детският 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.

2.5. 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 овошките.

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 да 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 екстремн 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 продукцията⁹.

В много случаи фермерът-купувач дори не е в състояние да “ръководи” предоставящия 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

⁹ Този пример не е хипотетичен. В Япония например голяма част от фермерските домакинства (собственици на оризови полета) договарят основните или всички операции, свързани с производството на ориз, на професионални фермери.

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“, 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)¹⁰ 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.

2.6. 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)¹¹. Следователно той е подходящ да управлява голяма част

¹⁰ Много от екосистемните услуги изискват съвместни действия на фермите в даден район, воден басейн, агро-екосистема и т.н. за постигане на положителен ефект.

¹¹ „С договора за заем заемотелят 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. Заемотелят дължи лихва само, ако това е уговорено писмено“ (ЗЗД, 2021).

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 зетите 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, 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.

2.7. 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 фактичката 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” предконтракния 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 (платежоспособни) 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 да управляват (по)ефективно рисковете в икономическите си взаимоотношения и дейност (Bachev, 2013).

3. Заключение

В тази част на разработката направихме обща характеристика на основните договори за коалиране на ресурси и дейности, снабдяване на факторите за производство и реализацията на продукцията и услугите на българските ферми. Характеристиката и оценката на основните типове аграрни договори обаче е само първа стъпка в цялостния анализ на договорните отношения в аграрната сфера.

В следващите части на разработката ще се приложи холистичният Агенти-Средства-Процес-Резултат подход и събраната анкетна информация за задълбочен анализ на структурата и факторите на договорните отношения в основните функционални области на българските ферми – снабдяване със земя, води, труд, капитал и т.н.

ГЛАВА ТРЕТА. Управление на снабдяването със земя в българските ферми, *Храбрин Башев*

1. Въведение и методология

Изучаването на поземлените отношения в селското стопанство (Land tenure in agriculture) е сред основните теми на икономически анализ от нейния класически период на икономическата наука до наши дни (Babajanov et al., 2023; Beingessner, 2023; Bigelow et al., 2016; Currie, 1981; Daudu et al., 2022; Georgiev, 2024; Guo et al., 2023; Hayami and Otsuka, 1993; He and Collins, 2021; Léger-Bosch, 2019; Mdoda and Gidi, 2023; Mihailova, 2023; Murken and Gornott, 2022; Onofri et al., 2023; Otsuka et al., 1992; Shouying, 2019; Singirankabo, 2022; Sykuta and Cook, 2001; Zang et al., 2022; Yovchevska et al., 2021). Земеделските земи и свързаните с тях води, екосистемните услуги и т.н. са най-важните ресурси в селското стопанство и следователно (типът и ефективността на) управлението на тяхното снабдяване е от решаващо значение за цялостното развитие.

В моделите на неокласическата икономика, пазарната (ценова) конкуренция е единственият механизъм за управление на отношенията между собствениците на земя и селскостопанските предприемачи. Максималната ефективност се постига лесно, тъй като правата на собственост върху земята и другите ресурси са добре дефинирани и лесно прехвърляни без съществени разходи. Фермата се изучава като „производствена функция“, докато ефективността на управлението на земята се определя до голяма степен от технологични параметри като избор на печеливш продукт, експлоатиране на икономии от разлети и мащаби и т.н. В този „свят, свободен от институции и транзакционни разходи“, най-важното решение за мениджърите на ферми, свързано със снабдяването със земя, е „да купят или наемат земя“ и то лесно се калкулира в зависимост от пазарните цени на земята, рентата и капитала (Reiss, 1972; Onofri et al., 2023). Този подход, пренебрегващ сравнителната ефективност на различните форми на гавърнанс на снабдяване със земя, все още доминира в повечето учебници по управление на фермата (агро-бизнеса) (Royer, 2014).

В по-сложните модели на Агентската теорията (Agency Theory), която отчита значението на поведенческите характеристики и транзакционните разходи, централният въпрос, свързан със снабдяването със земя, е да се проектира „оптимален договор“ между собственика на земята и ползвателя (фермер) (Bigelow, Borchers, and Hubbs, 2016; Hayami and Otsuka, 1993; He and Collins, 2021; Liu et al., 2020; Roumasset and Uy 1986). В зависимост от асиметрията на информацията и рисковите предпочитания на страните се избира или договор с фиксиран наем, или с подялба на продукта (sharecropping) или хибриден договор за защита на интересите на принципала (собственика на земята), който лесно се санкционира официално от трета страна. В същото време алтернативни и ефективни за всички страни начини на управление на снабдяването със земя (краткосрочен наем или дългосрочна аренда, собственост, коопериране, частно разпореждане и т.н.) и значителни транзакционни разходи за контролиране на договорните условия на етапа на изпълнение са до голяма степен игнорирани.

В сложните модели на Новата теория на права на собственост (New Property Rights theory) фокусът е поставен върху създаването на ex-ante стимули за поведение и иновации, посредством ефективното разпределение на правата на собственост във фирмата (фермата) като снабдяването на основни (core) активи (като специфични за фирмата парцели земя) се управляват чрез собственост („остатъчни права“), а универсалните активи - чрез краткосрочни или по-дългосрочни договори (Daudu et al., 2022; Feeny and Feder, 1990; Léger-Bosch, 2018; Zang, Yang, and Li, 2022). Обаче, допусканията за „самоизпълнението на договорите“ и опростената представа за фирмата като „мрежа от договори“ не се потвърждават с проверката на реалността. В съвременната аграрна икономика повечето договори са „непълни“ и има различни механизми за ex-post гавърнанс (credible commitment, контрол, доверие), както и други форми за управление на транзакциите като публични регулации, релационни (рамкови) договори, тристранни режими, колективни форми и т.н. Освен това се развиват различни типове земеделски стопанства-ферми (индивидуални, семейни, кооперативни, корпоративни, хибридни) като самостоятелни форми на гавърнанс, и нещо различно („нещо повече“) от обикновена комбинация (мрежа) от договори (Ménard и Shirley, 2022).

Новата институционална икономика (New Institutional Economics) преодолява недостатъците на другите подходи и дава по-реалистична представа за различни механизми, форми и фактори, управляващи разпределението (снабдяването) на аграрни ресурси и дейности в съвременната икономика (Башев и др., 2024; Bachev, 2022, 2023; Guo et al., 2023; James et al., 2011; Sykuta and Cook, 2001). Тя идентифицира разнообразните поведенчески, институционални, технологични, природни и транзакционни фактори за избор на управленческа форма и оценява сравнителната ефективност на алтернативни (практически възможни) форми на гавърнанс в конкретната социално-икономическа и природна среда. Например тя демонстрира защо в условията на недефинирани права на частна собственост по време на посткомунистическия преход в България, краткосрочната (сезонна) рента и производствената кооперация бяха най-ефективната форма за снабдяване със земя и разширяване на размера на стопанството (Bachev and Tsuji, 2001). Тази методология така дава възможност да се разбере „логиката“ на развитие на съвременните (нови) форми на снабдяване със земя като наемане за да се купи, аренда на цяла ферма, едновременно сделки на наемане/покупка и наемане/продажба, взаимно обвързване на снабдяването на земя с активи и/или предоставяне на кредит и маркетинг, интегриране чрез собствеността извън вратите на фермата и т.н.

Новата институционална икономика поставя индивидуалната транзакция (в нашия случай снабдяване със земеделска земя) в центъра на анализа, идентифицира възможните форми за нейното управление (например аренда, собственост и т.н.) в конкретната институционална, пазарна, технологична и природна среда и оценява техните сравнителна ефективност по дискретен (предимно по отношение на минимизиране на транзакционните разходи) начин (Williamson, 2005).

Най-често, икономическите агенти могат да избират между редица от алтернативни форми за управление (governance) на конкретна транзакция, основни сред които са свободен пазар (например, сезонен наем, сделка за мимолетна покупко-продажба и др.), специална договорна форма (например дългосрочна аренда, взаимосвързано снабдяване на земя срещу маркетинг на продукцията), и вътрешна организация (например поземлена собственост, партньорство и др.). Обикновено процесът на промяна на системата на аграрен гавърнанс е много бавен (Башев, 2023). Следователно доминирането на определени форми на гавърнанс на дадена аграрна дейност и транзакция означава, че те са най-ефективни¹² за участващите агенти в специфичните условия на осъществяване на селскостопанските дейности и размяна (Башев, 2010).

В конкретната социално-икономическа и природна среда изборът на форма на гавърнанс принципно зависи от характеристиките на агентите (предпочитания, способности, ограничена рационалност, опортюнизъм¹³ и т.н.) и „критичните измерения“ на транзакциите (като честота, неопределеност, специфичност на активите)¹⁴. Например когато неопределеността и специфичността на активите, свързани с транзакциите са високи, е необходима специална (договорна или вътрешна) форма на управление, за да се повиши рационалността и да се защитят специфичните инвестиции от възможен опортюнизъм. Повторението на транзакциите между едни и същи агенти намалява ограничената рационалност и опортюнистичното поведение и оправдава разходите за специален гавърнанс („режим на двустранна търговия“). Универсалните транзакции се управляват по-ефективно от „невидимата ръка на пазара“ (висока конкуренция, партньорът може да бъде сменен с ниски разходи). Високата неопределеност, случайните (единични) размени между страните и необходимостта от инвестиции за отношения с даден партньор, увеличават транзакционните разходи и могат да блокират иначе взаимноизгодния обмен (необходимост от намеса на трета страна и публична интервенция в частните транзакции).

Неуточнените, или лошо дефинирани и санкционирани права на собственост и несвършената институционална среда също увеличават транзакционните разходи на агентите. Когато транзакционните разходи за снабдяване на необходимите ресурси и/или маркетинг на продукцията са значителни, потенциалът за експлоатиране на технологичните икономии от размери и мащаба не може да се реализира в границите на фермата. В този случай е необходима специална външна организация за ефективно осъществяване на нужните транзакции. Когато има потребност от намеса (включване, подпомагане и т.н.) на трета страна, но необходимата обществена или частна интервенция не се прави, тогава развитието на селското стопанство силно се деформира (по-малко обмен, ниска ефективност, липсващи пазари, сиви структури, неустойчиво развитие).

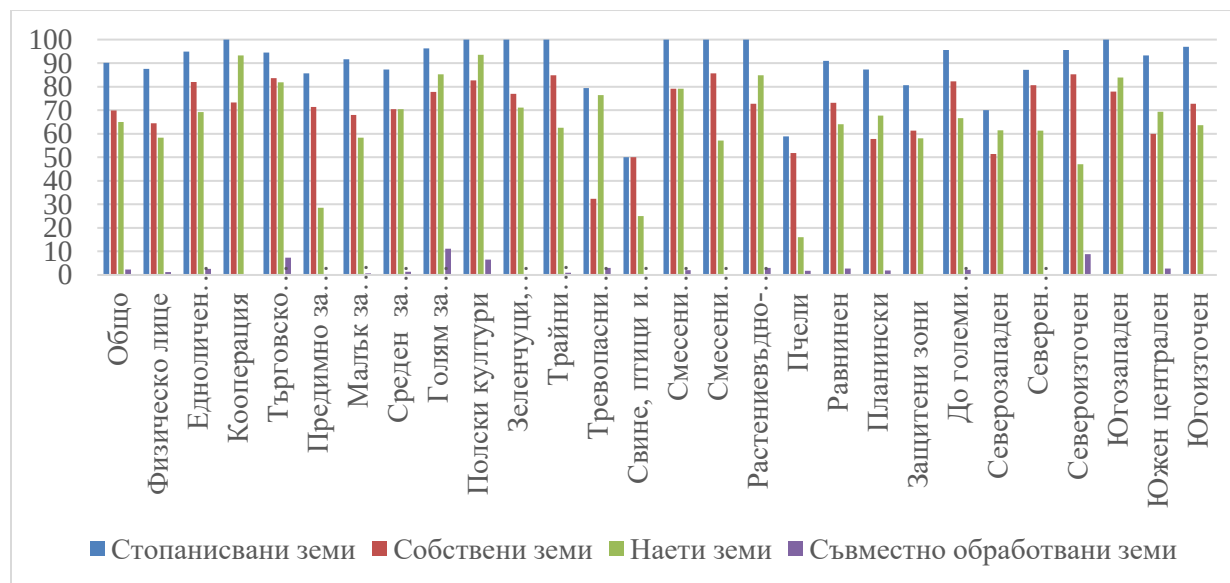
¹² По отношение на транзакционните и производствени разходи и изгоди.

¹³ Транзакционните разходи имат поведенчески произход – ограничената рационалност и тенденцията за опортюнизъм на агентите (Williamson, 2005).

¹⁴ Те причиняват вариация на транзакционните разходи между принципните форми на гавърнанс (Williamson, 2005).

2. Агенти и форми на управлението на земята в българското селско стопанство

Фигура 3.1. Дял на фермите със стопанисвана, собствена, наета и съвместно обработвана земя (процент)

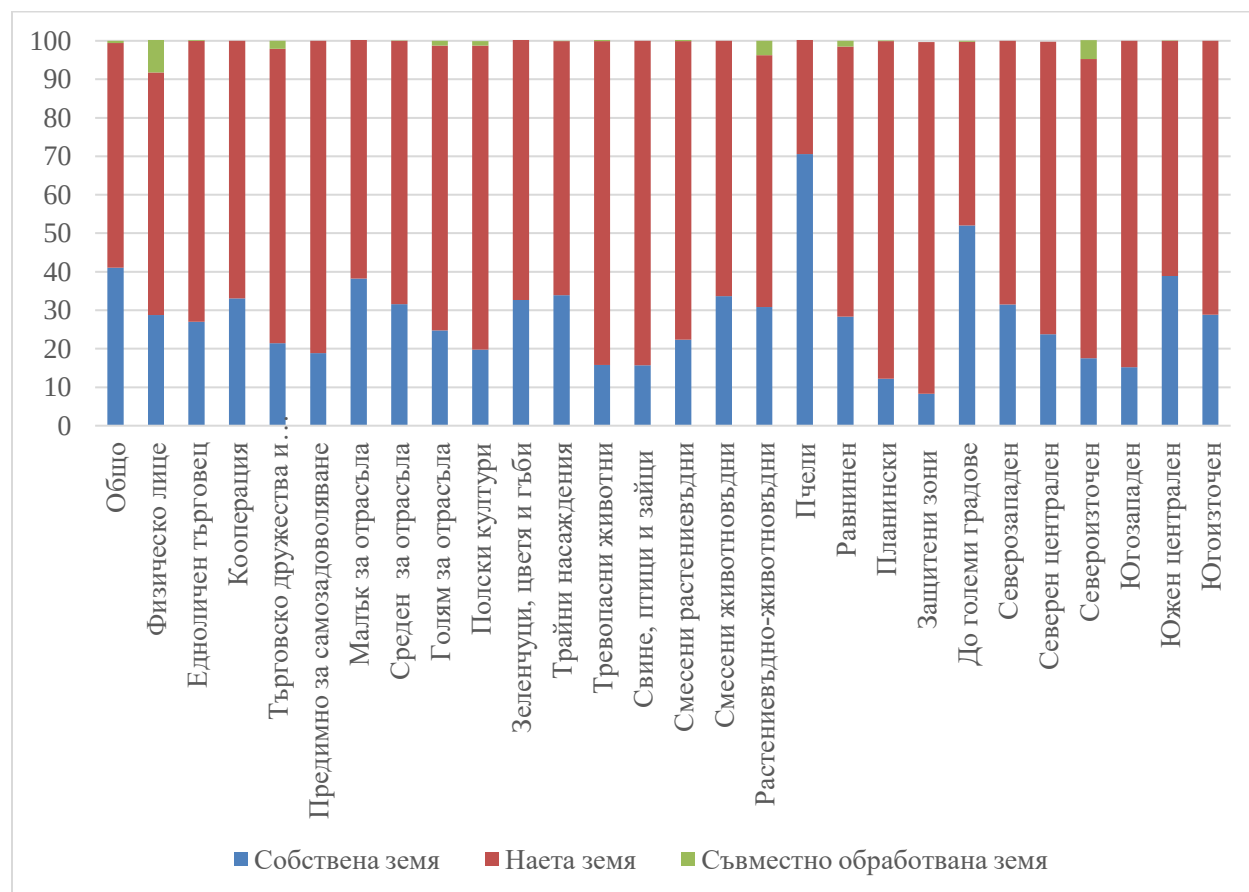


Договорът за наем на земя е най-важната форма за снабдяване на земя в селското стопанство, като обхваща 58,3% от всички земи, използвани от българските ферми (Фигура

47

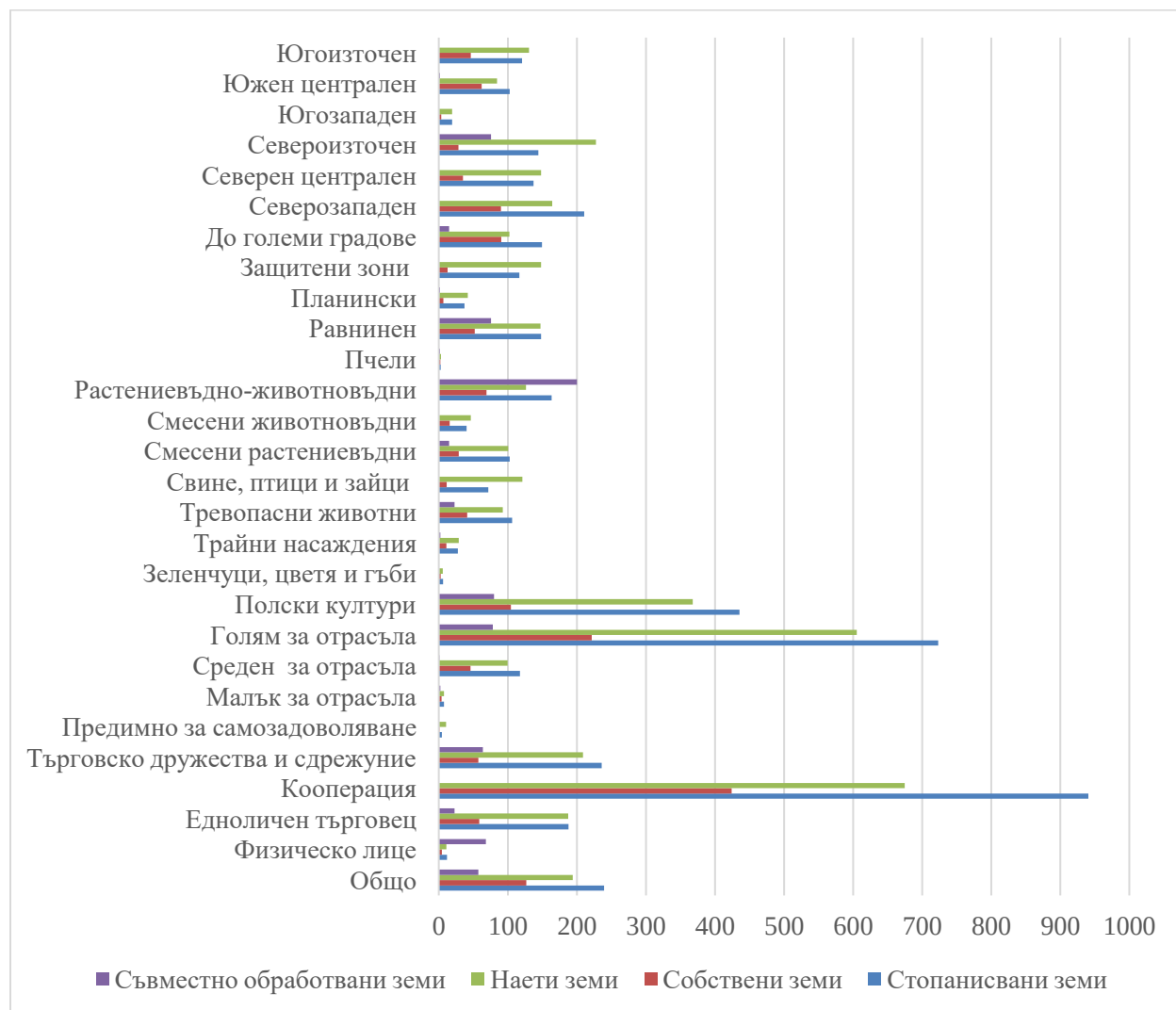
3.2.). Средният размер на наетите земи в земеделските стопанства, използващи тази форма е 193,8 ха (Фигура 3.3.). Този размер е много по-висок от средния размер на собствените земи (126,9 ха), което показва още по-голямо значение за прилаганите тази форма ферми. В същото време само малка част от всички земи в страната (0,7%) се използват съвместно от фермерите като средният размер на съвместно обработваните земи е много по-малък от другите две форми на управление - 75,4 ха.

Фигура 3.2. Дял на собствените, наетите и съвместно обработваните земи в общите стопанисвани земи на българските ферми (процент)



Източник: Анкета със земеделски производители.

Фигура 3.3. Среден размер на стопанисваните, собствените, наетите и съвместно обработваните земи на фермите (ha)



Източник: Анкета със земеделски производители.

Индивидуалните форми на управление на снабдяването със земя имат нееднакво значение за различните типове стопанства. Най-голям е делът на стопанствата със собствена земя сред фирмите (Еднолични търговци и корпорации¹⁶), а с наета земя сред кооперациите и фирмите. Съвместно обработваната земя е по-важна за корпорациите и се практикува от малко над 7% от тях.

Съществува корелация между размера на стопанството и прилагането на трите форми на управление на снабдяването със земя, тъй като всички форми се използват от по-голям дял ферми с голям размер. Повечето стопанства предимно за самозадоволяване обработват собствени земи, сравнително малко от тях наемат земи и нито едно не практикува съвместно обработване на земя с други стопанства.

¹⁶ Корпорациите включват Търговски дружества и Сдружения регистрирани по Търговския закон на страната.

Сравнително по-малък брой ферми, специализирани в отглеждане на свине, птици и зайци и с пчели управляват земи, като предимно използват формата на собственост. Това е резултат от по-малката необходимост от земи в тези дейности, най-вече за инсталиране на други специализирани активи като сгради за добитък, пчелни кошери и т.н. Най-голямата част от стопанствата в трайни насаждения използват форма на собственост поради необходимост от защита на дългосрочните инвестиции в лозарски насаждения, овощни дървета, други специализирани активи като съоръжения за напояване, опорни конструкции за растенията, огради и др.

От друга страна, по-голям дял на стопанствата, специализирани в полските култури и тревопасни животни използват форма на наем за да осигурят ефективно необходимите (универсални) парцели обработваеми земи и пасища. Тази форма позволява лесна оптимизация на размера на фермите, промяна на парцелите според изискванията за сеитбооборот, консолидация на земята, преместване към висококачествени (неизтощени, по-малко ерозирали и т.н.) земи, и замяна на скъп или ненадежден снабдител на земя.

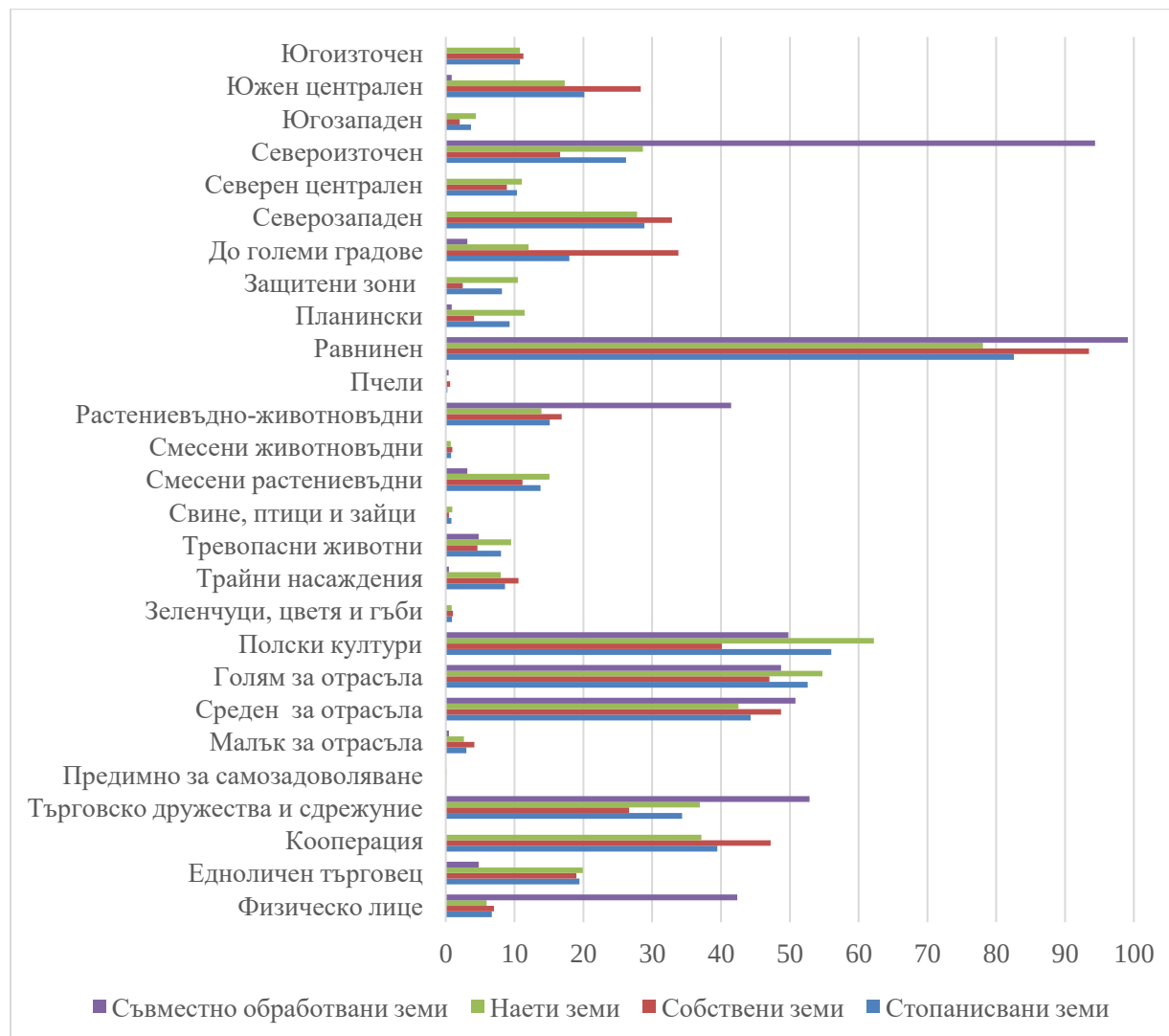
По-малка част от стопанствата в планинските райони и в защитените зони и територии участват в управление на снабдяването на земя в сравнение с фермите в равнинните райони и тези разположени в близост до големи градове. В същото време делът на стопанствата, които наемат земя в планинските райони и около големите градове е по-висок, тъй като повечето собственици на земя в тези райони не са фермери и отдават земя под наем на професионални земеделски производители.

По-малката част от стопанствата в Северозападния регион на страната участват в управление на снабдяване на земя и използват форма на собственост в сравнение с останалата част от страната. В Североизточния регион на страната са разположени най-голямата част от стопанствата, използващи форма на собственост и съвместно обработване на земите с други ферми и най-малката част, използваща договори за наемане на земя. От друга страна, Югозападният район на страната е с най-голям дял стопанства, участващи в сделки за наем на земя.

Разпределението на земеделските земи между различните типове ферми показва тяхното сравнително значение (и ефективност) в управлението на земята. Най-голямата част от земеделската земя в страната в момента е под кооперативен (39,5%) и корпоративен (34,3%) гавърнанс (Фигура 3.4.). По-голямата част от наетите земи също са под кооперативно (37,2%) и корпоративно (37%) управление. Значителен дял от собствената земя е в кооперативните структури (47,2%) и фирмите – корпорации (26,6%) и едноличните търговци (19%). Това доказва, че кооперациите и фирмите демонстрират по-високи сравнителни предимства в управлението на земята в сравнение с физическите лица поради по-голямата им способност да интегрират и управляват повече ресурси (земя, труд, финанси и т.н.), да въвеждат иновации и да реализират икономии от размери и мащаби, ефективен

маркетинг на продукти и услуги, по-голяма способност за лобиране за обществена подкрепа и др.¹⁷

Фигура 3.4. Дял на различните типове ферми във всички стопанисвани, притежавани, наети и съвместно обработвани земи в страната (процент)



Източник: Анкета със земеделски производители.

Делът на отдадените под наем земи е много по-висок от собствено притежаваните земи за всички юридически типове ферми, възлизащи от 63% от стопанисваната земя при физически лица до 76,5% при фирмите (Фигура 3.2.). Средният размер на наетата земя от всички типове стопанства е значително по-висок от собствената земя - от 11,1 ха при физическите лица до 675 ха при кооперациите (Фигура 3.3.).

Почти цялата съвместно обработвана земя в отрасъла се осъществява от фирми (52,9%) и физически лица (42,3%). Този тип управление представлява 8,5% от

¹⁷ Управленческите (governance) предимствата и недостатъците на различни типове ферми в български условия са подробно анализирани в предишни публикации на автора (Башев, 2001, 2011; Bachev, 2010, 2022).

стопанисваната земя на физически лица и 2,1% на фирми. Това показва, че прилагащите на този форма стопанствата имат някаква потребност и взаимен интерес (ползи) в сътрудничеството с други ферми в управлението на земята за да реализират определени производство и/или транзакционни възможности. Най-честата причина за съвместно обработване на земята е увеличаване на оперативния размер, разпределяне на инвестиции и рискове, съвместно използване на налични машини, труд и ноу-хау, участие в програми за обществена подкрепа и т.н. Важността на този тип гавърнанс на снабдяването на земя е най-голяма за прилагащите физически лица, при които средният размер на съвместно обработваната земя (68 ha) надвишава значително собствените и наетите земи. За фирмите размерът на съвместно обработваните земи (63,7 ha) също е по-висок от собствените земи.

По принцип формата на съвместна обработка на земята с други стопанства е ефективна за високо механизирани и стандартизирани дейности, при които се изисква по-малко влагане на труд и ефективността на индивидуалния принос лесно се установява. При по-сложни дейности информационната асиметрия е значителна и може да се прояви опортюнизм („безплатна езда“). Това изисква изграждането на специален (и скъп) гавърнанс за колективна организация, което е причина за ограничаване на по-широкото разпространение и използване на тази форма в селското стопанство.

Болшинството от всички типове (стопанисвани, собствени, наети и съвместно използвани) земи в страната се управляват от големи и средни ферми, което демонстрира тяхната по-висока сравнителна ефективност в управлението на снабдяването на земя и мениджмънта на дейностите. Средният размер на земите под различен тип гавърнанс варира значително от едноцифрени числа в самозадоволяващи се и малки стопанства до стотици хектари в големите ферми. Наетите земи представляват преобладаващата част от всички земи в различните по големина стопанства и са най-висок дял в стопанствата предимно за самозадоволяване (81%) и фирмите (74%).

Управлението на по-голямата част от земеделските земи в страната (56%) и на наетите земи (62,2%), както и половината от съвместно обработваните земи и 40% от собствените земи се извършват от земеделски стопанства, специализирани в полските култури. В съвременната пазарна, институционална, технологична и др. среда (възможности за прилагане на механизация и експлоатиране на икономии от размери/мащаби, благоприятна динамика на цените и рентабилност, субсидиране, базирано на използвана площ и друго подпомагане от ОСП и т.н.) стопанствата за полски култури продължават да демонстрират най-висока ефективност при всички типове управление на земята. Средният размер на земята при всички видове гавърнанс е най-висок в полските стопанства с изключение на съвместно обработваните земи, в които растениевъдно-животновъдните стопанства превъзхождат (200 ха) фермите с останалите видове специализация. От друга страна, стопанствата, специализирани в зеленчуци, цветя и гъби и тези с отглеждане на пчели, имат много по-малък среден размер на земите под общо управление и в трите основни форми на гавърнанс на земята.

Собствената земя представлява най-голямата част от управляваната земя на пчеларите (71%) и около една трета от управляваната земя във фермите, специализирани в зеленчуци, цветя и гъби, трайни насаждения и смесено животновъдство, където съществува висока зависимост на активите от други активи (оранжерии, кошери, сгради и др.). В същото време, при по-стандартизираните дейности във ферми, специализирани в полски култури, тревопасни животни и свине, птици и зайци, размерът на наетите земи заема основен дял във всички стопанисвани земи.

Най-големият дял от общите стопанисвани, собствени, наети и съвместно обработваеми земи е в стопанствата, разположени в равнинните райони, тъй като основната част от земеделските земи са разположени в тези райони. Средният размер на земите при всички видове управление е много по-висок в равнинните райони, в сравнение със стопанствата в планинските райони и в защитените зони. Изключение прави средният размер на наетите земи на стопанствата в защитените зони, който е най-голям. Делът на наетите земи във общо стопанисваните земи на фермите във всички райони е по-висок, достигайки до 91,4% в защитените зони.

Стопанисваните и собствените земи във ферми, разположени в близост до големи градове, са средно по-високи, отколкото в по-отдалечените райони на страната, докато размерите на наетите и съвместно обработваните земи са по-ниски. Делът на собствената земя в общо стопанисваната земя на стопанствата също е много по-голям в тези райони, превъзхождайки дела на наетите земи. Всичко това показва предпочитания на фермерите към формата на собственост в подобни райони, което е следствие от лесен (и евтин) достъп до големи пазари и критични (услуги, ноу-хау, труд, капитал и др.) ресурси, по-малка наличност на земи и предлагане на пазарите за земи, по-високо селскостопанско и неаграрно търсене, по-бърз растеж на цените на земята и наемите, практическа възможност за живеене в града и работа в близката ферма и др.

Най-мощният гавърнанс на земеделски земи се осъществява в Северозападния, Североизточния и Южния централен район на страната. С най-голям среден размер на стопанисвани и наети земи са фермите в Северозападния и Североизточния район на страната, докато тези, разположени в Югозападния район са с най-малки размери за общо и специфично управление на снабдяването със земя (поради ограничените земеделски земи в този район). Собствените земи заемат най-голям дял (38,9%) от стопанисваните земи във фермите на Южния централен район, докато наетите земи достигат 84,8% от общите земи на стопанствата, разположени в Югозападния район на страната.

3. Честота на сделките със земя на фермите

Значителна част от българските стопанства не участват в сделки за снабдяване на земя, тъй като те или притежават необходимите земи (индивидуална, семейна или колективна собственост) за ефективна дейност на фермата, или имат високи транзакционни разходи за снабдяване на необходимите им земи. Малко над 37% от менажерите на земеделски стопанства съобщават, че не купуват земя, 27,8% от тях, че не продават земя, 51,9% не практикуват краткосрочен наем на земя, 64,1% не използват дългосрочна аренда

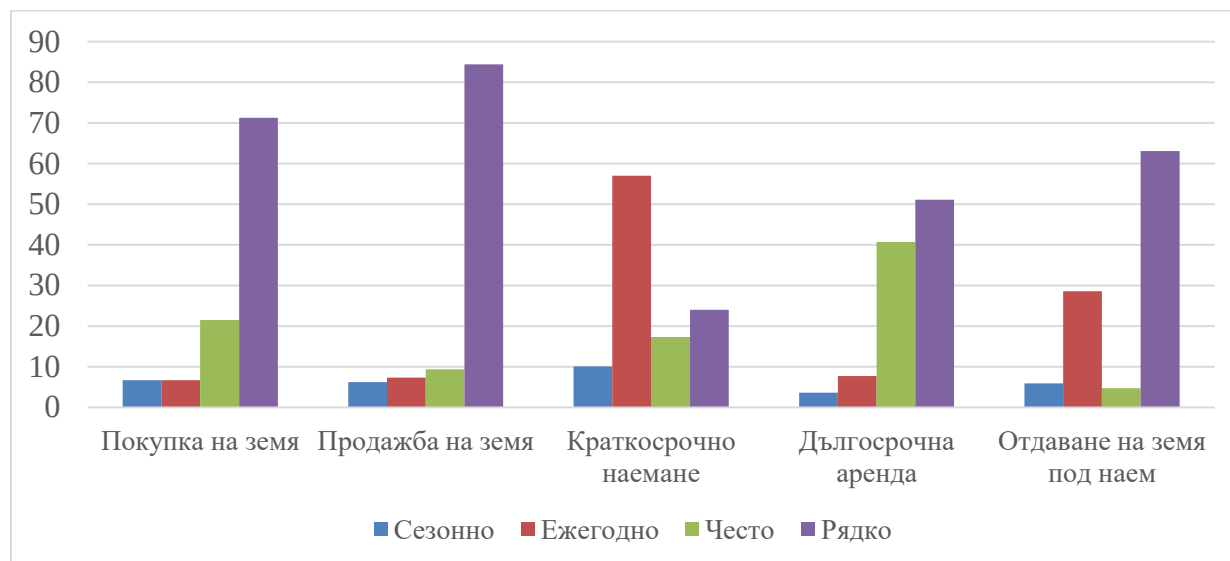
на земя и 65,2% не отдават земя под наем. Това често е следствие от високи пазарни и частни разходи за намиране на партньори, договаряне на ефективни сделки, контролиране на изпълнение на договори и/или нисък капацитет за разширяване на дейността и използването на ресурси.

Въпреки това, голяма част от всички български ферми участват в някакъв вид сделки за снабдяване на земя с цел разширяване или оптимизиране на размера на стопанството и дейността. Основните форми за снабдяване на земя в земеделските стопанства са: (1) сделки за покупка или продажба, чрез които се договаря и осъществява трайно прехвърляне на правата на собственост върху земята и (2) договор за наем или аренда, чрез който определени права (за ползване, генериране на доходи и др.) се прехвърлят частично или изцяло за определен период от време – краткосрочен (сезон, една календарна или агрономическа година) наем или дългосрочен (две и повече години) аренден договор (Bachev, 2024).

Повечето български стопанства, които практикуват покупко-продажба на земя, както и сделки за дългосрочно наемане и отдаване под наем, го правят рядко (Фигура 3.5.). Земеделските земи обикновено са в силна взаимна и дългосрочна зависимост (например висока специфичност за местоположение, актив или знания) с други активи на фермата - управленски, организационни, ноу-хау, материални и биологични инвестиции¹⁸. Поради тази причина не се налагат чести промени в размера или местоположението на използваните поземлени парцели чрез нови сделки със земя. Ето защо ефективното (дългосрочно) снабдяване на земя се осигурява чрез форма на собственост или дългосрочна аренда, като се спестяват разходи за многократно договаряне, чести предоговаряния на условията на размяна, намаляване на неопределеността, защита на специализирани инвестиции от възможен опортюнизъм (например невъзобновяване на краткосрочен договор за наем преди края на жизнения цикъл на силно специфични за конкретния парцел(и) дългосрочни вложения) и необходимост да се оспорва и санкционира изпълнението на договорни условия чрез съд или по друг начин.

¹⁸ Специфичните активи имат по-ниска стойност при транзакция с алтернативен агент (Williamson, 2005). Например дългосрочната инвестиция на фермер-наемател за подобряване на качеството на арендуваната земя (напоително съоръжение, овощни дървета и т.н.) става високо специфична за транзакцията със поземления собственик на конкретен парцел земя. Ако договорът за наем не бъде подновен, специфичните активи не могат лесно (безразходно) да бъдат пренасочени за транзакция със собственик на други парцели земя. От друга страна, тракторът не е специфичен за транзакция с определен партньор актив, тъй като може да се използва ефективно във всеки парцел земеделска земя, а така също и за други цели (транспорт, горско стопанство и т.н.).

Фигура 3.5. Честота на участието в различен тип сделки със земя на земеделските стопанства (процент от фермите)



Източник: Анкета със земеделски производители.

Освен това, по-голямата част от фермите (57%) практикуват краткосрочни договори за наем на земя ежегодно. Предпочитанието за краткосрочен договор за наем се определя от стратегията на мениджърите на ферми в сезонни или едногодишни култури и пасища да не участват в „по-малко гъвкави“ дългосрочни споразумения¹⁹. Краткосрочният наем позволява лесно адаптиране на размера на стопанството и местоположението, и консолидацията на парцелите с подходящи или по-продуктивни земи, дава възможност за договаряне на нови условия съответстващи на динамиката на пазарната среда (цени на продукта и рентата) и т.н. По-големите ферми имат специализиран персонал, докато по-малките стопанства не прилагат многочислени договори, като обикновено договорите за наем са с едни и същи условия и между едни и същи агенти. Следователно честото повторение на договарянето не е свързано със значителни транзакционни разходи, като същевременно запазва възможностите за бърза адаптация.

Освен това, използването на договор за краткосрочен наем често се обуславя от предпочитанията или нежеланието на поземлените собственици да подписват дългосрочен договор поради други планове за използването на земеделската земя в бъдеще, очаквания за по-добри оферти за договори и т.н. В определени случаи, използването на тази форма на управление е резултат от формални институционални изисквания – например при наемане на общински или държавни земи (пасища, ливади и др.), извършване на селскостопански дейности в защитени зони и територии и т.н. По принцип, когато съществува висока взаимна зависимост между страните (например съседни на фермата парцели земеделска

¹⁹ Минималният срок на договора за наем се определя от технологични фактори, и той варира от няколко дни при мобилно пчеларство, 1-2 месеца при зеленчуци, до 6-8 и повече месеца за зърнени и други култури.

земя за наем), тогава са налице силни стимули за продължаване (повтаряне) на отношенията и подновяване на договора – формата за ежегоден договор за наем работи добре.

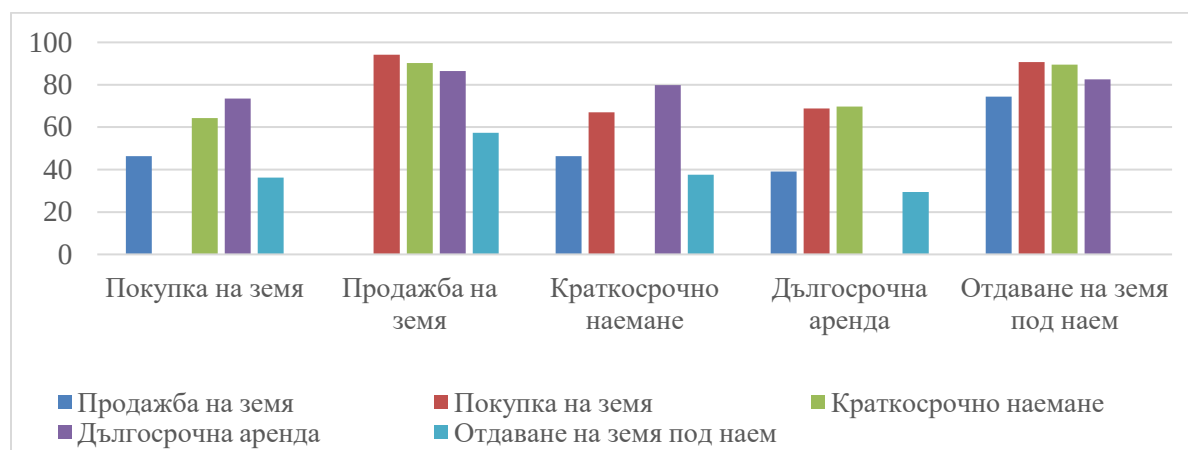
Немалка част от фермите (40,7%) също посочват, че те често прилагат дългосрочна аренда на земя. Това са предимно по-големи земеделски производители (кооперации, корпорации и т.н.) с интензивни и специфични за земята инвестиции в множество области, които изискват чести дългосрочни сделки за снабдяване на земя. Освен това, дългосрочният договор за аренда на земя е задължителен за кооперациите (Закон за кооперациите), докато минималната продължителност на арендата от 5 години се регламентира от Закона за арендата на земеделска земя. Нещо повече, нарушаването на официалните разпоредби се открива лесно („обществена тайна“ в селските райони и общности) при големите стопанства, които най-често наемат земи от десетки, стотици или хиляди дребни поземлени собственици.

От друга страна, фермите с по-малки размери обикновено имат няколко и едни и същи снабдители на земя, и тази форма позволява бързо разширяване на размера на стопанството с незначителни производствени (инвестиция за закупуване на земя) и транзакционни разходи. Освен това, повечето инвестиции в селското стопанство (влагане на торове, подобрения на земята, оранжерии и т.н.) и прилагането на агрономическите принципи (изискване за сеитбооборот на културите и др.) налагат по-дълъг период на управление на земята, за да се „откупят“ капиталните вложения - обикновено 3-5 и повече години. Нещо повече, периодът на много сделки за снабдяване на земя, свързани с други критични активи като оранжерии, трайни насаждения и т.н. (висока специфичност на активите и по местоположение) е (пред)определен от „продължителността на живот“ на свързаните материални и/или биологични активи.

Най-накрая, значителен е и дялът на стопанствата, които отдават земя под наем ежегодно - 28,6%. Някои земеделски производители използват сделки за продажба и отдаване под наем/арендуване на земя за да намалят размера на фермите поради преминаване към други селскостопански или неземеделски дейности, намаляване на възможностите (например липса на финанси, работна сила, напреднала възраст, предстоящо пенсиониране и др.) и т.н.

Въпреки това обаче, голяма част от българските стопанства редовно прилагат противоположни сделки със земя, като интегрират нови земи във фермата (закупуване или наемане/аренда на земя) и едновременно с това изключват (продават или отдават под наем) други парцели земя от фермата (Фигура 3.6.). Това означава, че значителна част от стопанствата използват разнообразни противоположни форми на управление на снабдяването на земя за да оптимизират, а не за да намалят размера на фермата - преминаване към производства с интензивно използване на земя, промяна на качеството или местоположението на земеделските парцели, преход от постоянно към временно прехвърляне на правата върху земята, преход към нови „колективни“ форми на снабдяване на земя или стопанска организация и др.

Фигура 3.6. Дял на стопанствата с едновременни сделки със земя (процент)

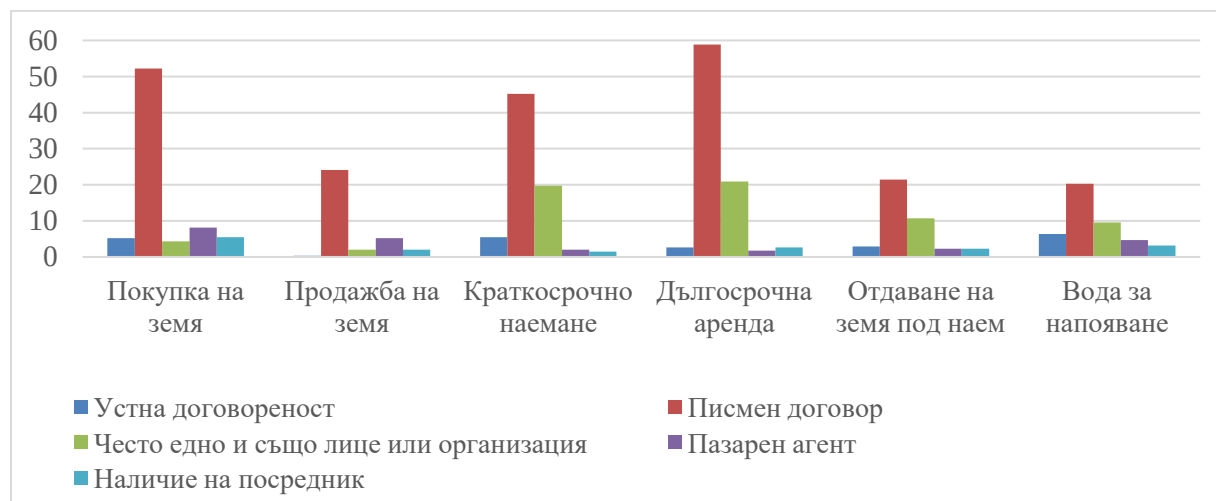


Източник: Анкета със земеделски производители.

4. Вид на договорите, партньорите и цените за снабдяване със земя

Писмена форма се използва от повечето ферми в различни видове договори, свързани със снабдяване със земя (Фигура 3.7.). Писмената форма на договорите често се налага от официалните разпоредби (Закон за договорите, Закон за арендата на земя, Закон за Кооперациите, Търговски закон, и др.)²⁰ или се изискват от финансиращи (например търговски банки), подкрепящи (субсидиращи публични, частни, международни) или предоставящи (общински и държавни институции и др.) организации.

Фигура 3.7. Тип на договора и партньора в сделките със земя на земеделските стопанства (процент ферми)



Източник: Анкета със земеделски производители.

²⁰ Съгласно разпоредбите на Закона за договорите всички договори трябва да бъдат в писмена форма, докато Законът за арендата на земеделска земя също изисква регистрация в местните власти. Формалните изисквания обаче са много трудни (много скъпи) за санкциониране и неформалните (устни) споразумения са широко разпространени в аграрния сектор и селските райони на страната.

Използването на писмена форма е свързано с допълнителни разходи за формулиране и уточняване на договорни условия, наемане на експерти, официална регистрация, налагане на плащания на такси и данъци и т.н. Въпреки това, тя има и редица транзакционни предимства като лесно доказване на собственост (нотариален акт), оспорване и санкциониране на договорените клаузи, включително чрез трета страна (съд, държавен орган, независим експерт), реални възможности за участие в други сделки (например регистриране на фирма или кооперация, присъединяване към колективна организация, използване на земята като обезпечение срещу банков кредит), взаимосвързани и хибридни форми (например договор за снабдяване на земя със или срещу снабдяване на услуги и суровини, маркетинг и др.), законно прехвърляне на собственост или договорени права на наследници или други (включително географско отдалечени, международни, институционални) страни и др.

Освен това писмената форма е задължителна за регистрираните организации и се прилага стриктно от членовете и акционерите на кооперации и корпорации със сложно управление и разделение на собствеността от управлението (и възможност за злоупотреба с организацията в интерес на наетите мениджъри, администрация или техни приближени). Повечето снабдители на вода (за напояване) също са държавни (Напоителна система), частни или колективни (Сдружения на водоползватели) организации, които изискват или са задължени да използват писмени договори за своите услуги.

Големите ползватели на арендувана земя обикновено са големи стопанства, които имат значителен капацитет (вътрешни експерти, средства) и прилагат стандартна договорна форма за идентични транзакции с множество собственици на земя всяка година. Поради това тези ферми нямат високи разходи за изготвяне на писмени договори за снабдяване на земя. Ето защо писмената форма на договор в сделките за покупко-продажба и арендните договори е предпочитана форма на гавърнанс за голяма част от стопанствата.

Въпреки това обаче, поради високите разходи за случайни транзакции и ниската ефективност на външно (например съдебна система) правоприлагане, някои ферми практикуват устно („джентълменско“) споразумение при сделки за снабдяване на земя. Освен това често съществуват взаимни интереси да се скрият и да не се формализират споразуменията, за да се избегне плащането на данък върху доходите или по други причини. Устните договори са ефикасни за отдалечените селски райони и общности, често засягат стандартни парцели земя и се санкционират добре чрез частни форми (семейни, бизнес и приятелски връзки на участниците), взаимосвързани сделки или предоставяне на икономически залог, добра репутация, силови позиции, социален натиск или други средства.

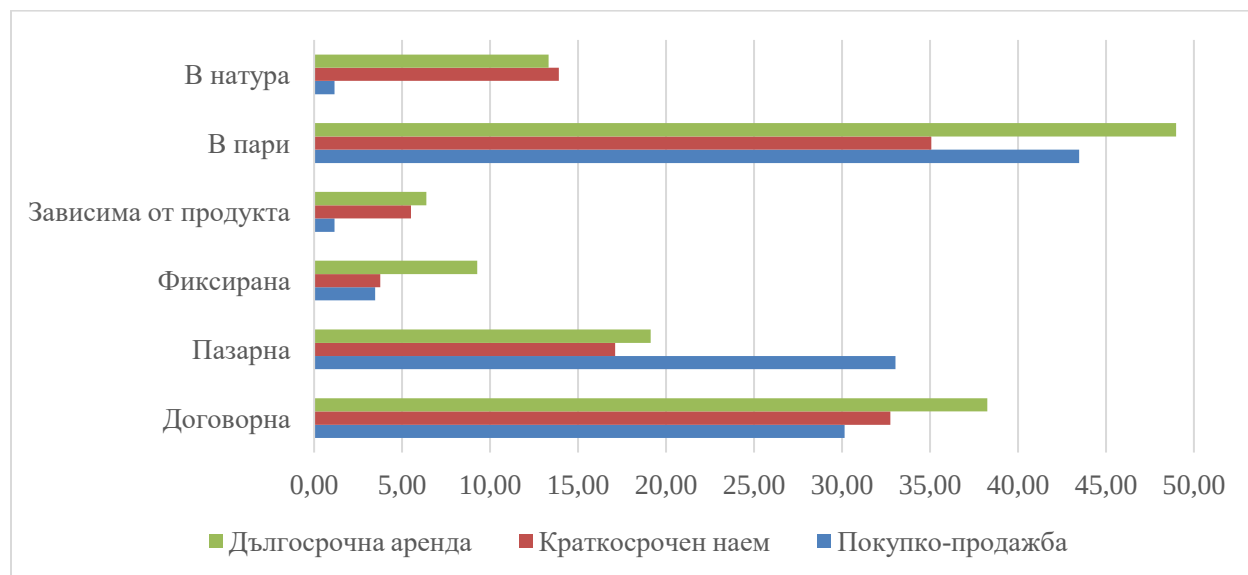
Важен фактор за намаляване на разходите по сделките със земя е повторемостта на транзакциите между едни и същи агенти. В тези случаи двете страни на транзакциите развиват „близки“ отношения, опознават се, изграждат доверие и механизми за адаптиране на транзакции и разрешаване на спорове си. Освен това и двете страни са заинтересовани от продължаване на взаимоотношенията в дългосрочен план, ограничават опортюнизма си

и си сътрудничат при адаптирането на договорните условия, в съответствие с променящите се условия на размяна. Ситуация на чести сделки със земя с едно и също лице или организация („личността на партньора е от значение“) се съобщава в значителна част от стопанствата при договори за краткосрочен наем и дългосрочна аренда на земя, както и голяма част от сделките за отдаване на земя под наем от фермите.

Нещо повече, през последните две десетилетия, пазарите за продажба на земеделски земи се развиват бързо и много фермери използват пазарен агент („безлична размяна“) при сделки за покупко-продажба на земя, и в по-малка степен при други сделки със земя и вода. Освен това някои ферми посочват „наличие на посредник“ при сделките за снабдяване на земя, и че тази тристранна форма е по-важна за улесняване на транзакциите между продавач и купувач на земеделска земя.

Цената на сделките за снабдяване на земя е важен параметър, който управлява поземлените отношения. Пазарите за продажба на земя се развили значително по време на членството на страната в ЕС и пазарните цени се прилагат широко от една трета от стопанствата в сделките за покупко-продажба (Фигура 3.8.). Въпреки това, голяма част от фермите също договарят цена в сделките за покупко-продажба поради високата специфика на парцелите по отношение на качество, местоположение, съпътстващи биологични и материални активи, екосистемни услуги, достъп до инфраструктура (пътища, електричество, напояване), пазарно позициониране, географско положение и др.

Фигура 3.8. Тип на цената и рентата при сделките със земя на земеделските стопанства (% от фермите)



Източник: Анкета със земеделски производители.

При договорите за краткосрочен наем и дългосрочна аренда на земи, договорената цена е преобладаващата форма. При подобни транзакции общата пазарна цена не работи добре, тъй като само определени права върху земя се прехвърлят за определен период от време, различни условия на договора могат да бъдат уточнени според нуждите на

контрагентите, и много важни характеристики на конкретен поземлен парцел могат да бъдат оценени. Освен това поземлената рента често се променя ежегодно във всички посоки, а договорената цена намалява несигурността и риска и за двете страни на контракта.

Разделянето на продукта/реколтата (crop-sharing) е основна форма на договорена цена на рентата, като се практикува различно съотношение на участие на собственика на земята в добива - 50:50, 30:70 и др. Тази форма обвързва размера на рентата с производителността на земята и се прилага масово, когато е лесно да се установи (наблюдава, измери, контролира и т.н.) качеството на земята от арендатора и фермерската реколта от собственика на земята (невъзможност да опортюнизъм, липса на спорове).

За по-стандартни поземлени парцели (обработваема земя, пасища и др.) се прилага пазарна цена при договорите за наем, тъй като тя се „взема“ (намира) лесно и управлява взаимоотношенията ефективно по време на договорния период. Тук ограничената рационалност на поземления собственик (например нефермер, живеещ в отдалечен район или в чужбина) или на фермера-арендатор (например неопитен фермер, парцели земя в непознати местности) няма значение, нито възникват опортюнизъм и спорове – цената на рентата просто отразява пазарните колебания по време на арендния договор.

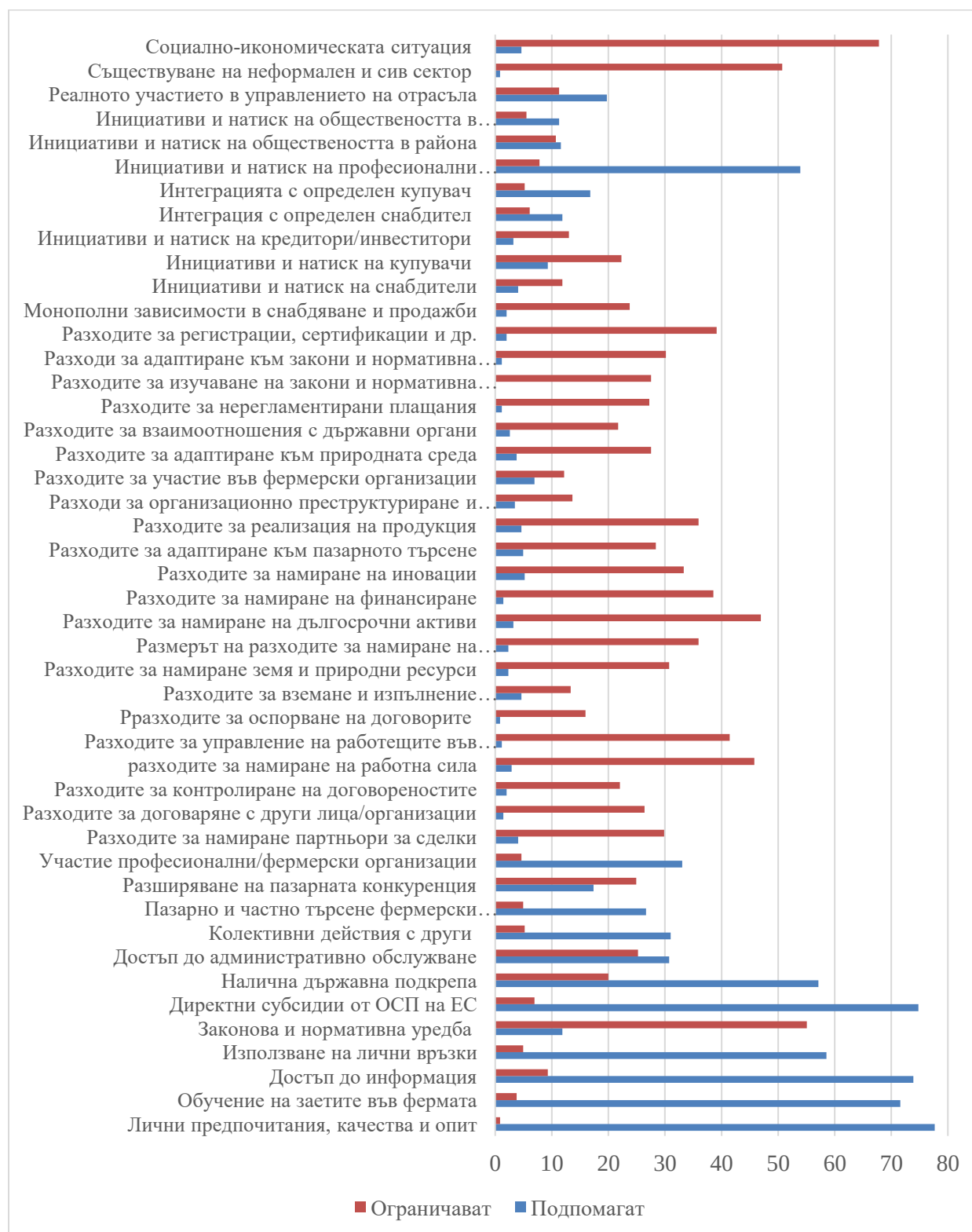
За някои дългосрочни арендни сделки обаче се използва фиксирана цена, която намалява риска и неопределеността и улеснява транзакциите. В други случаи, цената на сделката със земята зависи от продукта, като отразява стойността на добива, натиска върху качеството на земята (агротехника, ерозия, степен на усвояване на хранителни вещества и т.н.) или други фактори.

За всички сделки за снабдяване на земя заплащането в брой е предпочитаният избор на агентите. Въпреки това обаче, в селските общности някои собственици на земя дават предпочитание на рентата в натура. Това е или защото собствениците на земя получават необходимото количество земеделски продукт(и) за потребление на домакинствата им и на домашните животни, или получават по-високо качество на местни пресни или преработени (като плодове, сирене, грозде и др.) продукти, или получават рентата по-бързо (веднага след прибиране на реколтата), вместо да чакат приключване на маркетинга и паричните преводи. Друга причина за избора на плащане в натура е, че фермерът и собственикът на земя са заинтересовани да споделят излишъка (доход, неплатен данък върху добавената стойност), вместо да го дават на държавата (както при паричните транзакции).

5. Фактори и еволюция на гавърнанса на земя в българските ферми

Анкетното проучване установи, че голяма част от българските стопанства нямат съществени проблеми при сделките със земя, включително 19,7% при покупко-продажба, 16,8% при краткосрочно наемане, 16,2% при дългосрочна аренда, и 11,3% за снабдяване на водата за напояване. Повечето ферми без значими проблеми в управлението на снабдяването на земя са сред физически лица, малките по размер стопанства, тези специализирани в трайни насаждения и разположените в равнинни райони на страната. Това означава, че за тези ферми системата на пазарно, частно, колективно, обществено и хибридно управление на земята работи добре.

Фигура 3.9. Фактори, силно подпомагащи или ограничаващи развитието на българските стопанства (процент ферми)

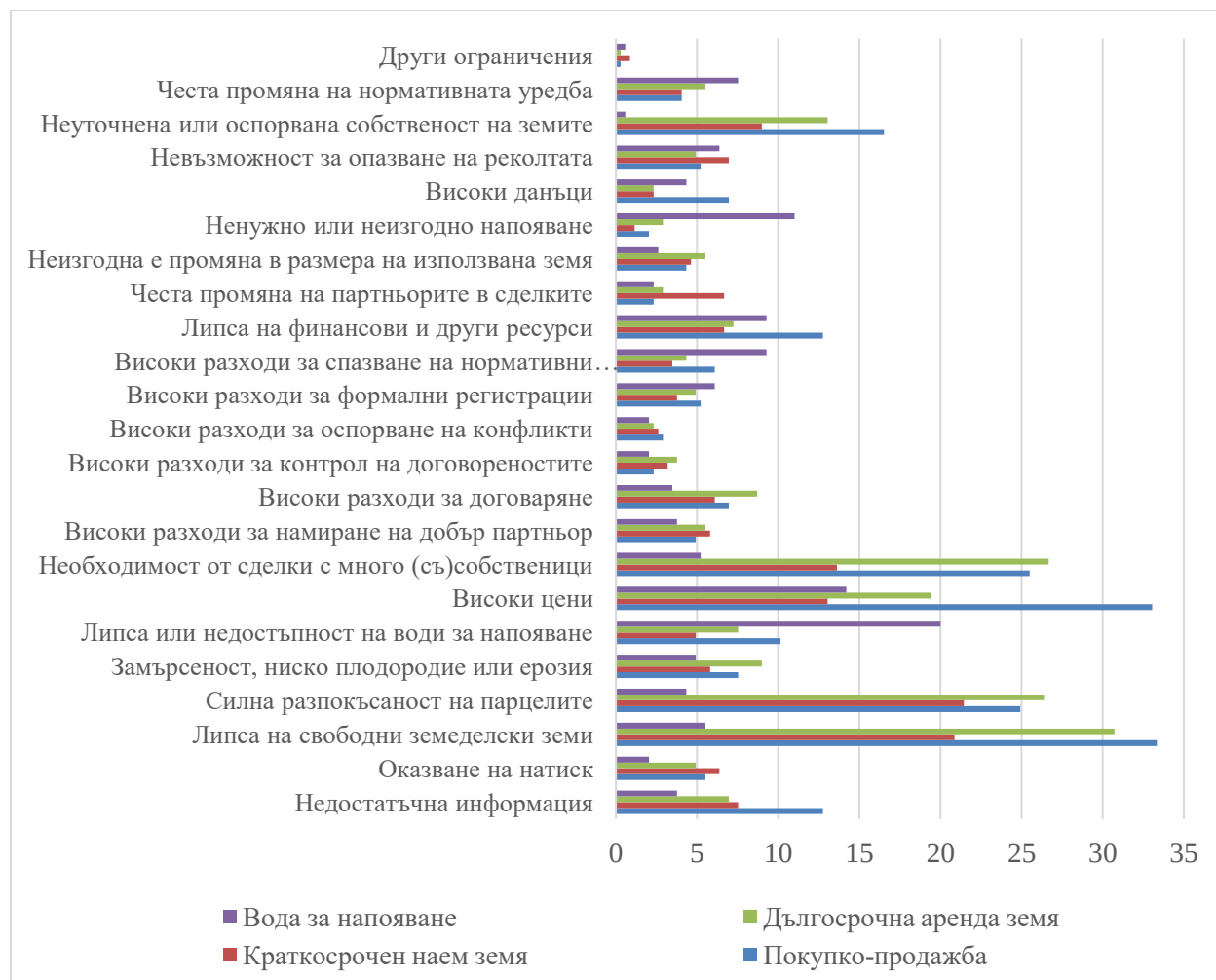


Източник: Анкета със земеделски производители.

Въпреки това обаче, за значителен брой ферми (30,7%) размерът на разходите за намиране на необходимите земи и природни ресурси е критичен фактор, който силно ограничава развитието на тяхното стопанство (Фигура 3.9.). Последното е особено важно за голяма част от едноличните търговци и кооперации, стопанствата с големи размери, стопанствата, специализирани в трайни насаждения и смесени култури, и тези разположени в равнинни райони на страната, в защитени зони и територии, и в близост до големи градове, както и стопанствата в Североизточен, Северен централен и Южен централен район на страната.

Основните фактори, създаващи проблеми и разходи при сделките за покупко-продажба на земя на повечето български стопанства са липсата на свободна земеделска земя (за всяко трето), високите цени (33%), голямата разпокъсаност на парцелите (24,9%), и необходимост от правене на сделки с множество (съ)собственици (25,5%) (Фигура 3.10.).

Фигура 3.10. Проблеми при сделки със земеделски земи и води на земеделските стопанства (процент ферми)



Източник: Анкета със земеделски производители.

При сделките за краткосрочен наем на земя основните проблеми на фермите са свързани с липсата на свободни земеделски земи (20,1%) и голямата разпокъсаност на парцелите (22,4%), докато при сделките за дългосрочна аренда с липсата на налични земеделски площи (за всяко трето стопанство), високите цени (30,7%), голямата разпокъсаност на парцелите (26,4%), и необходимостта от сделки с множество (съ)собственици (26,7%).

При снабдяването на вода за напояване, основните проблеми на повечето български стопанства са причинени от липсата на наличност или достъп до вода за напояване (за една пета от всички ферми) и високата цена на водата (14,2%).

Освен ефективното снабдяване на земя, други персонални, социални, икономически, институционални и др. фактори са (дори) важни за цялостното развитие на земеделските стопанства. Критичните фактори (и транзакционни разходи), които силно ограничават развитието на много български ферми на настоящия етап са: законодателната и нормативна уредба в страната и отрасъла, размерът на разходите за намиране на необходимата работна сила, размерът на разходите за управление на наетия труд и работници във фермата, размерът на разходите за намиране на необходимите краткосрочни и дълготрайни активи, размерът на разходите за намиране на необходимото финансиране за фермата, размерът на разходите за намиране на необходимите иновации, размерът на разходите за маркетинг на продукцията и услугите на фермата, размерът на разходите за регистрация, сертификация и др., наличието на неформален и сив сектор в селското стопанство, и социално-икономическата ситуация в района и страната (Фигура 3.9.).

Настоящото проучването не откри съществени различия в прилаганите форми, интензитет и проблеми (разходи) при транзакциите за снабдяване на земя, в зависимост от пола, възрастта и образованието на управителите (собствениците) на фермите. Съществува обаче силна корелация между продължителността на професионален опит на менажера и интензивността и ефективността на снабдяването със земя и реализиране на потенциала за развитие на фермата.

Проучването не установи никакви силни връзки (взаимозависимост, взаимосвързаност, корелация) между доминиращите форми на снабдяване на земя с управлението на други видове транзакции на фермата, като снабдяване с работна сила, услуги, материални и биологични активи и иновации, финансиране, маркетинг на продукцията и услугите, предоставяне на екосистемни услуги и управление на риска.

Прилагането на подобен подход (методология, въпросник) в настоящето и предишно проучване през 2001 г. дава реална възможност да се оцени фундаменталната еволюция на управлението на земята в българското селско стопанство през последните две десетилетия. Основните форми на снабдяването на земя в земеделските стопанствата се променят значително през периода на пред-присъединяване и членство в ЕС (Таблица 3.1.). В началото на века съществуват огромен брой ферми с по-малки размери, включително огромен „полупазарен“ сектор и стопанство за самозадоволяване, базирано предимно на малки фамилни ресурси и разпокъсани парцели собствена земя (Башев и Трезиев, 2001).

Основната форма за придобиване на собственост върху земята е реституцията (приватизацията) на земеделските земи, в резултат от ликвидацията и приватизацията на старите обществени стопанства (АПК, ТКЗС, ДЗС и др.). Правата на частна собственост върху земите (и другите ресурси, услуги, води и т.н.) не бяха напълно дефинирани и възстановени в реални граници, добре оспорвани и адекватно санкционирани. Следователно сезонните (годишни) договори за наем със стотици и хиляди поземлени собственици и партньорствата с малобройно членство (съвместно обработване на земи) бяха доминиращи (най-ефективни) форми за разширяване на фермите.

Таблица 3.1. Еволюция на гавърнанса на снабдяването със земя в българските ферми

Характеристики	Предприсъединителен период (2001г.)	Настояще (2023г.)
Частна собственост	Неуточнена, временна, спорна, индивидуална и семейна собственост, малък мащаб, само български граждани, основна форма на снабдяване със земя, без частни права върху води и други природни ресурси, големи стопанства без собственост върху земята, значителен дял недоизползвани или неизползвани земеделски земи, нерегулиран достъп до обществени земи	Установена, законно санкционирана, позволена за чуждестранни агенти, разнообразна форма на собственост (организационна, неземеделски агенти, международна), концентрация в малки и големи структури, една от алтернативните форми на снабдяване на земя, нови частни права върху води, екосистемни услуги, интелектуални продукти, географски произходи, недостиг на земи в определени райони, договор за ползване на обществени земи
Фермерски структури	Многобройни, в процес на развитие, ниска ефективност и устойчивост, малки размери, собствени и фамилни (земя, труд, спестявания) ресурси, силно коопериране в използването на земята, голяма степен на самозадоволяване, стратегия за оцеляване, широко разпространена частична заетост в селското стопанство	Намален брой на земеделските стопанства, повече формално регистрирани ферми, по-малко значение на нерегистрираните и кооперативните стопанства, установени, високоефективни и конкурентни, интензивно външно пазарно и частно снабдяване на (поземлени, трудови, финансови, иновации) ресурси, суровини и услуги, разнообразен тип коалиции, стратегия за дългосрочно развитие, професионални фермери
Пазари	Неразвити, липсващи, фрагментирани, неформални, липса на адекватна инфраструктура, примитивни и персонализирани размени, монополни позиции, недостатъчна и асиметрична информация, липса на обществена подкрепа и регулации	Добре развити пазари на ресурси и продукти, конкурентна, модернизирана инфраструктура, отворени към ЕС, официално регистрирани и отчетени транзакции, публично подкрепяни, регулирани и санкционирани (стандарты, правила и т.н.), интензивен безличен обмен, специализирани агенти, намалена асиметрия на пазарната информация
Форми на снабдяване на земя	Собствена земя, временни права на собственост, договор за сезонен и годишен наем, съвместно обработване на земя, квази и напълно интегрирани, ограничение за максимален размер на поземлена собственост и наета земя, без стимули за дългосрочни инвестиции в земя, случайни сделки между приятели, фамилни и затворени	Собственост, покупко-продажба, краткосрочен наем, дългосрочна аренда, отдаване под наем, колективна обработка, чисти и прости форми, силен стимул за инвестиции за подобряване на земята, специфика в защитени зони и територии, интензивно договаряне в зависимост от спецификата на активите и нуждите от разширяване на стопанството, неформални

	общности, нелегитимно използване на частни и обществени земи	форми в по-малък мащаб и в отдалечени райони
Вид на договорите за земя и поземлената рента	Неформални, стандартни („класически“), сложни и хибридни (взаимосвързани) форми, частно санкционирани, рента в натура, забавено, намалено или липса на плащане на обещаната рента	Писмени, регистрирани, законово санкционирани, публично регулирани (форма, срокове, период, регистрация), съобразени с нуждите на агентите (специални, „неокласически“), заплащане в брой, управлявани от доверие и репутация, поддържани и санкционирани от трета (частна или обществена) страна
Институционална среда	В процес на хармонизация с ЕС, висока (институционална, пазарна, поведенческа) неопределеност, динамични и (често) противоречиви изменения, остарели и лошо прилагани екологични стандарти, липса на достатъчна обществена подкрепа, висока корупция	Модернизирана в съответствие с ЕС, огромна публична подкрепа чрез ОСП (субсидии, кредитиране, обучение, пазарна информация и т.н.), плащания по ОСП на база използвана земеделска площ, изисквания за крътосано съответствие (включително опазване на околната среда и биоразнообразието, и др.), подобро санкциониране и наказване на нарушителите
Транзакционни разходи и фактори за развитие на фермата	Ниски транзакционни разходи за снабдяване на земя, много високи транзакционни разходи като цяло, най-критичните фактори - високи разходи за санкциониране на договорите, снабдяване с кредит и маркетинг на продукцията	Умерени или ниски транзакционни разходи за снабдяване на земя, критични фактори - законодателна и регулаторна среда, високи разходи за снабдяване на работна сила, високи разходи за снабдяване със суровини и финанси, маркетинг, регистрация и сертифициране, наличие на неформален сектор, социално-икономическа ситуация

Източник: автора.

Повечето пазари бяха неразвити и динамични, докато структурите на гавърнанс силно неустойчиви (частична заетост със фермерство, многобройни провали, фалити, сливания, поглъщания, временни организации в процес на приватизация, краткосрочни договори, кеш енд кери сделки и др.). Появиха се много нови агенти без история, репутация или стратегия да останат в селското стопанство. Пазарната, институционалната и поведенческата неопределеност бяха огромни и пречеха на осъществяването на потенциално изгоден за всички страни обмен между предприемачи, собственици на ресурси и потребители.

Нямаше ефективна публична система за санкциониране на законите и договори, и неформални частни (нерегистрирани, нелегитимни) форми бяха широко разпространени за управление на снабдяването на земя и защита на транзакциите – взаимосвързани форми (например снабдяване на земя срещу маркетинг), бартерни сделки, персонализирани (вместо безлични пазарни) размени, форми частно санкциониране, незаконно използване на частни и публични земи и др. Пазарите за продажба на земя и дългосрочна аренда

практически липсваха и прилагането на подобни форми на снабдяване на земя беше много рядко.

Транзакционните (информационни, осъществяване, санкциониране, учене от грешки и т.н.) разходи, свързани с външното снабдяване със земя (и други фермерски транзакции), бяха много високи поради бързата модернизация на институционалната среда (въвеждане и прилагане на законите и нормативната уредба на ЕС, множество промени и изменения в нормативните документи и държавните институции), либерализация на пазарите, неадекватна пазарна инфраструктура, ниска ефективност на системата за санкциониране на частни договори, преструктуриране на земеделски структури и производство, малък управленски опит на фермери, примитивни технологии, недостатъчна публична подкрепа (обучение, съвети, субсидии), монополни позиции на държавни или частни агенти, широко разпространена корупция и т.н. Освен това ефективната оптимизация на размера на фермата беше силно ограничена от високите разходи за санкциониране на договорите като цяло и от огромните разходи за снабдяване с кредит и маркетинг на продукцията.

6. Заключение

Налице е огромно развитие в управлението на снабдяването на земя в българските стопанства през последните две десетилетия. Въпреки това обаче, поради недостатъчната (статистическа, официална и т.н.) информация и традиционните неадекватни (неокласическа икономика, теория на агентите и т.н.) подходи за анализ, няма пълно познаване на доминиращите форми и движещи фактори на гавърнанса на земята. Това възпрепятства вземането на управленчески решения на всички нива - от мениджмънта на земеделските стопанства и аграрния бизнес и формирането на техните стратегии до колективните действия, включването на трети страни (местна власт, неправителствени организации и др.), и разработването и прилагането на политики на правителството и ЕС.

Това изследване доказва, че методологията на Новата институционална икономика позволява по-добро изучаване и разбиране на реалните агенти, форми, процеси, резултативен ред, ефективност и прогрес на (поземления и цялостен) гавърнанс на аграрната сфера. По-конкретно, той разкри формалните и неформалните форми на управление на снабдяването със земя, прилагани от българските стопанства от различен тип и местоположение, и критичните фактори за тяхното развитие. Поради това той трябва да се използва по-широко и периодично в икономически анализи на различни нива – ферми от различен тип, размер и местоположение, международни сравнения и т.н.

Проучването установи, че договорите за наем и аренда са най-разпространените форми за снабдяване със земя в страната, следвани от форма на собственост и съвместното обработване на поземлените участъци. Значението на различните форми на управление, форми на договори за снабдяване, интензивност на транзакциите, видове партньори и вид на поземлената рента и цената на земята варират значително в зависимост от юридическия тип, размера, специализацията и географското и екологично местоположение на земеделските стопанства. Основните фактори за избора на форма на гавърнанс са честотата,

неопределеността и специфичността на активите свързани с транзакциите, а така също и професионалният опит на фермерските мениджъри.

Размерът на транзакционните разходи за намиране на необходимите земи и природни ресурси е сред критичните фактори, които силно ограничават развитието на много български стопанства, особено на еднолични търговци и кооперации, фермите с големи размери, стопанствата специализирани в трайни насаждения и смесени култури, и тези, разположени в равнините райони, защитени зони, и в близост до големи градове, и стопанствата в Североизточния, Северния централен и Южния централен район на страната. Повечето проблеми и разходи за сделки (покупка, наем и аренда) на земя на фермите са причинени от липсата на свободна земя, високите цени, голямата разпокъсаност на парцелите и необходимостта от сделки с много (съ)собственици. Сравнителен анализ с подобно проучване от миналото показва огромна модернизация в снабдяването на земя и цялостния гавърнанс на земеделските стопанства по време на присъединяването и интеграцията към ЕС.

Прилагането на предложения холистичен подход изисква събиране на нов тип (микро) икономически данни за важни характеристики на аграрните агенти, различните форми на управление на техните отношения и критични измерения и разходи за транзакциите. Това налага значителни промени в официалната система за събиране на информация в страната и ЕС (национална и международна агростатистика), по-голямо сътрудничество на различни заинтересовани страни (менажери на ферми, професионални организации, Национална служба за съвети в земеделието, държавни и международни агенции) и прилагане на по-холистични и интердисциплинарни подходи в икономическия анализ на учени, експерти, професионални организации и публични агенции.

ГЛАВА ЧЕТВЪРТА. Ролята на колективните трудови договори (КТД) в българското селско стопанство, *Михаела Михайлова*

1. Въведение

Колективното договаряне, традиционно свързано с трудовите пазари, придобива все по-голямо значение в селскостопанския сектор, където асиметриите във властта между малки производители и големи купувачи създават предизвикателства за устойчивостта и печалбата на фермите. В селското стопанство колективното договаряне дава възможност на фермерите да договорят по-добри условия за своите продукти, като по този начин се справят с дисбалансите, възникващи при взаимодействие с мощни субекти като веригите супермаркети и преработвателните компании. Тази разработка има за цел да изследва ролята на колективното договаряне в селскостопанския сектор, с особен акцент върху България, където малките и средни ферми съставляват основната част от индустрията. Изследванията върху ролята на колективното договаряне в селското стопанство подчертават необходимостта от такива механизми за осигуряване на справедливи цени и подобрени условия на труд за фермерите (Clark, 2017). Според Eurofound (2019), колективните споразумения могат да помогнат на фермерите да осигурят по-добри условия с големите корпорации, като по този начин осигуряват по-стабилни доходи и по-добри условия на труд. Колективното договаряне може да приеме различни форми, включително организации на производители, кооперативи или формализирани колективни трудови договори (Eurofound, 2019). В страни като Франция, Италия и Испания колективното договаряне в селското стопанство се улеснява от силни кооперативни движения, където фермерите обединяват ресурсите си, за да договорят по-добри условия с купувачите (Garrido, 2020). Тези кооперативи не само са от съществено значение за договаряне на цените, но и за осигуряване на по-добър достъп до пазари, инвестиции и технологии. Мощта на такива колективи все повече се признава в източноевропейските страни, където малките ферми доминират, но остават уязвими към пазарни колебания и натиск от страна на големите купувачи (Boehlje & Gray, 2021; Thirkell, 1992, Bachev 2010,). Колективното договаряне в селското стопанство изпълнява няколко критични функции. Първо, то предоставя на фермерите механизъм за договаряне на справедливи цени за техните продукти. Поради високото ниво на концентрация на пазара на хранителни стоки и преработвателни индустрии, отделните фермери често нямат достатъчна преговорна сила, за да осигурят благоприятни условия. Чрез обединяване на ресурсите си в кооперативи или организации на производители, фермерите могат да водят колективни преговори с купувачите, като по този начин увеличават своето влияние и осигуряват по-добри условия (Eurofound, 2019). Колективното договаряне помага за стабилизирането на доходите на фермите. В много селскостопански сектори цените са нестабилни, а малките фермери са особено уязвими към ценови шокове. Колективните трудови договори могат да установят минимални ценови нива или да определят долна граница на цените, осигурявайки на фермерите справедливо възнаграждение за техните продукти, дори по време на пазарни

спадове. По този начин колективното договаряне допринася за икономическата устойчивост на фермите (Clark, 2017). То също така насърчава по-добри условия на труд. В някои случаи фермерите водят преговори директно с работната си сила, за да осигурят справедливи заплати и безопасни условия на труд, като по този начин повишават социалната устойчивост на селскостопанските операции. Докато този аспект на колективното договаряне е по-малко разпространен в селското стопанство, той е нарастваща тенденция, особено в трудоемките сектори, като производството на плодове и зеленчуци (Garrido, 2020). Селското стопанство в България е ключов сектор с голямо значение за националната икономика (Ministry of Agriculture, 2020). Въпреки това, фермерите и работниците в сектора често са изправени пред предизвикателства, свързани с ниски доходи, несигурни условия на труд и неравномерно разпределение на печалбите (Ivanova, 2014). Анализът на данните за работната заплата по големина на стопанствата, в периода 2014-2022 г. в България показва няколко ключови тенденции, които са от значение за разбирането на трудовата динамика и икономическата ситуация в страната. Анализът ще бъде направен спрямо средната и минималната работна заплата, както и според размера на стопанствата.

2. Методология

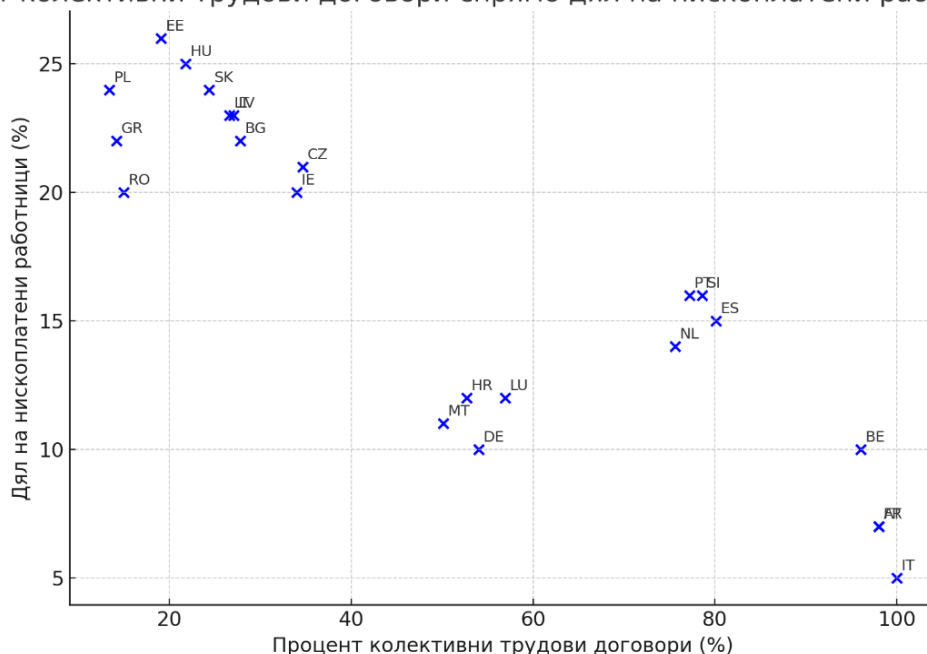
В методологичната част на статията се използва комбинация от количествени и качествени методи за анализ на ролята на колективните трудови договори (КТД) в селското стопанство в България. Използвани са данни за заплатите в различни категории стопанства, класифицирани по техния размер (в евро) за периода 2014-2022 г. Данните са взети от вътрешни и международни източници, включително Министерството на земеделието на България и бази данни на FADN (Farm Accountancy Data Network). Анализът включва сравнителен подход за различните стопанства, според техните финансови възможности и размера на заплатите. За да се измери връзката между процентите на колективните трудови договори и минималната работна заплата, е използван корелационен анализ. Коефициентът на корелация ($r = 0.669$) показва умерена до силна положителна връзка, като е направен регресионен анализ за установяване на статистическата значимост на резултатите. Проведен е многовариантен регресионен анализ за оценка на влиянието на броя на участниците в КТД върху доходите в различни категории ферми. Резултатите показват ниски стойности на коефициента на детерминация (R^2), което предполага слаба връзка между броя на участниците в КТД и доходите на стопанствата. Направен е сравнителен анализ между различни държави в Европейския съюз (ЕС), като Италия, Франция, Австрия и Белгия, където колективното договаряне е по-разпространено, и България, Латвия и Румъния, където покритието на КТД е по-ниско. Тази част от анализа използва данни от Eurofound и други международни организации за да се проследят тенденциите в заплатите и покритието на КТД. Тази методология предоставя стабилна основа за изследване на икономическите и социални аспекти на колективното договаряне в селското стопанство и оценява ефектите му върху заплатите и икономическата устойчивост на стопанствата.

3. Изследване

Изследването установява, че „смята се, че заплатите на две трети от работниците се определят чрез колективно трудово споразумение“, и че „покритието на колективното договаряне е значително по-високо в страните със секторни споразумения, които често се разширяват до компании или работници, които не са обхванати от тях“.

Фигура 4.1. Процент колективни трудови договори и нископлатени работница

Процент колективни трудови договори спрямо дял на нископлатени работници, 2019



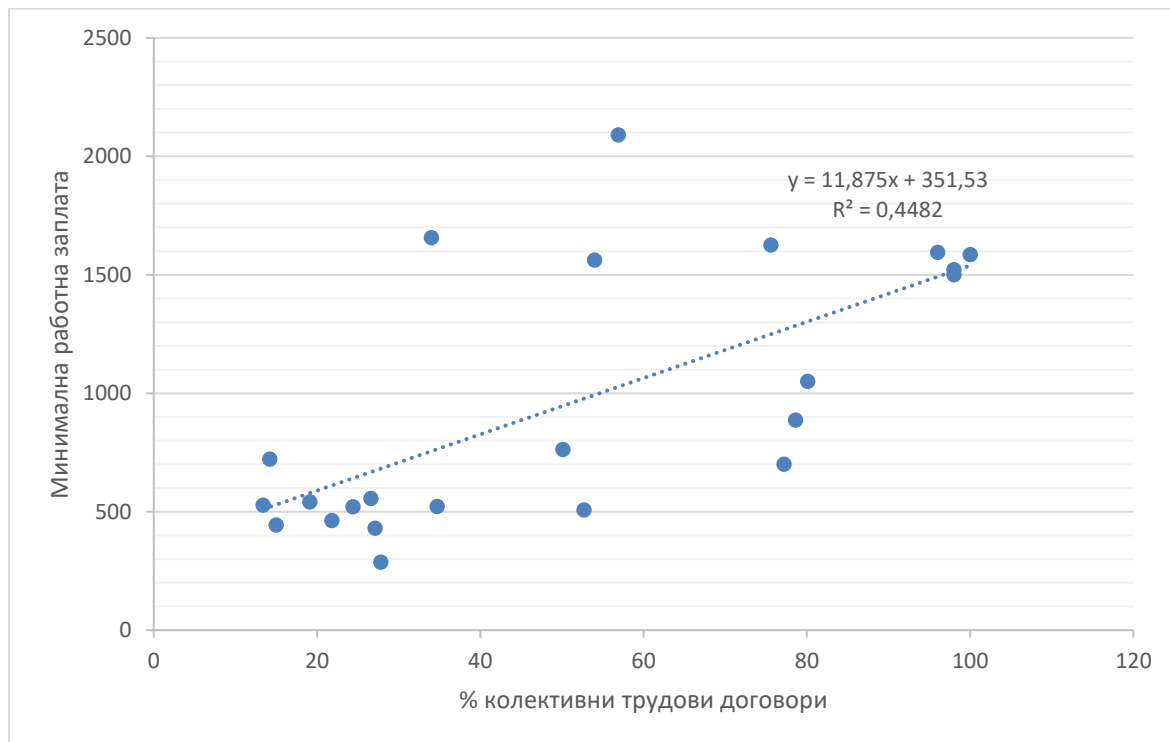
Източник: НСИ, Национален институт за помирение и арбитраж.

Анализът на връзката между колективните трудови договори и минималната работна заплата показва, че страните с по-висок процент на колективни трудови договори често имат и по-високи минимални заплати.

В държави като Италия, Франция, Австрия и Белгия, където процентът на покритие на колективните трудови договори е над 90%, минималните заплати също са значително по-високи. Това се дължи на факта, че колективните трудови договори осигуряват по-добра защита на служителите, включително по-високи минимални заплати. В страни с по-нисък процент на колективни трудови договори, като България, Латвия и Румъния, минималната работна заплата е значително по-ниска. Това показва пряка връзка между липсата на колективни договори и по-ниската защита на работещите по отношение на заплатите. Корелацията между процентите на колективни трудови договори и минималната работна заплата показва, че колкото по-развити са колективните договорености в дадена държава, толкова по-високо е общото заплащане на работниците. Това съответства на логиката, че колективното договаряне спомага за повишаването на стандартите за заплащане и осигурява по-голяма защита на работниците. $\text{Correl} = 0,669511113$ Корелация от 0,669511 показва умерена до силна положителна връзка между две променливи – в този случай

между процента на колективните трудови договори и минималната работна заплата в дадена държава. Това означава, че в държави с по-висок процент колективни трудови договори е вероятно минималната работна заплата също да бъде по-висока. Въпреки че корелацията е значима, тя не е перфектна (тя е по-малка от 1), което означава, че има и други фактори, които влияят върху минималната работна заплата освен колективните трудови договори. Най-ниски нива на покритие на колективното договаряне се наблюдават в Централна и Източна Европа (с изключение на Словения и Румъния). Средни нива на покритие (около половината от работниците са обхванати от колективни споразумения) се регистрират в Хърватия, Кипър, Германия, Гърция, Ирландия и Обединеното кралство. Средно високи нива на покритие (от 60% до 80%) се наблюдават в Дания, Люксембург, Нидерландия, Португалия и Румъния. Най-високо покритие на колективното договаряне (над 80%) е установено в Австрия, Белгия, Финландия, Италия, Франция, Испания, Словения и Швеция. Тези страни са „развили силно секторното договаряне и използват правни механизми за разширяване на споразуменията или техни функционални еквиваленти по-широко в сравнение с други държави-членки“.

Фигура 4.2. Регресия минимални работна заплата и колективни договори



Източник: Национален институт за помирение и арбитраж, НСИ.

Фигурата илюстрира връзката между процента на колективните трудови договори и минималната работна заплата в различни държави. Уравнението на трендовата линия $y = 11.875x + 351.53$ разкрива, че всяко увеличение на процента на колективните трудови договори с 1% води до средно нарастване на минималната работна заплата с 11.875 единици (евро). Постоянната стойност от 351.53 в уравнението обозначава теоретичната минимална

работна заплата в случай на липса на колективни договори (0%). Коефициентът на детерминация $R^2=0.4482$ показва, че около 44.82% от вариацията в минималната работна заплата може да се обясни чрез процента на колективните трудови договори. Това означава, че между тези две променливи съществува умерена корелация, докато останалите 55.18% от вариацията се дължат на други фактори като макроикономически условия, политически решения и производителност на труда. Въпреки наличието на положителна корелация, данните демонстрират значителна вариация. В някои държави се наблюдават високи минимални работни заплати, при сравнително нисък процент на колективни договори, докато в други страни се наблюдава обратното. Това подчертава факта, че макар колективните трудови договори да играят съществена роля за определянето на минималната работна заплата, те не са единственият фактор. Други променливи, като икономическа стабилност, пазар на труда и правителствена политика, също имат значителен принос за нивото на минималните заплати. Следователно, въпреки че колективните трудови договори представляват ключов инструмент за повишаване на заплатите и защитата на работниците, техният ефект трябва да се разглежда в по-широкия контекст на специфичните икономически и социални условия на всяка държава. Чрез анализа на данните, изследването подчертава съществуването на различни нива на колективни споразумения в рамките на една и съща компания. Съществуват: 1. Преобладаващо фирмено договаряне. 2. Договаряне на фирмено и секторно ниво, без преобладаване на едното над другото. 3. Преобладаващо секторно договаряне и 4. Взаимодействие между двете нива (в зависимост от темата, едното може да доминира над другото). Изследването показва, че „в страните с високо покритие на секторното договаряне съществува значително по-голямо общо покритие, в сравнение с тези, където доминира договарянето на фирмено ниво“.

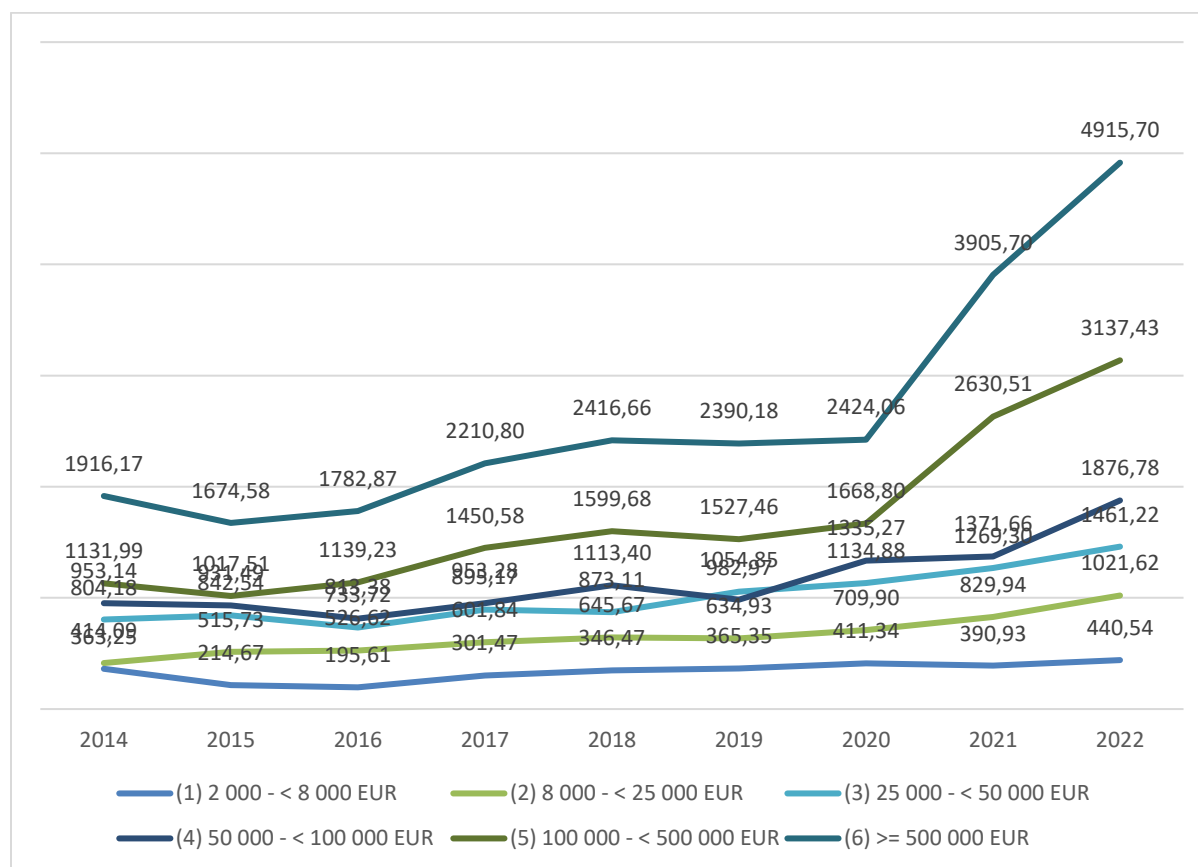
3.1. Ролята на КТД за работниците в селското стопанство

Анализът на колективните преговорни практики в българското земеделие разкрива сложното взаимодействие между предизвикателствата, пред които са изправени земеделските работници и възможностите, които са на разположение както за работниците, така и за работодателите, с цел изграждане на по-справедлива трудова среда. Едно от основните идентифицирани предизвикателства е историческият контекст на трудовите отношения в България, който е формиран от икономически преходи и променящи се земеделски практики. Този фон често е водил до фрагментиран подход към колективното договаряне, което ограничава ефективността на преговорите и оставя много работници уязвими на несправедливи условия на труд. Въпреки това, развиващият се пейзаж на земеделието, задвижван от технологични нововъведения и променящите се пазарни изисквания, представя уникална възможност за съживяване на усилията за колективни преговори. Чрез възприемане на съвместна рамка, която включва не само политически интервенции, но и индустриално сътрудничество, заинтересованите страни могат да работят за разработване на справедливи и устойчиви трудови практики, които да бъдат от полза както за работниците, така и за работодателите. В България колективното договаряне

в селското стопанство е по-слабо разпространено в сравнение със Западна Европа, където кооперативните движения са по-силни. Според предоставените данни се наблюдава спад в броя на колективните трудови договори (КТД) в сектора през последните години. Броят на КТД е намалял от 80 през 2014 г. на 68 през 2022 г., като броят на обхванатите лица значително варира през този период. Намаляването на колективните договори предполага отслабване на колективната преговорна сила в сектора, което вероятно оставя малките фермери по-уязвими към пазарен натиск. В същото време данните за заплатите във фермите показват значителни различия между заплатите в малките и големите ферми. Например ферми, с приходи над 500 000 евро през 2022 г. предлагат месечни заплати от 4915.70 евро, далеч надминаващи заплатите в по-малките ферми, където заплатите са едва 440.54 евро (предоставени данни от FADN). Фактът, че големите ферми могат да предложат значително по-високи заплати предполага, че колективното договаряне може да бъде особено полезно за малките и средни ферми, които се затрудняват да се конкурират в сегашния пазарен контекст. Динамика на заплатите спрямо големината на фермата:

- **Малки ферми (2 000 - < 8 000 EUR):** Заплатите в малките ферми са най-ниски и показват голяма нестабилност, особено през 2015 и 2016 г., когато спадат значително под средните нива за сектора. Липсата на устойчиви КТД и по-ниският брой обхванати работници вероятно допринасят за тези колебания в заплащането.
- **Средни ферми (8 000 - < 25 000 EUR и 25 000 - < 50 000 EUR):** В тези категории заплатите нарастват значително след 2017 г., като достигат 1021.62 евро и 1461.22 евро през 2022 г. Тези ферми вероятно имат повече ресурси за договаряне на по-добри условия и за поддържане на КТД.
- **Големи ферми (50 000 - < 100 000 EUR и 100 000 - < 500 000 EUR):** Тук заплатите са още по-високи, като в големите ферми, с доходи между 100 000 и 500 000 евро заплатите през 2022 г. достигат до 3137.43 евро. Въпреки това, по-ниският брой обхванати от КТД лица през тези години може да показва, че дори и при високи заплати, липсата на колективно договаряне може да създава несигурност за работниците.
- **Много големи ферми ($\geq$ 500 000 EUR):** В тази категория заплатите са най-високи и показват драматично нарастване, като през 2022 г. достигат 4915.70 евро. Липсата на КТД или намаляващото им влияние не изглежда да засяга директно заплатите в най-големите ферми, вероятно поради значителната икономическа мощ на тези стопанства.

Фигура 4.3. Данни за работната заплата изчислени през ГРЕ на месечна база

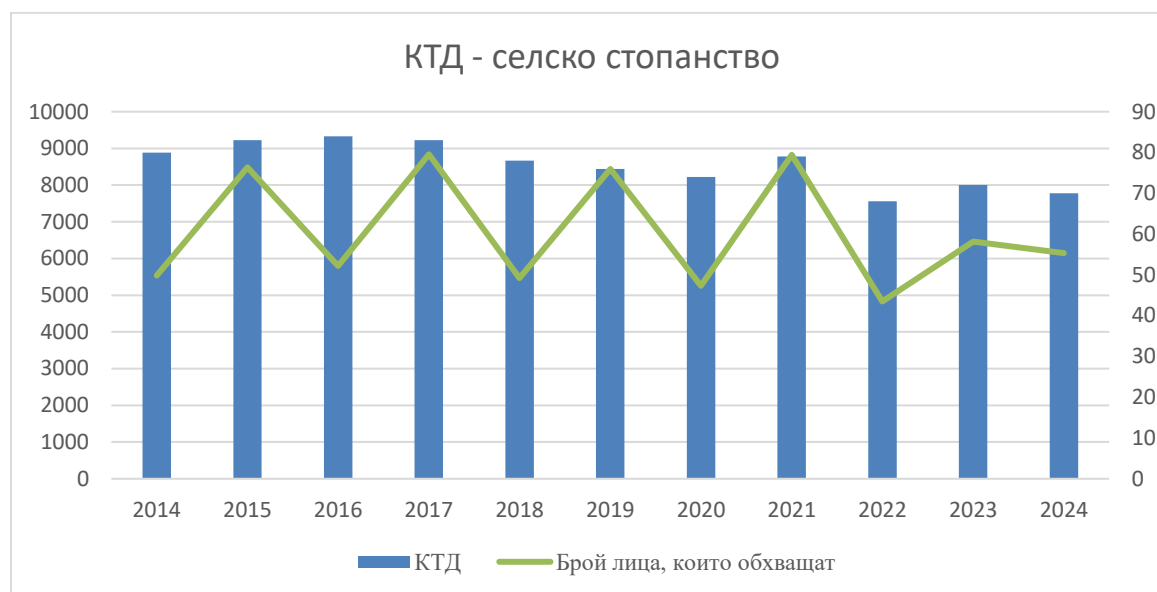


Източник: FADN.

Анализът на данните за колективните трудови договори (КТД) в селското стопанство, броя на обхванатите лица и изчислените месечни заплати, спрямо големината на фермата за периода 2014–2022 година, разкрива важни тенденции и взаимовръзки между наличието на КТД, броя на обхванатите работници и динамиката на заплатите. Една от най-очевидните тенденции е, че по-големите стопанства имат по-високи заплати, в сравнение с по-малките. През целия анализиран период стопанствата, с оборот над 500 000 евро, предлагат най-високи възнаграждения, като през 2022 г. средната заплата в тази категория достига 9 586 лева, което е над два пъти повече от средната работна заплата за страната (4851 лева).

През периода се наблюдава спад в броя на КТД от 80 през 2014 г. до 68 през 2022 г. Въпреки временни покачвания през 2015, 2016 и 2021 г., общата тенденция е на намаление. Това предполага намаляване на броя на колективните договорености в сектора на селското стопанство. Броят на лицата, обхванати от тези договори, също варира значително през годините, като през 2022 г. той намалява до 4831 лица спрямо максимума от 8838 лица през 2017 г. Тези вариации може да се дължат на променливи икономически условия, структурни промени в сектора и различия в ангажираността на работодателите с колективните договори. Секторът на селското стопанство традиционно е свързан с по-ниски заплати и сезонна заетост.

Фигура 4.4. Колективни трудови договори (КТД) в селското стопанство



Източник: Национален институт за помирение и арбитраж.

Наличието на КТД е ключов фактор за стабилността на заплатите, особено за по-малките и средни ферми. Намаляването на броя на КТД и на обхванатите лица през годините може да е индикация за намаляващата роля на колективното договаряне в сектора, което може да допринесе за нестабилност в заплащането. В случаите когато липсват КТД или обхватът им е ограничен, се наблюдава по-голяма вариация в заплатите. Това може да доведе до по-големи разлики в доходите между различните ферми, като по-големите и икономически стабилни ферми могат да си позволят значително по-високи заплати, докато по-малките ферми изпитват затруднения да поддържат конкурентни възнаграждения. Данните показват, че общият растеж на икономиката на България оказва влияние върху увеличението на работните заплати във всички категории стопанства. Това е особено валидно за най-големите стопанства, които са по-силно повлияни от промените в икономическата среда. Както се вижда, работната заплата в категорията ">= 500 000 EUR" нараства значително в периода 2021-2022 г., което може да е следствие от икономическото възстановяване след пандемията от COVID-19 (OECD, 2021).

3.2. Връзката между броя на участниците в колективните трудови договори (КТД) и доходите на различни категории стопанства

За всички категории на стопанства, резултатите от регресионния анализ показват ниска стойност на коефициента на детерминация (R-squared), което означава, че променливата "Брой участници в КТД" обяснява малка част от вариацията в доходите. Това предполага, че връзката между участието в КТД и доходите на стопанствата е слаба или несъществена.

R-squared за категория (1) 2 000 - < 8 000 EUR: 0.086

R-squared за категория (2) 8 000 - < 25 000 EUR: 0.023

R-squared за категория (3) 25 000 - < 50 000 EUR: 0.007

R-squared за категория (4) 50 000 - < 100 000 EUR: 0.131

R-squared за категория (5) 100 000 - < 500 000 EUR: 0.020

R-squared за категория (6) $\geq$ 500 000 EUR: 0.026

Показателят Prob (F-statistic) за всички категории е по-висок от стандартното ниво на значимост (0.05), което означава, че няма статистически значима връзка между броя на участниците в КТД и доходите на стопанствата в нито една от категориите в България. Колективните трудови договори остават ключов механизъм за поддържане на стабилни заплати и защита на работниците в сектора на селското стопанство. Въпреки това, намаляването на броя на договорите и на обхванатите лица показва, че тяхната роля в сектора намалява, което може да допринесе за по-голяма нестабилност и неравенства в заплащането.

4. Дискусия

Колективното договаряне може да предостави на малките ферми в България необходимата рамка за договаряне на по-добри цени за техните продукти, което от своя страна би им позволило да предложат по-конкурентни заплати. Както се вижда в западноевропейските страни, кооперативите могат да играят ключова роля в улесняването на тези преговори. Чрез създаването на кооперативи (Ortmann et al., 2007), българските фермери могат колективно да преговарят с големи купувачи, подобрявайки своята икономическа позиция и намалявайки разликата в заплащането между малки и големи ферми (Clark, 2017; Garrido, 2020). През анализирания период се наблюдава постоянен растеж на средната и минималната работна заплата в България. Средната работна заплата се е увеличила от 2610 лева през 2014 г. до 4851 лева през 2022 г., което представлява приблизително 86% увеличение. В същото време, минималната работна заплата се е покачила от 340 лева през 2014 г. до 710 лева през 2022 г., което е над 108% увеличение. Този растеж на заплатите може да бъде свързан с общия икономически ръст на страната и подобрените трудови условия (International Labour Organization, 2020). Основната функция на КТД е да защитава интересите на работниците, като договаря по-добри условия на труд. Работниците, включени в КТД, получават средно с 15% по-високи заплати в сравнение с тези, които не са обхванати от договори. Това се дължи на възможността за колективно договаряне на минималните ставки и компенсации за извънреден труд. Производителите на селскостопанска продукция също могат да използват КТД като инструмент за колективно договаряне с по-големи търговци и преработватели. Според изследване на Русев и Иванова (2021), кооперативните сдружения в България, които използват КТД, успяват да договорят по-добри цени за продукцията си и да защитат интересите на своите членове. Фактът, че по-големите ферми имат по-добро заплащане съответства на концепцията за икономия на мащаба, при която по-големите предприятия обикновено са по-производителни и могат да си позволят да плащат по-високи възнаграждения (Barney, 1991). Интересно е да се отбележи, че по-малките стопанства (категории 1 и 2) имат по-ниски заплати и по-бавен растеж на заплатите, в сравнение с по-големите стопанства. Например категорията "2 000 -

< 8 000 EUR" показва значително по-ниски нива на заплащане през целия период, достигайки само 859 лева през 2022 г. Това вероятно се дължи на по-малките финансови възможности и по-ниската производителност на тези стопанства, както и на по-ниския натиск от страна на синдикатите и по-слабата преговорна сила на работниците в по-малки предприятия (Katz & Kochan, 1992). Европейският съюз подкрепя колективното договаряне в селското стопанство чрез политики, насочени към увеличаване на ролята на фермерите в преговорите с големите търговци (European Commission, 2018). В България, законодателството също предвижда механизми за колективно договаряне в земеделието (Трудов кодекс, 2020).

- Намаляващият брой КТД може да е резултат от засилената либерализация в сектора на селското стопанство, която води до намалено колективно договаряне. Това би могло да допринесе за по-голяма икономическа несигурност за работниците, особено в по-малките ферми.

- Големите ферми, които изплащат по-високи заплати, вероятно имат повече ресурси и по-малко нужда от колективни договори за защита на работниците, тъй като могат да предложат конкурентни възнаграждения, без натиск от синдикатите.

- Намаляващото обхващане от КТД може да доведе до увеличаване на неравенствата в сектора на селското стопанство, като работниците в по-малките и средни ферми са по-застрашени от несигурни трудови условия и по-ниски доходи.

5. Заключение

КТД имат важна роля в българското селско стопанство, като допринасят за по-добри трудови условия, повишаване на доходите и стабилност на пазара на труда. Те са ключов инструмент за постигане на социална справедливост и устойчиво развитие на сектора. На базата на този регресионен анализ може да се заключи, че няма значима зависимост между броя на участниците в КТД и размера на доходите в различните категории стопанства в България. Това може да се дължи на факта, че има и други фактори, които оказват по-силно влияние върху доходите на стопанствата, като производителността, иновациите, инвестициите и макроикономическата среда. Резултатите от анализа показват ясна корелация между големината на стопанството и нивото на заплатите, като по-големите стопанства плащат значително по-високи заплати на своите служители. В допълнение, динамиката на средната и минималната работна заплата за страната показва устойчив растеж през последното десетилетие, което свидетелства за позитивни макроикономически тенденции. Изграждането на активен диалог между всички участващи страни в българското земеделие ще бъде от съществено значение за преодоляването на съществуващите бариери и използването на възможностите, които предоставя колективното договаряне, като по този начин ще се подобри цялостната устойчивост и справедливост на трудовите практики в този жизненоважен сектор.

ГЛАВА ПЕТА. Динамика на аграрните договори, *Димитър Терзиев*

1. Въведение

Икономическата наука има за предмет координацията между икономическите агенти (Терзиев, 2023, с. 19). Тя се реализира в голям брой форми. Две от основните – пазарът и фирмата, са обект на изследвания отдавна. Достиженията там са безспорни. Третата основна форма – договорът, дълго време бе negliжирана. Макар историята на договорната икономическа теория да е по-ранна, интересът към нея се засили след присъждане на Нобелова премия за 2016 г. на Oliver Hart и Bengt Holmström за приноса им на икономически знания в тази област (<https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2016/summary/>).

Настоящата публикация е резултат от обширно, целенасочено икономическо изследване на договорите в българското селско стопанство. Тук са представени ранни резултати от сравнителен анализ с данни от съпоставимо изследване, проведено преди четвърт век. Изследвани са пет вида трансакции и техните подвидове, за отрасъла като цяло и в пет подотрасъла. Целта е да бъде анализирана динамиката в използването на договорната форма в аграрния сектор на България, както и динамиката на факторите, водещи до нейния избор. Разкритите динамики са използвани и в по-общ план – оценка на институционалната модернизация в аграрния сектор на България, протекла през последните двадесет и пет години.

Необходими пояснения

По теоретични и методологически въпроси

Икономиката на договора е една от съвременните области на развитие на икономическата теория. Днес икономистите разполагат с набор от идеи за изучаване на природата, същността и ролята на договорите в икономиката. Това е богатство, но и проблем. Понякога е трудно да бъдат разбрани правилно и оценени критично изследвания и публикации, чиито автори не посочват изрично използваната от тях теоретична основа и не следват стриктно съответната методологическа рамка.

Възгледите по темата на автора на настоящия текст вече бяха представени и обосновани в предишна публикация (Терзиев, 2024). За постигане на яснота, тук ще бъдат споменати отново, накратко (подробности по тях могат да бъдат намерени в посочения източник):

- аграрният договорът не трябва да бъде свързан с търсенето на икономическа ефективност. Още Adam Smith демонстрира по-ниската ефективност на арендните договори, в сравнение с тези, свързани с парично заплащане. И въпреки това са широко използвани в селското стопанство, вкл. и днес;

- дилемата принципал-агент също не е подходящ подход за разбиране на аграрните договори. Голям брой съвременни изследвания в цял свят доказват, че споделянето на риска в селското стопанство не е така силен мотив за избор на транзакционна форма както в другите отрасли. Причините са разнообразни – особености на разделението и специализацията на труда, проблеми пред концентрацията, зависимост от природните и биологични процеси, силно ограничената рационалност на фермерите, породена от специфичната аграрна неопределеност, персоналната размяна и неформалните институции и др.;

Договорът, вкл. и аграрният, е форма за координация между икономическите агенти. И нищо повече. Предпочита се, когато спестява повече разходи за транзакции, отколкото останалите възможни форми. Ето защо, подходът Разходи за транзакции е правилният за изследване на договорните отношения. В методически план, това означава използване на метода Дискретен Структурен Анализ с отчитане на:

- индивидуалния характер на икономическите транзакции – сравнения по особености на стопанството и на фермера;
- зависимостта от формалните институции – сравнения по юридическа форма и в съответствие с действащото законодателство и регулации;
- особеностите на аграрната икономическа координация (размяна) – сравнения по нейните фази (намиране на партньор, уточняване на приемливи условия, санкциониране на изпълнението);
- наличието на институционална модернизация – времеви сравнения.

Трябва да обърнем внимание и на една специфична особеност на икономическия договор. Икономическите агенти избират транзакционна форма, в зависимост от нивото на разходи за транзакции, свързани с всяка от тях: *Естествено, трябва да се достигне точка, в която разходите за организиране на допълнителна транзакция във фирмата са равни на тези разходи, свързани с извършването на транзакцията на открития пазар, или на разходите за организиране от друг предприемач*²¹ (Coase, 1973, с. 392). Такава е логиката на институционалните икономически изследвания. И тя предполага свобода на избора. Това е вярно при избора на всяка друга транзакционна форма, но не напълно при договорната такава. Често тази форма е наложена като задължителна от действащите формални институции – законодателство и регулации. В такъв случай просто няма избор. Икономическите агенти са принудени да я използват. Тогава се интересуваме и изследваме не толкова причините за избора (каквото всъщност няма), а детайлите – форма, продължителност, клаузи, др.

²¹ Naturally, a point must be reached where the costs of organizing of an extra transaction within the firm are equal to those costs involved in carrying out the transaction in the open market, or, to the costs of organizing by another entrepreneur.

По отношение на изследването

- в периода 1999-2001 г. бе проведено първото в страната изследване на аграрния сектор с приложение на институционални възгледи. Авторите проучиха и анализираха транзакциите по снабдяване със земя, труд, материални активи, услуги и финанси и по реализация на продукцията в българските ферми. Резултатите бяха публикувани (Башев и Терзиев, 2001, 2002а, 2002б, 2002в, 2003а, 2003б);
- настоящото изследване бе подготвено и реализирано в периода 2023 -2024 г. Детайли за неговата същност, съдържание и обхват са представени в преходните глави на тази монография. То е по-разширено и задълбочено от онова отпреди двадесет и пет г., но идентично при изучаване на отделните видове фермерски транзакции;
- сравнителния анализ в настоящия текст е извършен чрез съпоставяне на данни от двете изследвания. Подробни данни от първото могат да бъдат намерени в посочените по-горе публикации от 2001, 2002 и 2003 г.

2. Динамика на аграрните договори в България

Договори, свързани с ресурса земеделска земя

Изследвани бяха следните транзакции със земеделска земя: покупка на земя, продажба на земя, краткосрочно наемане, дългосрочна аренда, отдаване на земя под наем. Динамиката в техния обем е показана в табл. 5.1.

Таблица 5.1. Динамика при транзакциите със земеделска земя (процент стопанства)

Години	Покупка	Продажба	Краткосрочно наемане	Дългосрочна аренда	Отдаване под наем
	%	%	%	%	%
2000	25.4	3.3	58.1	46.4	21.6
2024	19.7	6.4	56.2	33.3	9.6

Източник: Виж Необходими пояснения. По отношение на изследването.

Броят на сделките (от наблюдаваните видове) със земеделска земя е спаднал през изтеклия четвърт век. Единственото изключение са продажбите, направени предимно с цел застрояване. Очевидно преобладаваща част от този ресурс вече е преминал от пасивни собственици в ръцете на активни ползватели.

Въпреки силно намалелия обем на транзакциите със земеделска земя, интерес представлява формата на свързаните с тях договори (Табл. 5.2.).

Таблица 5.2. Динамика на форма на договорите за транзакции със земеделска земя (процент стопанства)

Години	Покупка		Продажба		Краткосрочно наемане		Дългосрочна аренда		Отдаване под наем	
	2000	2024	2000	2024	2000	2024	2000	2024	2000	2024
Устна договореност	21	5	14	0	28	6	28	3	45	3
Писмен договор	79	95	86	100	72	94	72	97	55	97

Източник: Виж Необходими пояснения. По отношение на изследването

Изследването от 1999/2000 г. показва значимо използване на устната форма на договор при всички видове транзакции със земеделска земя. Тогава тази форма беше възможна благодарение на: а) сделките бяха предимно локални по характер и местните хора познаваха добре околните ниви, ливади и градини; и б) неформалните институции (доверие на първо място), изградени чрез близки приятелски и роднински връзки, управляваха тези транзакции евтино и резултатно. Двадесет и пет години по-късно картината е силно променена:

- пазарът на земя е вече национален, а не локален. В него участват хора и организации, които не се познават. Доверие не е налично;
- необходимите нови неформални институции (репутация) още не са изградени и не играят роля на икономическата сцена;
- и най-вече, решаващ фактор за тоталната доминация на писмения договор са формалните институции – законодателство и регулации осигуряващи стимули (подпомагане, субсидии) при представяне на официално подписани и заверени договори.

Всяка транзакционна форма изисква определени разходи. Динамиката на тези разходи при транзакции със земя, чрез договорната форма, е показана на табл. 5.3.

Таблица 5.3. Динамика на разходите при договорна форма на осъществяване на транзакции със земеделска земя (процент стопанства)

Вид разход с висока стойност	Покупко-продажба		Кратко-срочен наем		Дълго-срочна аренда	
	2000	2024	2000	2024	2000	2024
Липса на съществени разходи по сделките	33	20	39	17	35	17
Високи разходи за:						
информация	42	13	28	8	44	7
поради сделки с много (съ.)собственици	26	3	18	1	33	3
намиране на добър партньор		5		5		5
договаряне		7		6		8
контрол на договореностите		6		7		7
разрешаване на конфликти		3		3		3
формални регистрации		5		4		5

Източник: Виж Необходими пояснения. По отношение на изследването

Очевидни са две тенденции:

- пазарът все по-добре изпълнява своята информационна функция;
- пазарът става все по-сложен и скъп механизъм.

Съвременните икономика са в по-голяма степен базирани на закона и регулациите. Формалните институции имат потенциал да разрешават информационни проблеми. Затова разходите за информация намаляват. Но доминацията на формалните институции измества неформалните, които често управляват по-ефективно сделките. В резултат, делът на стопанствата, деклариращи сделки от различните видове, без съществени разходи, спада средно на половина. И двете тенденции говорят за нормализация. Очевидно пазарът на земеделски земи в България (реализиран почти изключително в договорна форма) се доближава по своята същност до този в развитите икономики.

Договори за трудови ресурси

Транзакциите с труд са най-многообразните, в сравнение с всички останали. От една страна става дума за наемане, самонаемане и семейно наемане. От друга – за постоянно и различни видове непостоянно наемане. Не трябва да се забравя и отсъствието на стандартизираност на труда (висока информационна асиметричност) и наличието на индивидуални поведенчески характеристики (ограничаващи рационалността на вземания решения). И накрая – транзакциите с труд са свързани и с заменяеми от транзакции с други ресурси (да произведа или да купя) и с услуги (да произведа или да наема).

Ето защо, първата стъпка при анализа на трудовите транзакции е свързана с опознаване на самия ресурс. Динамиката му може да бъде проследена чрез данните в табл. 5.4.

Таблица 5.4. Динамика на видовете наемана работна сила и формите на нейното заплащане (процент стопанства)

Вид наемане		Вид на работната сила			Вид на заплащането		
		Собственици	Фамилни членове	Външни	Повременно	За резултат	Фиксирано и бонуси
Постоянно заети	2000	66	48	52	27	29	44
	2024	96	43	54	4	4	92
Частично заети	2000	24	27	16	33	33	33
	2024	3	24	18	33	38	29
Сезонно заети	2000	10	25	32	36	58	6
	2024	1	33	28	26	58	16

Източник: Виж Необходими пояснения. По отношение на изследването.

По повечето показатели данните са аналогични. Две са ярките различия. През 2024 г.: а) собствениците са постоянно заети в стопанствата, и б) заплащането на постоянно заетите е фиксирано (с бонуси), т.е. ситуацията в отрасъла вече не е така хаотична и непредвидима както през 2000 г. и стабилните форми на наемане и заплащане доминират.

Писмената форма на договора за труд е била най-често използваната и в двете наблюдавани години. Това е разбираемо, предвид действащото законодателство, т.е.

причините са неикономически. Същото се отнася и до промените при другите видове заети. През 2024 г. договорите са преобладаващо писмени, не само за постоянно заетите, но и за тези с частично и сезонно наемане. През 2000 г. устна форма при частична и сезонна заетост са използвали съответно 32% и 38% от стопанствата.

Протеклото през периода формализиране (в писмена форма) на наемните отношения позволява те да се изчистят (в голяма степен) от недоразумения и възникващите конфликти да се решават по-лесно (евтино). Но не е премахнало всички трудности и не е разрешило всички проблеми пред договарянето на труд, т.е. разходите за трудови трансакции продължават да съществуват (табл. 5.5.).

Таблица 5.5. Разходи при сключване на договори за наемането на работна сила (процент стопанства)

Разход с висока стойност	Постоянно заети		Частично заети		Сезонно заети	
	2000	2024	2000	2024	2000	2024
Липса на проблеми	20	29	20	19	20	14
Високи разходи за:						
намиране на добър работник	27	18		10		16
договаряне на условията на труд	76	11	83	7	83	13
контрол (измама, кражба и др.)	64	8	72	11	76	15
разрешаване на конфликти		4		4		5
промяна на договореностите		3		3		4
спазване на условия на труд		16		13		18

Източник: Виж Необходими пояснения. По отношение на изследването.

Сравнителният анализ тук е ограничен от известни различия в задаваните въпроси при двете изследвания. Все пак, очевидно е намаляването на проблемите при сключването на договори за труд през анализирания период. То е най-ясно видимо по отношение на постоянно заетите. Откроява се тенденция на нормализиране на процеса на договаряне наемането на работна сила. Договорите са все по-често формални (писмени), а разработването им през 2024 г. е свързано с по-малко трудности, т.е. по-евтино е в сравнение с 2000 г.

Договори за дълготрайни материални активи

Трансакциите за снабдяване с дълготрайни материални активи в съвременното селско стопанство се осъществяват на фона на две протичащи тенденции. От една страна, обектът на тези сделки става все по-сложен. Модерните земеделски машини и съоръжения са високо технологични, т.е. сложни. От друга – нормативните (свързани с екология и условия на труд) изисквания към тях постоянно нарастват. За купувача на такива активи е трудно да опознае достатъчно добре желаните активи (висока информационна асиметричност) преди сделката и да избере от предлаганите (високо ограничена рационалност). В тази ситуация, изборът на източник за снабдяване (табл. 5.6.) заема ролята на основен мотив за вземане на решения. По този начин фермерите се стремят да разрешат или поне смекчат проблемите с асиметричността и рационалността.

Таблица 5.6. Източници за снабдяване с дълготрайни материални активи, (процент стопанства)

Актив	Година	Собствено производство	Закупуване от пазара	Договор за наемане или снабдяване	Колективно снабдяване
Сгради и съоръжения	2000	42	26	32	30
	2024	27	27	9	1
Машини и инвентар	2000	32	54	42	20
	2024	12	75	14	6
Трайни насаждения	2000				
	2024	8	21	5	3
Животни	2000	34	34	6	23
	2024	23	24	2	3

Източник: Виж Необходими пояснения. По отношение на изследването.

В ранния период (1999-2000 г.) на развитие на модерно частно селско стопанство, за снабдяване с дълготрайни материални активи, фермерите разчитат в сравнително равностойно на:

- собствено производство - сгради и съоръжения, машини и инвентар, животни;
- пазар - сгради и съоръжения, машини и инвентар, животни
- наемане или снабдяване (основно от значителния, все още, брой съществуващи кооперации) – сгради и съоръжения, машини и инвентар;
- колективно снабдяване - сгради и съоръжения, машини и инвентар, животни.

След четвърт век интензивно развитие, пазарът доминира. Използването на останалите източници е спаднало драстично. Фермерите са подобрили своите бизнес умения (транзакциите винаги имат индивидуален характер), пазарът на дълготрайни материални активи е повишил своя капацитет за разпределяне на информация. Изключението при селскостопанските животни може да се обясни с модерната тенденция за отглеждане на уникални породи. В този случай, фермерите не приемат пазара за подходящ източник за възпроизводство на стадата.

Икономическите характеристики на (юридическите клаузи в) договорите за снабдяване с дълготрайни материални активи в българското селско стопанство също дават ценна информация за неговото развитие (табл. 5.7.).

Таблица 5.7. Характеристики на договорите за снабдяване с дълготрайни материални активи (процент стопанства)

Характеристики	Сгради и съоръжения		Машини и инвентар		Трайни насаждения		Животни	
	2000	2024	2000	2024	2000	2024	2000	2024
Вид цена								
пазарна	72	32	66	68	40	18	32	16
договаряна	28	68	34	32	60	82	68	84
Срок на договор								

краткосрочен	94	89	94	92	85	97	77	99
дългосрочен	6	11	6	8	15	3	23	1
Свързаност								
с ресурс	5	3	11	11	14	3	18	2
информация	6	3	12	9	24	2	24	2
изкупуване продукция	12	1	14	2	18	3	12	3
помощ при продажби	22	3	32	3	38	3	28	5

Източник: Виж Необходими пояснения. По отношение на изследването.

Данните от тази част от изследването трябва да бъдат анализирани внимателно:

- през 2024 г. цените в по-висока степен се договарят между участниците в сделките, вместо да се ползват установените на пазара. Обяснението може да се търси в две посоки: а) транзакциите с дълготрайни материални активи са придобили по-индивидуален характер, в сравнение с по-универсалния през 2000 г., б) високите нива на инфлация в периода 2020 – 2023 г. отблъскват фермерите от пазара;
- не се наблюдава съществена динамика (различието при селскостопанските животни беше обяснено по-горе) по отношение на срока на договора. Очевидно този показател не е зависим от протичащото икономическо развитие;
- взаимосвързаните транзакции винаги се разглеждат като важен индикатор за институционалната модернизация в икономиката. Когато традиционните форми на размяна не работят добре, икономическите агенти използват взаимното обвързване на различни видове транзакции. През 2024 г. стойностите на този индикатор са значително спаднали. Фермерите се справят успешно с управлението на своя бизнес, без да използват помощни средства.

Подготовката, сключването и изпълнението на договорите за снабдяване с дълготрайни материални активи са свързани с редица проблеми. Разрешаването им изисква допълнителни (транзакционни) разходи (табл. 5.8.)

Таблица 5.8. Проблеми при договаряне на снабдяването с дълготрайни материални активи (процент стопанства)

Високи разходи за:	Сгради и съоръжения		Машини и инвентар		Трайни насаждения		Животни	
	2000	2024	2000	2024	2000	2024	2000	2024
Намиране на добър снабдител	32	3	32	8	32	2	32	3
Договаряне	20	3	22	8	25	1	36	2
Контрол	33	6	38	6	6	3	29	4
Разрешаване на конфликти	44	2	8	4	5	2	6	2

Източник: Виж Необходими пояснения. По отношение на изследването.

Изводът тук е един – през анализирания период, значението на разходите при договорната форма за снабдяване с дълготрайни материални активи спада драстично (5 – 25 пъти) за всички наблюдавани видове активи.

Договори за снабдяване с услуги

В селското стопанство, необходимите услуги винаги са били осигурявани при съобразяване с две характерни особености на отрасъла, които предполагат противоположни решения:

- по-ниска, в сравнение с другите отрасли, възможност за концентрация – необходимост от външни услуги (осигурявани от външен за стопанството доставчик;
- индивидуален (а не универсален) характер на необходимите услуги (поради решаващата роля на природни, климатични и биологични процеси) – предпочитание на вътрешни услуги (реализирани с възможностите на стопанството).

Ето защо фермерите правят своя избор, в най-голяма степен според доминирането на една от двете тенденции. Тази доминация е свързана със степента на икономическото развитие, т.е. има институционална обусловеност и поради това се променя във времето. Динамиката в тази област, през наблюдавания период, е показана в следната таблица (табл. 5.9.).

Таблица 5.9. Външни срещу вътрешни услуги, (процент стопанства)

Начин на снабдяване	Обучение, информация, съвети	Механизиранни услуги	Поддръжка на машини и съоръжения	Торене и третиране препарати	Ветеринарно медицински
Външни					
2000	68	70	63	63	75
2024	17	36	25	18	9
Вътрешни					
2000	32	30	37	37	25
2024	83	67	75	82	91

Източник: Виж Необходими пояснения. По отношение на изследването.

Тенденцията за преминаване от предимно външни, към преобладаващо вътрешни услуги е очевидна. Характеристиката, индивидуални по характер услуги, е надделяла. И това се е случило въпреки, че договорната форма за предоставяне на услуги не създава сериозни проблеми пред фермерите (табл. 5.10.).

Таблица 5.10. Ниво на транзакционните разходи при договарянето на външни услуги (процент стопанства)

Високи разходи за:	Обучение, информация, съвети ²²		Механизиран и услуги		Поддръжка		Торене и третиране препарати		Ветеринарно медицински	
	2000	2024	2000	2024	2000	2024	2000	2024	2000	2024
Намиране на снабдител	14	2		6		6		6		2
Договаряне	17	2		11		11		8		3
Контрол	8	3		8		10		7		3
Разрешаване на конфликти	30	1		3		2		2		1

Източник: Виж Необходими пояснения. По отношение на изследването.

Отсъствието на детайлизирани (по видове услуги) данни за 2000 г. не променя факта за ниските транзакционни разходи за договаряне на външни услуги през 2024 г. Обяснения за силно намалелия дял на външни услуги трябва да бъде търсено в друга посока – повишаване квалификацията на работната сила във фермата и/или засилване ролята на уникалността на произвежданите продукти и на технологиите за тях.

Договори за реализация на продукцията

Цел на всяка стопанска дейност е реализацията на произведената продукция. Тя се осъществява по различни канали. Използването им не е константна величина. Променя се във времето. В таблица 5.11. се намират данните, показващи тази динамика в българското селско стопанство.

Таблица 5.11. Канали за реализация на произведената селскостопанска продукция (процент стопанства по подотрасли)

Канали на реализация	Зърнени		Зеленчуци		Плодове и грозде		Животни и месо		Мляко	
	2000	2024	2000	2024	2000	2024	2000	2024	2000	2024
във стопанството	48 ²³	33	48	38	48	28	48	2	48	3
на едро	64	1001	86	75	48	67	10	45	12	43
ч/з фермерска организация	15	13	1	8	46	6	70	6	48	6
на търговска борса	18	43	14	99	42	56	1	12	1	12
на преработвател	36	39	1001	13	82	19	42	24	82	39
в чужбина	12	11	0	8	0	7	0	4	0	5
на дребно	10	33	38	1007	4	89	22	90	18	61

Източник: Виж Необходими пояснения. По отношение на изследването.

Наблюдават се известни различия по подотрасли, но картината на промяната е ясна:

- продажбите изместват вътрешното потребление;
- мигновените сделки доминират над дългосрочните;
- директните продажби са предпочитани пред тези с посредник (фермерска организация);
- борсовата търговия нараства значимо;

²² Данните за 2000 г. са за ниво на транзакционните разходи за услуги общо, а не по видове.

²³ Данните за 2000 г. са за отрасъла като цяло, а не по подотрасли.

- макар и бавно, своето място заема и директният износ.

С изключение на продажбите на дребно, всички изброени канали на реализация са свързани с използване на договорна форма. Очевидно тя улеснява координацията между икономическите агенти без да изисква високи разходи за това (табл. 5.12.).

Таблица 5.12. Ниво на разходите за трансакции при договорна форма за реализация на продукцията (процент стопанства по подотрасли)

Високи разходи за	Зърнени		Зеленчуци		Плодове и грозде		Животни и месо		Мляко	
	2000	2024	2000	2024	2000	2024	2000	2024	2000	2024
		46		52		112		42		34
намиране на добър купувач	7	13	25	15	0	14	5	1	3	18
договаряне	24	24	31	12	18	18	11	11	15	21
контрол на изпълнението	7	4	50	0	12	5	11	10	18	12
разрешаване на конфликти	19	4	50	0	80	3	21	10	21	6

Източник: Виж Необходими пояснения. По отношение на изследването.

Отново очевидна тенденция към нормализация. С напредването на икономическото развитие, броят на активните икономически агенти расте, т.е. конкуренцията се повишава. Проучването на високо конкурентен пазар винаги е скъпо. Ето защо разходите за намиране на добър купувач растат. Останалите трансакционни разходи или остават на съпоставимо ниво (разходи за договаряне), или чувствително (1 до 50 пъти) спадат (разходите за контрол на изпълнението на договорите и за разрешаване на конфликти).

3. Заключение

Договорната форма за икономическа координация (размяна) е свързана с още една особеност, в сравнение с другите две основни форми. При тях съществува явен управленски механизъм – личният интерес (невидимата ръка при пазарната форма) или видимата ръка на мениджмънта (при вътрешно фирмената форма). Действията на икономическите агенти са насочвани и ръководени от тези управленски механизми. Всъщност участниците са им подчинени, дори и когато не разбират това. Тези два, безотказно (което не означава евтино) действащи управленски механизма позволяват пазара и фирмата да се използват за координация на икономическите агенти, независимо от текущото състояние на икономиката, т.е. и при растеж, и при застой, и при криза.

Управленският механизъм при договорната форма е различен. Той изисква съгласие между две страни, които са независими една от друга и неподчинени на общ (еднакъв) управител. Разбира се, те са водени от личния си интерес. Но, в условия на асиметрично разпределение на информацията и ограничена рационалност (и двете доминиращи икономическата практика, а не изключение в нея), той може да бъде постигнат чрез проява на неблагоприятни (за другата страна) поведенчески прояви. Опортюнизмът, обратният

избор и моралният хазарт са обичайни спътници в работата на мениджърите, а не редки странности. Всеки би искал да се защити от тях. Това е възможно, но скъпо.

Ситуацията се променя с напредването на икономическото развитие. Разширяващата се конкуренция и утвърждаването на ролята на неформалните институции (съвременна репутация) изтласкват негативните поведенчески прояви. Ето защо използваме анализа на (свободно постигната) договорна форма и динамиката на разходите за нея като критерии за нивото на икономическо развитие.

Основният извод от представеното тук проучване е нормализация. Използването на договорната форма се разширява, а разходите за нея спадат, при всички видове фермерски транзакции и всички подотрасли. Изключенията са минимални и естествено съпътстващи растежа. Българското селско стопанство все повече се доближава до съвременните световни стандарти. Правилността на този подход за икономически анализ и на неговата логика за формулиране на изводи бе потвърден и от току що присъдената Нобелова премия за икономическа наука, 2024.

Проектът, по който е реализирано това изследване все още не е завършил. Анализът на събраните данни ще продължи и ще бъде задълбочен. Например в посоки изучаване на: а) индивидуалния характер на икономическите транзакции – сравнения по особености на стопанството и на фермера, и б) зависимостта от формалните институции – сравнения по юридическа форма и в съответствие с действащото законодателство и регулации. Предстоят и нови публикации. Надяваме се, те не само да потвърдят направените тук изводи, но и да предизвикат интерес у гилдията за повече внимание към изследвания по темата за аграрния договор.

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 11.11.2021 г.

ГЛАВА ШЕСТА. Подход за анализ на институционалните „посредници“ в земеделските договори в България, *Минко Георгиев*

1. Въведение

Съществуват актьори, буквално са променили разбирането за това какво представлява икономическия процес Cheung (1983, p.21). Модерните изследвания често се фокусират върху успеха на индивидите играчи или структурите на управление, в които те участват. Организациите биват разбирани като отделен субект с потребителска насоченост, като какво се случва вътре в нея с индивидите, които са нейни членове – обикновено остава неизяснено. Този неокласически подход често може да бъде определен като „черна кутия“, което означава, че анализът ѝ, осветява предпоставките и крайните ефекти от действията на актьори в системата (организацията), но не и как се е стигнало до него. В контекста на Новата институционална икономика акцентът е променен. Важни са всички онези актове между индивидите, като организацията се възприема не само като индивидуален субект, а и като процес – сбор от индивидуални и групови действия, процесно-фикционална структура, която обединява пазарни и непазарни субекти.

В този смисъл фирмата вече не е само индивидуален участник в покупко-продажба, а и система, която прилива в пазарни или хибридни обединения. Потребителската ѝ стойност се разпределя не само между пазарните играчи, а и между техните вътрешни обединения (семејства и домакинства) и онези играчи, които подпомагат процесите, съответно представляват неделима част от общата структура, без която крайният успех на първите би бил немислим.

Тези „посредници“, играчи, актьори, арбитри биват припознати от Новата институционална икономика като: *защитници на правата* – арбитри, редуциращи риска от неизпълнение в договорите, помагащи индивидуалната ефективност на останалите участници, съответно, пазарната им ефективност; индивиди и организации *поддържащи трансфера на правата в процесите* – посредниците, които увеличават мобилността на паричните, стоките, информационните потоци, създаващи по-висока степен на интеграция, хибридност и гъвкавост на системата; „инженери“ на трансакциите - *подпомагащи свързаността и интеграцията*, включително технологична, съответно показващи път към увеличен мащаб на сделките, и от там по-ниската цена на процесите, организациите, икономическата система като едно цяло.

От друга страна тези актьори, често се определят като „абсорбатори“ на част от стойността. Поради това те биват разглеждани в негативен аспект като: бюрократи, които създават прегради пред процеса; търсачи на рента (rent seekers), са част от проблема за пазарната неефективност и изсмуквайки стойност от непазарните си предимства. Новата институционална икономика ги определя като едни от виновниците за наличието на

неправилно усвояване на стойността от имуществените права, опортюнистично поведение и високите трансакционни разходи.

Настоящото изследване има за цел да се направи оценка на актьорите с публични функции, гаранتي на изпълнението на договорите в земеделието на България.

Това означава да се :

- определят подходящите теоретични подходи за изследването на тези институционални актьори;

- да се идентифицират актьорите с публични (хибридни функции) в българското земеделие;

- да се адаптира подходяща изследователска рамка за анализа им в контекста на НИЕ;

- да се анализират, процеси, ефекти съответно да се направи подходяща оценка на предпоставки и ефекти, свързани с техния статус, действия, ефекти;

- да се установят зависимости, свързани с тези актьори.

Емпиричните проучвания са проведени на територията на пловдивска област и включват общо 127 случая на анализ на данни от пазарни, йерархии, хибридни контрактни. Изследването завършва с изводи, които насочват към евентуални мерки за усъвършенстване на governance structure (координационно управленската структура) в българското земеделие.

2. Методически подход

В изследването са използвани следните методи:

- Описателен анализ на функциите на актьорите в земеделието, с фокус върху тези, които поддържат правата на собственост. Последното ще даде посока за интеграция на някои актьори на основата на обединяване на функции. По същество методът адаптира за собствени цели “Функционално стойностен анализ“ познат от инженерните науки.

- Дискретно структурен анализ (ДСА). Чрез ДСА може да се установи логическата връзка между имуществените права, трансакциите и свързани с функционални особености на актьорите (Williamson 1991). Методът следва да се адаптира за процесите, действията на актьорите с публични функции в земеделието.

- Графичен метод за определяне на връзките между актьорите на ниво процес. По този начин следва да се определи поредността, но и броят на трансакциите между отделните актьори. Методът допълва ДСА и може да се интерпретира и като негов подвид.

- Графичен метод за описание на териториалното разположение на тези актьори. С него следва да се покаже свързаността - броят им; дистанцията, която следва да се преодолява като предпоставка за генериране на разходи.

- Метод за измерване на ефектите, свързани с трансакционните разходите. Този метод следва да определи разходите, които системата генерира за да се обслужват процесите в земеделието. На практика това са разходи на останалите играчи в земеделието, които от трансакционни разходи се превръщат в публични разходи за издръжка на тези актьори.

- Сравнително институционален анализ, чрез който се оценяват различните алтернативи, свързани с действията на тези актьори в земеделието и как следва да се подобри координационно-управленската структура в българското земеделие (Bachev, 2016a; Bachev, 2016b; Mihailova, 2019).

3. НИЕ за същността на актьорите наричани институционалните посредници

Правата на собственост. Организация и индивидуални участници в договорите.

Hardin (1968), Olson (1971) развиват идеята за обществената функция на правата, в рамката на общата собственост и колективните действия (Ostrom, 1994).

От друга страна частната собственост, през погледа на Mill (1865, p. 46), е обвързвана със „законите на индивидуалната човешка природа“. Индивидуализмът е онази предпочитана форма, чрез която правата на собственост биват анализирани Thomas and Güngen (2018). По въпроса и Kurer (1989) Whitaker (1975).

Според North (1990, p.33) “Правото на собственост е способността, чрез която индивидите присвояват богатата от своя собствен труда, както и стоките и услугите, които притежават”. Правата на собственост са неделими от желанието ни да се “присвоява”, неделимо от „усвояването“ на ползи. Alchian (1969, p.197) намира, че имуществените права са обществено отношение създавано, което следва да свързваме властта на индивидите, създавана и ползвана, по повод разпределението на ресурсите. Способността, чрез която индивидите оптимизират своята функция на полезност (Monissen и Pejovich, 1977, p.283-284), която съпътства икономическата размяна (Alchian and Demsetz, 1972, p.15; Demsetz 1967, p.347).

Coase (1960) счита, че правата на собственост са свързани с разпределението на ресурсите, а обществените ефекти, които могат да се осъществяват и извън пазарната размяната. Поради тази причина правата създават позитивни и негативни външни ефекти.

Tullock (1967, pp.224-232) отделят специално внимание на една група участници, притежаващи властта да присвояват възможности, но за сметка на останалите. Политико-икономически теории и стратегии в земеделието „търсенето на рента“, непазарните предимства и следващите от тях изполици са разгледани от tiglit (1974).

Мое (1984), Wilson (1989) и Mises (1944) разглеждат връзката между процесните бариери, създавани от действията на част от участниците в икономическите процеси, които ги създават наричайки ги „бюрократи“.

Ресурсите и координацията в селските общности и начина, по който следва да се извършва напояването в земеделието е анализирана от Ostrom (1994), Shivakoti et al., (2019), Lam, et. al (2021).

Posner (1973, 2003) изследва специфичните предимства, произтичащи на база на информацията в икономическите организации. Съвременните права представляват абстракция, силно разделена от физическия характер на собствеността. Често модерните доктрини обвързват правата на собственост с тяхната форма, която освен в класическия и

документален тип и в електронен (дигитален) тип. „Информационната асиметрия“ в земеделието е разгледана от Stiglitz (1974) и непряко за земеделието, но определящо за същността на земеделските контракти от Stigler, (1961).

North (1990, pp.11-16) свързва правата на собственост с фундаменталния проблем на сътрудничеството. Сътрудничество обаче е категория, движеща се в синхрон с термина организация.

Договори и теория за координационно-управленската структура.

Williamson (1985, p.15). счита, че договорът е една от най-важните институции, в която се осъществява размяната. Тази институция оформя едно от по-ниските нива на – социалната структура (Williamson, 1998, p.26). Договорът е едновременно правило на поведение и икономическа организация на размяната. Тогава възниква въпросът, кой е носителят на правата? От една страна това може да е самата организация, действаща като самостоятелен субект (неокласически контекст) от друга страна, член на същата тази организация Williamson (1981). Виж различната теза на това каква е разликата между организация и институция North (1991).

Coase (1937) и Kay (2015) поставят въпроса за границите на икономическата организацията както и за неделимите връзки между пазара и фирмата. Носителите на правата могат да са част от формално определена икономическа организация, но и от такава, която действа извън каквито и да било рамки, на практика смисълът на това да съществуват съвременните фирми се състои в икономизирането на процесите и действията и по-доброто им управление. Това означава, че носителите на правата могат да са всички субекти както във фирмата, така и извън нея.

Jensen and Meckling (1976) твърдят, че пазарните отношения отдавна проникват всеобхватно организациите от фирмен тип, тоест фирмата може да се разглежда като тип пазар. За разлика от Coase 1937, те смятат, че са възможни обратните процеси, тоест, носителите на правата да действат като конкуренти в рамките на формално определена организация.

Концепция на Williamson (1996) поставя въпроса за границата на икономическата организация (p.105); договорен (билатерален) характер (p. 142). Координационната структура е сложна симбиоза от „пазари, хибриди, йерархии“ (1996 p.14). Williamson разработва идеята за вертикалната интеграция на организацията (1975). В същото време тази смесица, наречена координационната структура (Williamson, 1996 p. 93; p.105; p.379) се анализира едновременно като концепция, която съвместява едновременно вертикалната и хоризонтална интеграция. НИЕ анализът на координационната структура успява на „миксира“ за изследователски цели Договорната институция като вид особена билатерална организация и Икономика на трансакционните разходи (TCE) като оценка на ефект на институционалната среда. Всъщност налице е „сливане“ на типовете участници от гледна точка на процеса на размяна (Williamson, 2002, 2005).

Икономика на трансакционните разходи институционални посредници.

От друга страна, според „теоремата на Коус“ трансакционните разходи са нула в условията на ефективно разпределение на правата на собственост, което може да възникне единствено при абсолютно съвършен пазар. Как обаче да се доближим до такова разпределение, ако са ни необходими участници, които подпомагат изпълнението в размяната?

Една част от актьорите са дефинирани като подпомагащи процеса на размяна, и по-конкретно като „страната, гарантираща изпълнението“ (North, 1990, с.78). Други, каквито са адвокатите, а и някои от останалите участници следва да се определят като „инженери на разходи при трансакциите“ (Gilson 1984, p. 294; Galanter 1981, p. 4; Niehans 1987, p. 676).

Поведенческите предпоставки за конфликтност в селските общности е представена от (Richerson and Boyd 2005). Неокласическият характер на целите на участниците да максимизират своята дейност е променен. Поведението им е наречено опортюнистично (Williamson 1985). Тогава възниква въпрос: В случай, че може да твърдим, че даден участник може да усвоява права от дадена организация на размяната, без да участва пряко в самата размяна, може ли същият да има опортюнистично поведение? В такъв случай, за да постигне своите цели, такъв играч може да прехвърля тежестта от разходите на останалите участници.

4. Резултати и обсъждане

НІЕ определя институционалните участници като: актьор, агент, арбитър, посредник.

„Институционален посредник“ се употребява като обобщаващо понятие на тези участници, които подпомагат процесите, свързани с производство и създаване на стоки. От друга страна, според институционалната права, тези актьори, агенти, арбитри също са носители на права и участват непряко в пазарната размяна, като по този начин също създават блага. Редуцирането на рисковете, увеличаването на мобилността на капитала и подобряване на ползите от по-големия мащаб на организациите – в настоящия случай контрактите – е основна цел на тяхната дейност.

Следва да се вземе предвид дуализма, свързан с това, че благодарение на тези участници, трансакционните разходи на размяната не могат да бъдат нула. Заради възможността им да усвояват част от правата на собственост е възможно всеки един от тях да получи ползи (rent seeking), с които на практика ще натоварва останалите участници. В някои случаи дори това ще означава да печели, абсорбирайки част от стойността на сделките, без да се произвеждат нови блага. От друга страна самият процес е свързан с прехвърляне на част от трансакционните разходи както на крайния потребител, така и на други участници в процесите (Stiglitz 2010).

Bachev et. al (2020), Bachev (2023), както и Bachev and Ivanov (2024) разглеждат координационно управленската структура в земеделието.

Анализ на институционалните посредници и техните функции в земеделието.

Мястото им в размяната (пазарна), в процесите (на размяна и поддържане на правата в административните и фирмените структури (йерархии).

Според НИЕ тези институционални посредници са с актьори с публични функции. Те могат да са както държавни (държавни и общински органи, агенции, служби) така и частни индивиди (нотариуси, адвокати, асоциации) и форми на социална колективност. Правомощията, и от там функционалността за земеделските процеси, е както обща (Министър на земеделието и храните), така и специална (Разплащателна агенция, Служба Земеделие и Гори, Областен управител, Нотариус).

В таблица 6.1. е обяснена връзката между пазарните участници в процеса на размяна. От една страна това са участниците в пазарния трансфер, собственици на ресурсите, създателите на богатата, собствениците на правата, свързани с тях. От друга страна, това са онази група участници, които имат статут на публичен орган, с публични функция по поддържане на правата на първата група актьори.

Таблица 6.1. Пазарна размяната и институционалните посредници в земеделието на България

Публични органи и частни	Функции
Административни юрисдикции Съд	Удостоверяваща. Доказателствена. Оповестяваща, Удостоверяваща, Арбитражаща функция
Организация поддържа публичен регистър или масив от информация:	Информационна. Оповестяваща
Агенция вписванията (имотен регистър, търговски регистър, БУЛСТАТ)	Удостоверяваща. Доказателствена, Оповестяваща
Частна структура за установяване положение (лаборатория CIRAD) и др.	Удостоверяваща. Доказателствена, Оповестяваща
Адвокат	Координационна
Нотариус	Координационна, Удостоверяваща. Доказателствена.
Агенция по вписванията	Контролираща

Източник: собствено проучване.

Заб. Актьорите – институционални посредници не са изброени изчерпателно.

Таблица 6.1. описва най-важните институционалните йерархии с някои от фикционалните им правомощия. Виждат се актьорите с публични функции в земеделието на България и с уточнението, че функционалните правомощия, делегирани на публични органи от ЕС, не са предмет на проучването.

Таблица 6.2. Хибридни структури и институционални посредници в земеделието на България

Публични и частни органи	Функции
Адвокат	Координационна
Нотариус	Координационна, Удостоверяваща, Доказателствена.
Посреднически фирми	Координационна. Информационна.
Смесени асоциации	Координационна. Информационна.
Организации по прилагане на схеми по качеството	Координационна. Информационна.
Синдикални организации в земеделието	Координационна. Информационна.
Организации обслужващи масиви с информация	Координационна. Информационна.

Източник: собствено проучване

Заб. Актьорите – институционални посредници не са изброени изчерпателно.

Таблица 6.3. Йерархии и институционални посредници в земеделието в България

Публични органи	Функции
Кметове.	Доказателствена, Координационна, Информационна (оповестителна). Контролираща
Областни управители.	Доказателствена, Координационна, Информационна (оповестителна). Контролираща
Агенция по геодезия, картография и кадастър	Доказателствена, Координационна, Информационна (оповестителна).
Служба земеделие (СЗ) (ОБС)	Доказателствена, Координационна, Информационна (оповестителна), Контролираща
Агенция по вписванията (АВ).	Доказателствена, Координационна, Информационна (оповестителна), Контролираща

Министерство на земеделието и храните (МЗХ).	Доказателствена, Координационна, Информационна (оповестителна), Контролираща.
ДФ "Земеделие" (Разплащателна агенция).	Доказателствена, Координационна, Информационна (оповестителна). Контролираща
Изпълнителна агенция по лозата и виното	Доказателствена, Координационна, Информационна (оповестителна).
Агенция по безопасност на храните	Доказателствена, Координационна, Информационна (оповестителна), Контролираща
Национална служба за растителна защита	Доказателствена, Координационна, Информационна (оповестителна), Контролираща
Изпълнителна агенция по рибарство и аквакултури	Доказателствена, Координационна, Информационна (оповестителна), Контролираща.
Изпълнителна агенция по селекция и репродукция в животновъдството	Доказателствена, Координационна, Информационна (оповестителна). Контролираща
Изпълнителна агенция по сортоизпитване, апробация и семеконтрол	Доказателствена, Координационна, Информационна (оповестителна). Контролираща
Национална служба за борба с градушките	Доказателствена, Координационна, Информационна (оповестителна).
Изпълнителна агенция по горите	Доказателствена, Координационна, Информационна (оповестителна), Контролираща

Източник: собствено проучване

Заб. Актьорите – институционални посредници не са изброени изчерпателно.

Таблица 6.3. описва най-важните актьори с публични функции в земеделието, които са и хибридни. На практика това са както държавни органи, така и частни структури.

Описанието на функциите, свързани с земеделието налага извода, че част от тях могат да бъдат обединени. Последното предполага интеграция и на ниво институционални посредници. Интеграцията им следва да бъде търсена на системно ниво. Следва да се обвърже с размера на трансакционните разходи.

Анализ на пространственото разпределение на актьорите - институционални посредници в земеделието на България

Фигура 6.1. Анализ на броя, спрямо пространственото разпределение на институционалните посредници в Пловдив област.

(а.) 2000 г.



(б.) 2023 г.



Източник: собствена схема

Заб. Пд – Пловдив; Ас – Асеновград; Пър – Първомай; Кар – Карлово;

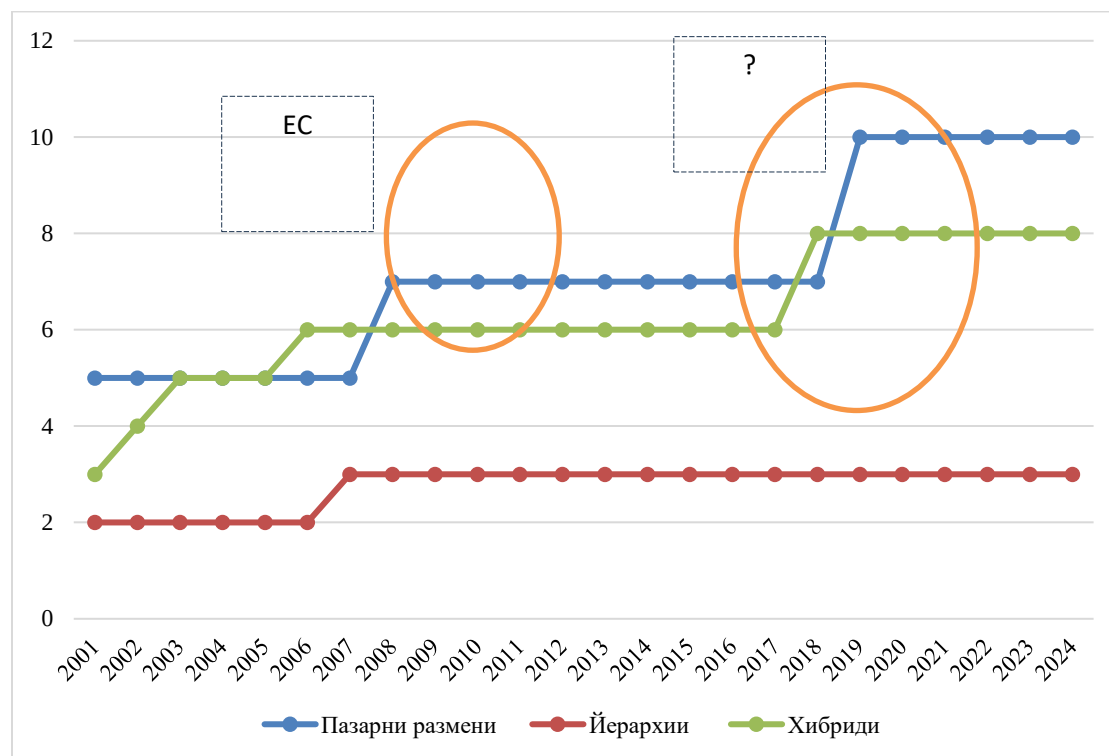
Поземл. ком. – Поземлени комисии. ОБС – Общински служби Земеделие и гори

На фигура 6.1. е показано разположението на институционалните посредници в пловдивска област. Средният брой на актьорите с публични функции е различен в населени центрове като Пловдив, Асеновград, Първомай и др. Концентрацията на институционални посредници в Пловдив, оцветената част, е с 8,5 – до 40 пъти по-голяма от тази в останалите общини.

Описанието на териториалното разпределение на актьорите с публични функции показва „концентрация“ на размяната на правата в общинските и областните центрове. От друга страна самата координационна функция може да бъде обединявана чрез предоставянето на дигитални услуги. При такова положение възниква въпросът, в кои случаи трансакционните разходи са по-големи. Ще спадне ли издръжката на актьорите институционални посредници, ако се преразпределят обслужващите ги административни органи, както и ако се промени тяхната плътност. Следва да се обвърже с размера на трансакционните разходи.

Ретроспективен анализ на институционалните посредници в земеделието на България.

Фигура 6.2. Среден брой на институционални посредници в периода 2001-2024 г.



Източник: Собствено проучване.

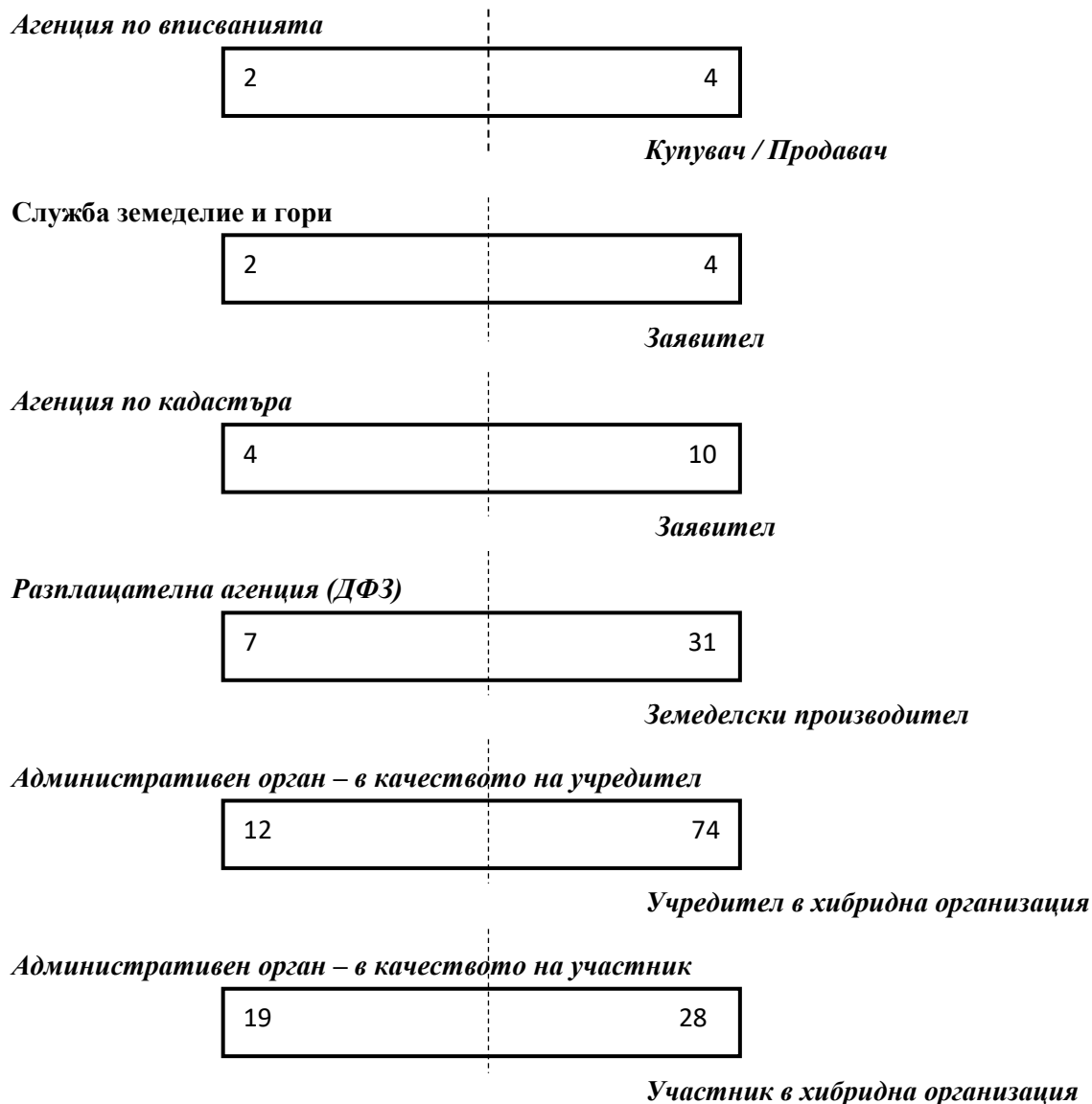
На фигура 6.2. е показан средният брой на институционалните посредници, участващи при разпределение на правата при пазарни контракти, йерархии, хибриди. На практика това означава, че в периода се е увеличил средният брой на държавните и общински служби, адвокати, нотариуси, банки и други участници в контракта.

Най-високо е нарастването на броя на пазарните актьорите, обложващи пазарните размени, най-ниско при актьорите, част от йерархии.

Видимо от фигурата е също, че увеличението на броя им е по-голямо преди и след влизането на страната в ЕС. Увеличените типове актьори – институционални посредници обуславят, в права пропорция, размера на индивидуалните трансакционните разходи. Но ако индивидуалните трансакционни следва да порастват, а издръжката на публичните служби се увеличава, то винаги ще нарастват и обществените разходи.

Трансакционен анализ на актьорите - институционални посредници в земеделието на България

Фигура 6.3. Анализ на средното съотношение на трансакциите между институционалните посредници и останалите актьори



Източник: Собствена схема.

На фигура 6.3. е показано съотношението между трансакциите, извършени от институционални посредници, административни органи и други участници в процесите. Видимо е че същите извършват далеч по-малко на брой действия. Трансакциите, извършени служебно от актьорите с публични функции, са по-малко от тези на останалите. Общият

брой спада, въпреки че и едните, и другите типове правят електронни трансакции. Следва да се обоснове връзката между този резултат и трансакционните разходи.

Анализ на трансакционните разходи на различните типове актьори в земеделието на България.

Таблица 6.4. Разпределение при трансакционните разходи

		Средни разходи на "посредника" / лв.				Средни разходи на другия актьор / лв.			
		Институционални актьори	Пер.1 2021	Пер. 2022	Пер.3 2023	Носители на права	Пер.1 2021	Пер.2 2022	Пер.3 2023
Брой случаи	Пазарни контракти								
12	Покупко-продажба на земеделска земя	Агенция по вписване	57	49	48	Купувачи /Продавачи	1820	1984	2011
7	Аренда на земеделска земя	Агенция по вписване	24	22	23	Арендатор/ Арендодател	489	601	341
9	Наем	Агенция по вписване	17	17	19	Наемател/ Наемодател	230	150	239
15		БАБХ	6	4	6	Проверяван субект	48	74	62
	Иерархии	Институционални актьори				Заявители			
8	Регистрация на земеделски бизнес		23	18	29	Заявител за регистрация	305	408	509
3	Дерегистрация на земеделски бизнес		35	200	51	Заявител за дерегистрация	504	823	541
26	Изваждане на документ скица	Агенция по кадастър	5	8	8	Заявител за скица	56	68	99
13	Получаван – контрол на субсидии	ДФЗ	20	22	28	Заявител за субсидия	45	76	94
	Хибриди	Институционални актьори				Съдружници			
5	Участие в асоциация	Член кооператор	77	76	59	Управителен орган	1000	1020	1200
5	Учредяване на асоциация средно	Агенция по вписванията	127	150	58	Учредител	341	621	806
1	Схеми по качеството	Министерство на земеделието	-	-	196	Участник	-	-	2055
3	Информационен хъб	Министерство на земеделието	-	-	207	Участник	-	-	196
2	Сдружение с участие на административен орган	Министерство на земеделието	189	206	291	Участник	299	511	765

Заб. В някои от клетките на таблицата няма информация, туй като в съответния период такива контракти са липсвали

Източник: собствено проучване.

В таблица 6.4. са показани средните трансакционните разходи на институционалните посредници, сравнени с тези на останалите типове актьори. Забелязва се, че в почти всички случаи, техните трансакционни разходи са драстично по-малки, макар във втория и третия период процесите да действат възможността, някои от трансакциите да се извършват по електронен път.

5. Заключение

Съотношението на физическия тип трансакции между тези на институционалните посредници и останалите типове актьори, говори за повишени усилия от страна на вторите.

Може да се направи извода, че такава институционална промяна създава условия за пребазиране и ново разпределение на институционалните посредници. Това води ново разпределение на правата между участниците, което води нови такси. Съответно разходите се увеличават.

Местоположението им на участниците изгражда процеси, при които се следват интересите на администраторите. Преразпределението на правата води до постепенно, но непрестанно увеличаване на общия брой на типове участници администратори, съответно общият брой на типове участници в пазарните размени, йерархиите, хибридите.

Най-голямото увеличение на актьорите институционални посредници е в периода непосредствено преди и след влизане на България в ЕС. Това означава, че колкото по-голяма е институционалната промяна, толкова повече е броят на новите институционални посредници. Това е предпоставка за увеличение на издръжката на процесите.

Разходите на институционалните посредници се увеличават по-бавно от разходите на останалите типове актьори. Това означава, че при преразпределението на дейностите в контрактните процеси, вероятно една не малка част от положителните ефекти, свързани с правата на собственост, са усвоени и капитализирани от институционалните посредници.

Може да се предположи, че това е довело до прехвърляне на тежест на другите типове участници, съответно повишаване на общите контрактни разходи.

Координационно управленската структура в земеделието на България стимулира наличието на институционални посредници тип - *търсачи на рента* и високи обществени разходи.

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 11.11.2021 г.

ЧАСТ ВТОРА. ФОРМИ И ФАКТОРИ НА ОСНОВНИТЕ ДОГОВОРНИ ОТНОШЕНИЯ В АГРАРНАТА СФЕРА

ГЛАВА СЕДМА. Земеделските стопанства като инструмент за продоволствена сигурност и поминък в селските райони, *Даниела Цвяткова*

1. Въведение

Продоволствената сигурност и Европейската зелена сделка са неразривно свързани, тъй като целите на сделката включват устойчиво управление на земеделските ресурси и справяне с климатичните промени. Зелената сделка, която има за цел да направи Европа първият климатично неутрален континент до 2050 г., изисква балансиране между намаляването на екологичния отпечатък на земеделието и осигуряването на достатъчно храни за населението.

Една от основните инициативи на Зелената сделка е стратегията "От фермата до трапезата", която поставя акцент върху устойчивото производство на храни. Укрепването на местните производствени вериги и пазарите за органична продукция може да увеличи доходите на фермерите, докато същевременно отговаря на изискванията за устойчивост. Малките стопанства, години наред, са важни за оцеляването на селските райони и имат социално-икономическа функция, а именно осигуряване на доходи, заетост и прехрана на семействата, за които земеделието е единствен поминък. Пандемията от COVID-19 накара много хора да избягат от шумния град и да търсят повече спокойствието и чистото производство в малкото земеделско стопанство. Връщането към местното ниво в начина, по който произвеждаме, преработваме и разпределяме храната, може да помогне за промяна в икономиката ни, така че тя да се справя с проблемите на изменението на климата и изчезването на биоразнообразието, както и покачващите се нива на социално и икономическо неравенство. Такъв тип потребителско търсене не може да бъде задоволено от промишленото земеделие. Българските потребители показват значителен интерес към произхода на храните и здравословното хранене, което разкрива възможност за разширяване на пазара на местни продукти и продукти със сертифициран произход или качество. Това се явява благоприятна възможност за малките стопанства да реализират продажби и печалба и по-дълго да се задържат на регионалните пазари. Фермерските пазари в България са добра практика за установяване на нов тип взаимоотношения между производители и потребители на фермерски храни и могат да бъдат успешен бизнес модел с потенциал за принос към постигането на устойчиво развитие. Потребителите смятат, че местните храни са полезни и затова развитието на местните пазари и канали за дистрибуция трябва целенасочено да се насърчава. Развитието на пазарите на местни продукти се спира от това, че потребителите имат проблеми с идентификацията на произхода на стоките и

затова е удачно, и би било полезно да има система за идентификация на продуктите, които са с местен произход.

Веригата на доставки на първични земеделски продукти и храни свързва три важни сектора на икономиката: земеделието, хранителната промишленост и търговията. Нейната основна задача е да задоволи потребностите на населението, като осигури достатъчно висококачествени и безопасни храни, не само като количеството, но и по отношение на техния асортимент и качество. През последните няколко години глобалните процеси, обхванали световните и европейския пазари, доведоха до значими структурни изменения във веригата на доставки, които се изразяват във висока концентрация и трансгранична интеграция на компаниите, в сектора на преработката на храни, но най-вече в сферата на продажбите на дребно.

Правилното функциониране на веригата на доставки е от съществено значение, за да се гарантира устойчива добавена стойност за всички участващи в нея оператори, организации и групи на производители, което допринася за повишаване на тяхната конкурентоспособност и е в полза на потребителите. Поради това, от съществено значение е тя да бъде обект на цялостна правна уредба, която да обхване всички участници, които взаимодействат по веригата на доставки, по начин, който гарантира единство на пазара, така че производството на първични земеделски продукти и храни да може да се развие и да реализира пълния си потенциал.

Запазването на функционираща, прозрачна, справедлива и ефикасна система за търговия е от съществено значение, за да се отговори на евентуалните негативни ефекти от изменението на климата и да се гарантира сигурността на снабдяването на населението с храни.

Основната част от добавената стойност по веригата за доставки на храни отива при търговците и преработвателите и много малка част остава за земеделските производители. Земеделските производители, като звеното с най-слаби преговорни позиции във веригата на доставки, се нуждаят от специална защита при сключването и изпълнението на договорите за изкупуване. Въвежда се задължителна писмена форма на договорите за изкупуване на първични земеделски продукти и се дефинират начините, в които може да бъде обективизирана. В съответствие с нормата на Регламент (ЕС) № 1308/2013 е определено задължителното съдържание на договорите за изкупуване, посочени са и възможности за неговото допълване, с доброволно избрани от договарящите страни условия или клаузи.

2. Резултати

2.1. Договорни отношения на земеделските производители и хранителните вериги

В съвременната пазарна среда отношенията между земеделските производители и хранителните вериги играят ключова роля в осигуряването на стабилност и ефективност на аграрния сектор. Договорите, които се сключват между тези две страни имат съществени икономически и социални последици както за земеделците, така и за потребителите.

Въпреки това тези договори често са обект на различни проблеми, които създават предизвикателства за развитието на сектора. Особено внимание следва да се обърне на стимулирането на малките стопанства и осигуряването на пазарен достъп на продукцията им.

Пазарът на хранителни стоки се характеризира с висока концентрация, което дава значителна власт на големите търговски вериги. Това създава не равновесие в договорните отношения, при които малките и средни земеделски производители често изпитват трудности в осигуряването на конкурентоспособни цени и условия за своите продукти. Дългосрочни договори, съюзи между производителите, правна защита и инвестиции в нови технологии могат да създадат по-справедливи условия за земеделците и да укрепят цялостната ефективност на аграрната икономика.

Проблем за малките стопанства е липсата на дългосрочни договори с преработватели и търговци на едро. Според собствениците на малки стопанства основни причини за липсата на дългосрочни договори са нестабилността на пазарните цени, рискът за неизпълнение на договорните задължения от страна на стопанствата и недостатъчната правна сила на договорите. През последните години проблем за малките стопанства е разширяването на териториалното покритие, гъстотата и пазарният дял на големите вериги супермаркети. Малките производители не са в състояние самостоятелно да предложат редовна доставка в достатъчно големи партии, каквито те търсят и съответно губят пазарни позиции. Малките стопанства са подложени и на практики на нелоялна конкуренция, като нерегламентиран внос на земеделска продукция с влошено качество и ниски пазарни цени; продажби на земеделска продукция на нерегламентирани пазари. Нашите хранителни системи могат да подкрепят местните икономики и хората, ако ги използваме. Това може да подобри жизнеспособността на малките стопанства, да намали въглеродните емисии от разпределяне на храна и да засили продоволствената сигурност на домакинствата като дава достъп до добра и здравословна храна и на хората с ниски доходи.

Предизвикателствата, свързани с договорите между производителите на храни и веригите магазини са комплексни и включват икономически, правни и социални аспекти. Научният анализ изисква разглеждане на няколко основни направления:

1. Нерегулирани договорни отношения - Прекомерна сила на търговските вериги: Големите вериги магазини често доминират пазара и диктуват условията на доставчиците. Това включва кратки срокове за доставка, наложени отстъпки и такси за промоции, които намаляват печалбата на производителите. Дребните производители често срещат затруднения да договорят справедливи условия, което може да доведе до финансови загуби или прекратяване на дейността им.

2. Ценови натиск и риск за качеството - Веригите изискват по-ниски цени за да привлекат клиенти, което принуждава производителите да намаляват разходите, понякога за сметка на качеството. Ниските маржове могат да ограничат възможностите за инвестиции в устойчиво производство, нови технологии и развитие на продуктите.

3. Непрозрачност в договорните клаузи и скрити такси - Често се добавят изисквания за маркетинг, разполагане на стоките или участие в промоции, които не са ясно описани в договора. Някои вериги си запазват правото да променят условията по договора, което излага производителите на риск.

4. Регулации и законодателство - В много страни липсват закони, които да регулират отношенията между производителите и веригите. Дори и да има такива закони, прилагането им често е слабо. Европейският съюз въведе Директива за нелоялните търговски практики, но нейното въздействие зависи от прилагането в отделните страни.

5. Логистични и административни предизвикателства, сложност на веригата на доставки - Производителите трябва да осигурят постоянна наличност на стоките, което изисква добър капацитет за производство и логистика. Административните изисквания за работа с големи вериги могат да бъдат тежки, особено за по-малки компании.

6. Устойчивост и социална отговорност - Веригите все повече изискват от производителите да намаляват въглеродния отпечатък и да използват екологично чисти методи на производство, което е скъпо. Потребителите очакват от веригите и производителите да подкрепят местни фермери и устойчиви практики.

Дребните производители на хранителни продукти често са в неблагоприятна позиция при договарянето на условия с големите вериги магазини. Този проблем произтича от тяхната ограничена пазарна мощ, от управленските стратегии и изискванията на веригите. Дребните производители често не могат да осигурят достатъчно количество стоки, което ги прави по-малко привлекателни за големите вериги. Търговските вериги диктуват условията на договорите, включително цените, сроковете за плащане и доставките. Малките производители рядко имат ресурси да защитават интересите си. Много вериги изискват дълги периоди за уреждане на плащанията (например 60 или 90 дни), което може да доведе до липса на ликвидност за производителя, такси за реклама, поставяне на стоки на стратегически позиции или участие в промоции често се добавят към разходите на производителя, намалявайки печалбата. Веригите могат да изискват отстъпки или бонуси, които често са финансово непосилни за по-малките компании. За да отговорят на ниските ценови изисквания, производителите са принудени да намаляват разходите за суровини, което може да доведе до компромиси с качеството. Ниските печалби ограничават способността на дребните производители да инвестират в нови технологии или устойчиви практики. Производителите често се концентрират върху една или две големи вериги, което увеличава риска от загуба на основния им източник на приходи.

Веригите могат да прекратят договорите едностранно или с минимално предизвестие, излагайки производителите на големи загуби. Веригите често изискват сертификати за качество, които са скъпи за малките производители. Решенията изискват сътрудничество между производители, държавни институции и обществото, за да се осигури баланс в отношенията и устойчивост на сектора.

В динамиката на съвременните бизнес отношения, стопанствата са изправени пред нови и нови предизвикателства по отношение на изискванията на клиентите към

разнообразието на предлаганите от тях стоки и услуги като номенклатура, технологично равнище, обслужване и поддръжка. Промените в пазарите днес са толкова бързи и непредвидими, че установените модели на маркетингово поведение вече са почти неприложими. Всички тези предпоставки налагат фермерите да преразгледат своите позиции и да преосмислят маркетинга си. За задоволяване на потребителските желания спомагат, както детайлната информация за клиентите, от която се прави преценка за най-перспективните потребители до момента, така и маркетинговите стратегии и способности за привличане и запазване на лоялна клиентска маса. Отношенията с доставчиците и партньорите са изведени на по-високо ниво. Достигането на тази нова култура в отношенията, налага от своя страна промяна в начина на възприемане на пазарите на потребление, както и култивирането на различни умения за ефективно преодоляване на колебанията в потребителските настроения

Това означава, че собственикът на полупазарното стопанство трябва:

- да умее ясно да определя кои са клиентите или според терминологията на маркетинга да познават своя целеви пазар;
- да влага повече средства за подобрене на продуктите и услугите и начините, по които те се предлагат на клиентите;
- да се опита да съчетае маркетинговите си решения с дългосрочните интереси на обществото.

При пазарната реализация на стопанствата е отчетена и връзката с пазара и крайните потребители. Още повече, че приобщаващият и устойчив растеж в селските райони зависи от начина, по който си взаимодействат различните групи, структури и институции, включително и тези, свързани с използването на земята и природните ресурси и връзката им с градовете, производствените структури и взаимодействието им с пазарите (Escobal et al., 2019). Изследванията по отношение на земеползването и факторите, определящи ползването на земята за селскостопанско производство, поначало разглеждат зависимостта между разположението на земите, използвани за селскостопанско производство, като функция от разстоянието до пазарния център и разходите за транспорт (Lesschen et al., 2005; Schmidtner, 2013). Правилното позициониране на пазара също е важен фактор, тъй като то определя потребителското поведение. Съществуват продукти, които са правилно позиционирани на пазара, но не могат да се развият, тъй като не са достатъчно специфични и конкуренцията от продукти-заместители е по-силна. Същевременно има примери за продукти с добра координация между посредниците и търговците на дребно, които се представят успешно. Оцеляването на стопанството е изцяло в ръцете на собственика, който в началото се явява и мениджър. В първоначалния период повечето от стопанствата разчитат на един основен продукт, продаван в рамките на малка пазарна ниша. И кривата на жизнения цикъл на голяма част от стопанствата може да се асоциира с кривата на жизнения цикъл на произвеждания продукт, правейки ги в същото време зависими от колебанията в продажбите му. От тази гледна точка, оцеляването е в пряка връзка със способността ѝ да се променя – да навлиза на нови пазари, да въвежда нови продукти, нови

технологии, процеси и структури. Една погрешна стъпка на пазара би могла да има цената на съществуването на стопанството, тъй като то не притежава мащабните компенсационни механизми (в смисъла на ресурси, множество продукти, възможности за получаване на допълнително външно финансиране и т.н.).

Навлизането на стопанството, макар и малко, в даден пазарен сегмент (ниша) често води до промяна на конкурентната структура, изменения в цените, преразпределение на пазарните дялове. Земеделските производители трябва да потърсят пътища за преодоляване на трудностите, а иновациите имат много важна роля и значение за оцеляването им, поради следните причини:

- потребностите на потребителите се променят, което налага промяна и в земеделските продукти (преориентация от конвенционално към био земеделие и/или към нови сортове и породи);
- под натиска на конкурентите (особено при ценовата конкуренция, която най-често доминира на агропазарите и е глобална) рентабилността в агробизнеса започва да намалява;
- при сезонен характер на производството (каквото е земеделието) иновациите могат да доведат до чувствително намаляване на цикличността в производството и продажбите и до по-пълно използване на създадения потенциал;
- иновациите могат да формират нови пазарни възможности (проникване на нови пазари, разширяване на съществуващите и др.).

По данни на МЗХ и Комисията на защита на конкуренцията при съвременната селскостопанска политика доброто управление на веригата за доставка на храни придобива все по-голямо значение за участващите в нея субекти, особено за земеделските производители, които като цяло са в по-слаба позиция за договаряне, в сравнение с останалите участници и са застрашени от нелоялни търговски практики (НТП).

В тази връзка на 11.04.2018 г. ЕК направи предложение (2018/0090) за изменение на Директива 2005/29/ЕО относно нелоялните търговски практики с въвеждането като потенциална нелоялна търговска практика в чл.6, параграф 2 на допълнение към действащата идентификацията на проблема: „всяка продажба на продукт като идентичен със същия продукт, предлаган на пазара в няколко други страни членки, докато тези продукти имат значително различен състав или характеристики”.

На различните етапи на производство, преработка, предлагане на пазара, разпространение и продажба на дребно на селскостопански и хранителни продукти във веригата за доставки на селскостопански и хранителни продукти участват различни оператори. На 17 април 2019 г. Европейският парламент и Съветът приема Директива (ЕС) 2019/633 относно нелоялните търговски практики (НТП) в отношенията между предприятия във веригата за доставка на селскостопански и хранителни продукти.

Проучванията²⁴, стартирани от Съвместния изследователски център и Генерална дирекция „Земеделие и развитие на селските райони“ на Европейската комисия, продължават и ще се провеждат във всички държави членки, като бъдат насочени към доставчиците, обхванати от директивата, на различните етапи от доставките на селскостопански продукти и храни.

Последните резултати от проучването на ЕС ГД GRI - JRC, проведено до март 2024 г. относно нелоялните търговски практики в отношенията между предприятия във веригата за доставка на селскостопански и хранителни продукти, идентифицират най-честите проблеми, които се установяват за тригодишен период (2020-2023), откакто съществува наложената директива) при взаимоотношенията на производители на основни хранителни продукти и разпространители. Активни практики може например да се отклоняват грубо от етичното търговско поведение, да са в противоречие с добросъвестността и почтеността в търговските отношения и да се налагат едностранно от единия търговски партньор на другия; да налагат необосновано и непропорционално прехвърляне на икономическия риск от единия търговски партньор върху другия; или да налагат значителен дисбаланс между правата и задълженията на единия търговски партньор. Приетата Директива най-много разглежда:

- ✓ забавени плащания за нетрайни храни;
- ✓ отмяна на поръчка в последния момент;
- ✓ едностранни промени по договори или промени със задна дата;
- ✓ принуждаване на доставчика да плаща за развалени продукти;
- ✓ отказ от сключване на договори в писмена форма или дългосрочно

обвързване.

Таблица 7.1. Най-често срещани нелоялни търговски практики за периода 2020-2023 при взаимоотношенията на производители на основни хранителни продукти и разпространители (клиенти)

нелоялни търговски практики	
Плащане след 30 дни за бързо развалящи се земеделски и хранителни продукти	62%
Краткосрочно (по-малко от 30 дни) анулиране на поръчки за нетрайни селскостопански и хранителни продукти	46%
Купувачът изисква от доставчика да поеме разходите за отстъпки за селскостопански и хранителни продукти, които са част от промоция, въпреки че това не е уговорено предварително	46%
Плащане след 60 дни за други земеделски и хранителни продукти	38%
Едностранни промени в договора от купувача	38%
Заявени от купувача плащания, които не са свързани с продажбата на селскостопанската и хранителна стока на доставчика	38%

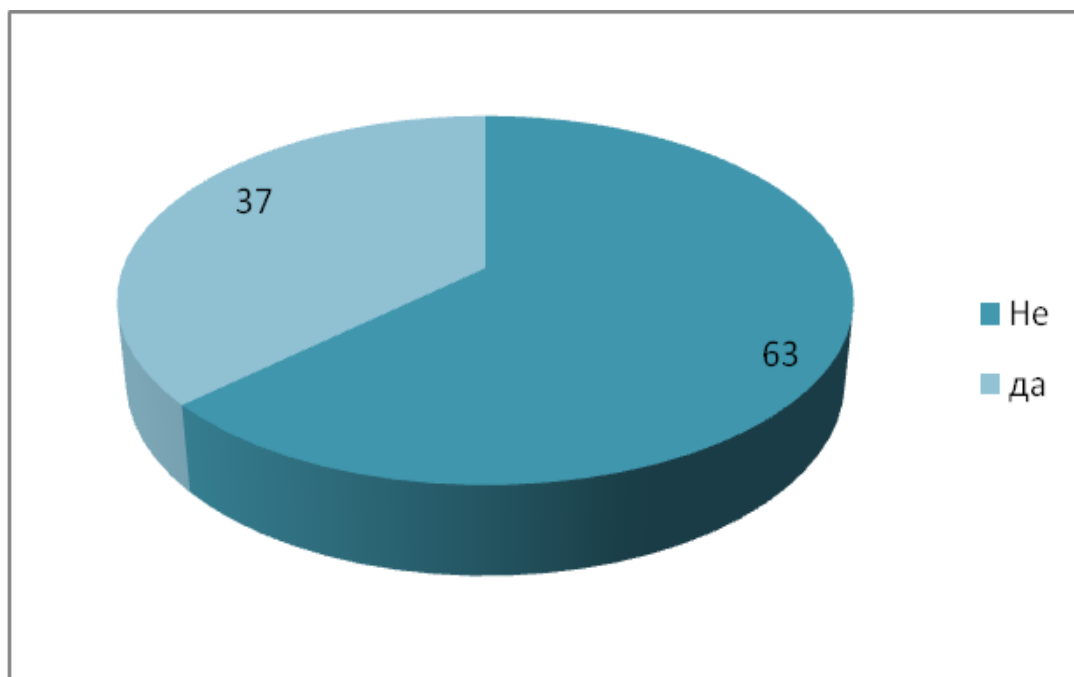
²⁴ <https://datam.jrc.ec.europa.eu/datam/perm/news/355dec0c-9041-49b2-b233-b7260b4d056f>

Търговско възмездие от страна на купувача	38%
Купувачът изисква от доставчика да заплати складирането, излагането и изброяването на селскостопански и хранителни продукти, въпреки че това не е уговорено предварително	38%
Купувачът изисква от доставчика да плати за маркетинг, въпреки че това не е било договорено преди това	38%
Злоупотреба с търговските тайни на доставчика от купувача	31%
Купувачът връща непродадените селскостопански и хранителни продукти на доставчика, без да ги заплаща, въпреки че това не е уговорено предварително.	31%
Купувачът изисква от доставчика да заплати рекламата, въпреки че това не е уговорено предварително	31%
Плащане за влошаване и/или загуба на селскостопански и хранителни продукти (възникнали в помещенията на купувача), неправомерно прехвърлени от купувача на доставчика	23%
Отказ на купувача да предостави писмено потвърждение на договор за доставка	23%
Купувачът изисква от доставчика да заплати персонала на купувача, който оборудва помещенията, използвани за продажба на селскостопански и хранителни продукти на доставчика, въпреки че това не е уговорено преди това	23%
Плащане на разходи за разглеждане на жалби на клиенти, неправомерно прехвърлени от купувача на доставчика	15%

Източник: ЕК и собствени изчисления.

Това проучване по хранителната верига ни посочва и до каква степен производителите на храни познават Директивата (фиг. 7.1.). Оказва се, че българските производители не са запознати с нея и това се потвърждава и от резултатите на въпроса - към кого трябва да се обърнат за помощ при възникване на конфликт по веригата(фиг. 7.1.).

Фигура 7.1. Осведоменост за производителите за Директива (ЕС) 2019/633



Източник: ЕК и собствени изчисления.

Фигура 7.2. Към кого производителите най-често се обръщат за помощ(%).



Източник: ЕК и собствени изчисления.

Фигура 7.3. Причини да не се обръщат за помощ при възникване на конфликт



Източник: ЕК и собствени изчисления

Законът за изменение и допълнение на Закона за защита на конкуренцията (ЗЗК), обнародван в ДВ бр. 17 от 26.02.2021 г., транспонира разпоредбите на Директива (ЕС) 2019/633 в българското законодателство. От 2021 година е създадена изцяло нова Глава VII „б“ „Нелоялни търговски практики по веригата за доставки на селскостопански и

хранителни продукти“, а досегашната Глава VII „а“ „Злоупотреба с по-силна позиция при договаряне“ е отменена. Според тях има две групи забрани за нелоялни търговски практики (НТП) – абсолютни забрани („черни практики“) и относителни забрани („сиви практики“). „Черните практики“, регламентирани в чл. 37б от ЗЗК, които надхвърлят обхвата на директивата са:

- забрана и ограничение от купувача до доставчика да предостави по-добри условия за трети страни;

- забрана и ограничение от купувача на доставчика да предлага или закупува стоки на или от трети страни;

- едностранно прекратяване на договор без предизвестие.

Допълнителните 2 "сиви практики" са добавени в Условните забрани в чл. 37 в от ЗЗК и касаят:

- искане от купувача към доставчика да заплати транспортни и/или логистични разходи между доставчика и купувач;

- искане от купувача за намаляване на цените на продуктите със задна дата.

Връщането към местното ниво в начина, по който произвеждаме, преработваме и разпределяме храната, може да помогне за промяна в отношението към дейността на полупазарните стопанства. Нашите хранителни системи могат да подкрепят местните икономики и хората, ако ги използваме за да създадем една по-екологична и по-справедлива икономика, да укрепим местния бизнес, да засилим социалното сближаване, да създадем висококвалифицирани работни места и да подкрепим занаятчийството.

Методи, използвани от малките и полупазарни стопанства при пазарната си реализация:

- Директната продажба, която е характерна за селското домакинство на местните пазари, доказано повишава доходите на производителите, дава по-голяма автономия на земеделските производители, и укрепва местните икономики чрез повече подкрепа за малките предприятия. Това може да подобри жизнеспособността на малките стопанства, да намали въглеродните емисии от разпределяне на храна и да засили продоволствената сигурност на домакинствата, като дава достъп до добра и здравословна храна и на хората с ниски доходи. Директни продажби от индивидуални производители е най-пряката форма на продажба, която също така съществува най-дълго. Различните видове индивидуални директни продажби включват: продажба на място от стопанство на пазари на земеделски производители, на щанд по оживени пътни артерии, в собствен магазин, в хотел или ресторант към стопанството, в доставка по домовете на потребителите, особено в районите в близост до градски центрове. Предимството при този вид директни продажби е възможността потребителите да общуват лично с производителите като по този начин се опознават един друг, опознават стопанството и продукцията, използваните производствени методи и практики.

- Колективни директни продажби това е друг много често използван подход, при който група производители си сътрудничат и организират обща схема за доставка на храни към групи на потребителите, при интернет доставки, на местни фестивали и др. При тази форма на директни продажби е възможно участието на посредник, който събира продукцията от различните производители и я доставя на крайния потребител - най-често на училища, детски градини и болници. Предимството на този вид директни продажби е достигането до потенциално по-големи пазари за производителите, както и предлагането на по-широка гама от хранителни продукти за крайните потребители.
- Партньорствата между производители и потребители – този подход позволява на потребителите да имат по-голяма роля при подпомагането на местните стопанства и земеделски производствени системи. Най-честата форма на партньорство е когато потребителите споделят част от производствените разходи в стопанството, като в замяна получават договорено количество продукция. Тази форма позволява на потребителите да имат по-голяма роля при подпомагането на малките ферми, например чрез споделяне на част от разходите за сметка на продукция.
- Пазаруването от производители, които продават на местно ниво, може да има голямо значение за местните икономики. Освен че подкрепя дребните и устойчиви земеделски производители и местния хранителен бизнес, купуването на местно ниво спомага за обращението на парите в местната икономика – изгодно за всички. Пазаруването от фермерски пазари носи ползи и на други местни предприятия, тъй като открива местни работни места. Предвид благоприятните условия в страната и разнообразието от произвеждани селскостопански продукти и храни ограниченият брой регистрации и липсата на регистрирани продукти със защитени наименования за произход може да бъде определено като сериозна „пропусната възможност“ както за производителите, така и за селските райони.

Конкуренцията в търговията с храни е глобална и много изострена. Земеделските производители трябва непрекъснато да усъвършенстват системите за производство и управление. Най-конкурентните индикации, които са високото качество, безопасността, екологичността, вкуса, и достъпната цена могат да осигурят на едно земеделско производство: по-високи приходи, по-голям пазарен дял, по-добра ефективност; по-добри позиции във взаимоотношенията с търговците на едро и на дребно и крайните клиенти; по-добри възможностите за растеж и разширяване в нова продуктова категория; по-голяма лоялност на потребителите, стабилна ценова стратегия, регионално лидерство. Преди години, производителите се стремяха да произвеждат количества, така че да задоволят нуждите на клиентите си. Сега е важно за потребителя не само да се храни, а да се храни качествено. Това се дължи на многото нови и хронични заболявания сред населението в световен мащаб. Количеството за сметка на качеството доведе до огромни количества храна с по-ниско качество. Това се отрази на здравето на потребителите. Ето защо навлезлите в

последно време био храни са толкова популярни. Хората започнаха да ценят натуралната, истинската храна и мнозина български предприемачи видяха в това ниша, която се хареса на много българи. Те припознават себе си като производители, които се грижат за здравето на хората и продоволствената сигурност. ЕС също прозря това ново течение и затова субсидиите за био продукти са толкова високи и ценени. Иновационни идеи, новаторски сортове семена, трактори и машини, свързани с аграрния сектор станаха все по-необходими. Ето защо е жизнено важно да разглеждаме темата.

Голяма част от хранителните продукти у нас се осигуряват от внос и от чуждестранни вериги магазини. Типична форма на традиционната търговия със земеделски продукти, са откритите и закритите пазари, кварталните (смесените) магазини, специализираните фермерски магазини (бутиков тип), малките търговски обекти, директните продажби от стопанството и др. Основните фактори, стимулиращи тази традиционна форма на търговия със земеделски продукти, са свързани както с развитието, така и с навлизането на нови технологии в сферите на интернет, логистиката, търговията и др. Българските земеделски производители вече имат възможност директно да реализират своята продукция, а потребителите получават правото на информиран избор за специфични за определени регионални продукти. Потребителите също са движеща сила за промяна, предназначени да съкратят веригите за доставка на храни, да насърчат производството на местната храна чрез фермерски пазари и преки продажби от стопанството.

Големите търговски вериги продават успешно земеделски продукти под общата си марка. Те са известни още като частен етикет (*private label*) или частни търговски марки, а употребата им е ограничена до определен търговец. Пресните плодове и зеленчуци успешно се позиционират на основата на определени сортове и технологии. Земеделските производители, които обикновено нямат възможност сами да предлагат своите продукти и създадат собствени марки, произвеждат за тях определени продукти по тяхна спецификация. Земеделските производители се задоволяват с това, на етикета на продукта да пише: „*произведено от ...* „

При късите вериги за доставка ситуацията е малко по-различна. Земеделските производители, които не могат да създадат собствена марка за да докажат високо качество на предлаганите продукти разчитат на *сорт, порода, технология, географски произход*. Интернетът, web-сайтът, личните взаимоотношения с клиентите, директната продажба имат много по-важно значение за земеделските предприятия и *утвърждаването на собственото производство*.

Продължаващият технологичен напредък даде на потребителите възможността да получават хранителни продукти без да напускат домовете си. Търговията на дребно преминава от традиционни към модерни канали. Скокът в електронната търговия, дигитализацията на връзката „производител-потребител“ подхранван от пандемията от COVID-19, създаде нови бизнес модели и екосистеми, които осигуряват безпроблемно пазаруване и сплотено изживяване.

За да се направи цялата верига на доставка още по-прозрачна и с помощта на новите технологии се появиха QR кодовете, които върху избрани опаковки на продукти, може лесно да се проследи откъде идват продуктите. Използването на QR кодове върху опаковките на храни е пряко ангажиране на клиентите и достъп до информация:

- ✓ Допълнителни факти за храната, като хранителни вещества и информация, свързана със съставките, като например дали е без ядки или без глутен, ниско съдържание на захар и високо съдържание на фибри.
- ✓ Връзка към уеб страница, която разкрива целият производствен процес;
- ✓ Видео или просто изображение, което показва целия производствен процес, начина на отглеждане на културите или животните.
- ✓ Видео или просто изображение, споделящо някои здравословни рецепти, които могат да са полезни за всяка възраст или всеки пациент.
- ✓ Връзка към уеб страница, която разкрива цялата продуктова гама.
- ✓ Връзка към уеб страница, графика или видео, която разкрива възможните здравословно комбинация с други храни.
- ✓ Връзка към уеб страница, графика или видео, която сравнява продукта с тези на конкурентите и показва колко здравословно, качествено и биологично може да бъде производството.

Заради ниската информираност на потребителите, слабата дигитализационна култура на производителите от ползите на този съвременен маркетингов подход, не се отчита интерес/познание за представяне на основните продукти пред обществото.

2.2. Взаимоотношения по веригата земеделски производител-вериги магазини-потребители. Примери от практика

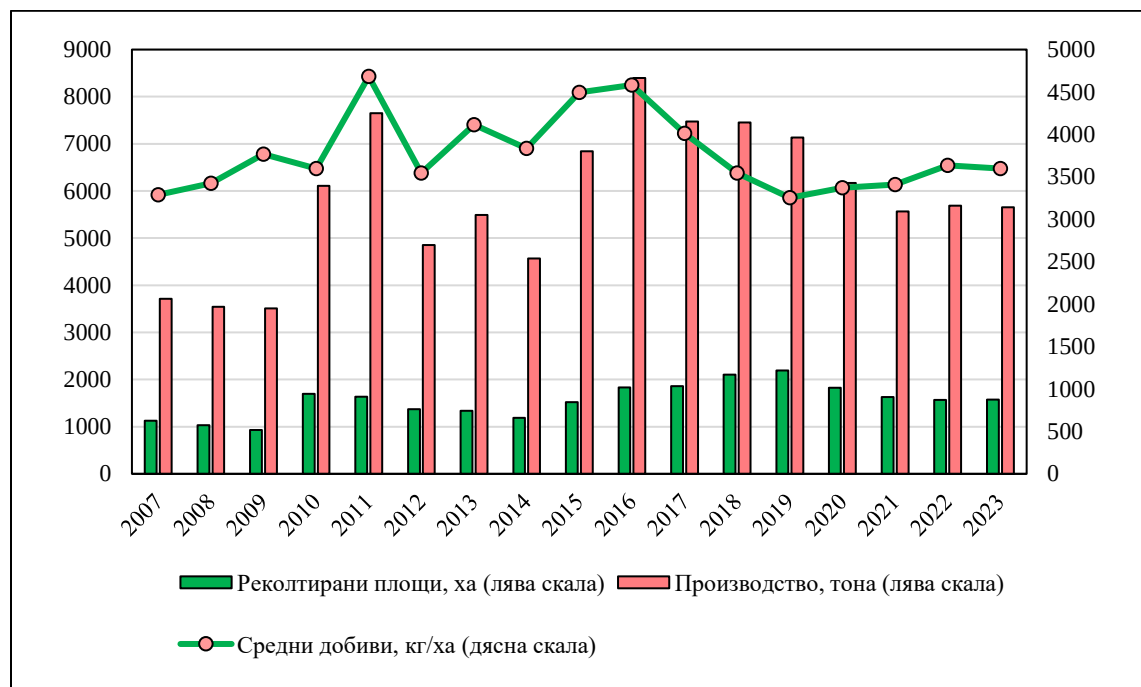
За да направим проучване на сложните взаимоотношения по веригата между земеделските производители на храни - веригите магазини - потребители, направихме проучване на група от 7 земеделски производители на плодове (в случая малини) в област Ловеч. Case study метода представлява изследване на реален бизнес като в дълбочина се разглеждат текущият пазар и стратегиите, които предприема дадена организация. Разработване на **казуси** е изследователски метод за качествен анализ на определена нова проблематична област²⁵. Информацията се събира чрез интервю, наблюдения, документи, въпросници или комбинация от всички методи. При избора на методологията за провеждане на изследването се отчете характера на поставената цел, като се придържаме към принципите на прецизност, доказана висока етичност, уважение на дискретността и ефективно съчетаване на количествените с качествените показатели и критерии. Казус методът се прави с цел да подпомогне мениджърите при вземането на определено решение или за разрешаване на настъпили проблеми. Казусите обикновено се основават на опита на съответна организация, или могат да се изградят на базата на статии или събития, базиращи

²⁵ Dubach, B Managing Environmental Communication in Multinational Companies (dissertation), Switzerland, 2000, p.45.

се на бизнес списания и сайтове. Казусите включват актуална информация по отношение на бизнес решенията на дадена организация, също така интервюта, наблюдения или данни от фирмени архиви или публикувани факти. Проучването потвърждава важността на малките и средни фамилни стопанства за устойчивото развитие на селските райони. Приносът им за жизнеността и развитието на селските райони се доказва в няколко посоки. Те осигуряват постоянна заетост на членовете на фермерското семейство като могат да са източник на единствен, основен или допълващ доход за фермера. Те са източник и на временна заетост за хората от региона по време на кампаниите и прибиране на плодвата продукция. По-големите стопанства освен сезонна заетост осигуряват и постоянна заетост за хора от региона. Така тези стопанства допринасят за постигане на по-голяма сигурност на местната икономика. Това от своя страна може да даде тласък в развитието на други сектори в земеделието. Едва след като стартира и стабилизира дейността си, малкото стопанство е способно да оцени състоятелността на маркетингова среда и целенасочената пазарна стратегия. Научната литература изобилства от управленски стратегии за пазарна реализация на произвежданите продукти в една организация. Спецификата на аграрния бизнес предполага ситуационно вземане на решения при прилагането на конкретна стратегия, която да бъде съобразена и с ефектите от прилагането ѝ. Конюнктурата на пазара също е определяща за подбора на подходящата пазарна стратегия. Наличието на стратегия за маркетинг и пазарна реализация е особено важно за придаването на съдържание на идеята за „конкурентоспособност“. На базата на получените резултати се засягат главно доверието на всички участници във веригата за доставка на храни, основните фактори/двигатели на търсенето на храни през призмата на нагласи, отговорно потребление, биологичното разнообразие и използването на оскъдни ресурси при определени земеделски стопани. България традиционно се счита за производител на качествени и вкусни плодове и зеленчуци. Каква е тогава възможността за родните производители да излязат сами на европейските пазари и да договорят по-добри цени за продукцията си? Как да отговорят на високите европейски изисквания за качество на пресните плодове и зеленчуци? В ситуация на криза ключов елемент е внедряването и използването на добри практики и методи за управлението на риска, свързани с дадения тип производство.

България е един от водещите износители на сушени горски плодове и билки. Изнасят се и намират много добър прием на международните пазари замразените плодове (ягоди, малини и боровинки), мед, етерични масла от роза, лавандула, мента, сирене, кашкавал и конфитюри. Българските биопродукти са конкурентоспособни на чуждите пазари, тъй като не отстъпват по качество, отговарят на всички изисквания и стандарти и са уникални. Производителите на малини в България са изправени пред сериозни предизвикателства, които засягат тяхната рентабилност и устойчивост. Въпреки потенциала на сектора, ниските пазарни цени, климатичните рискове, липсата на работна ръка и трудностите при финансирането възпрепятстват развитието на българското малинопроизводство.

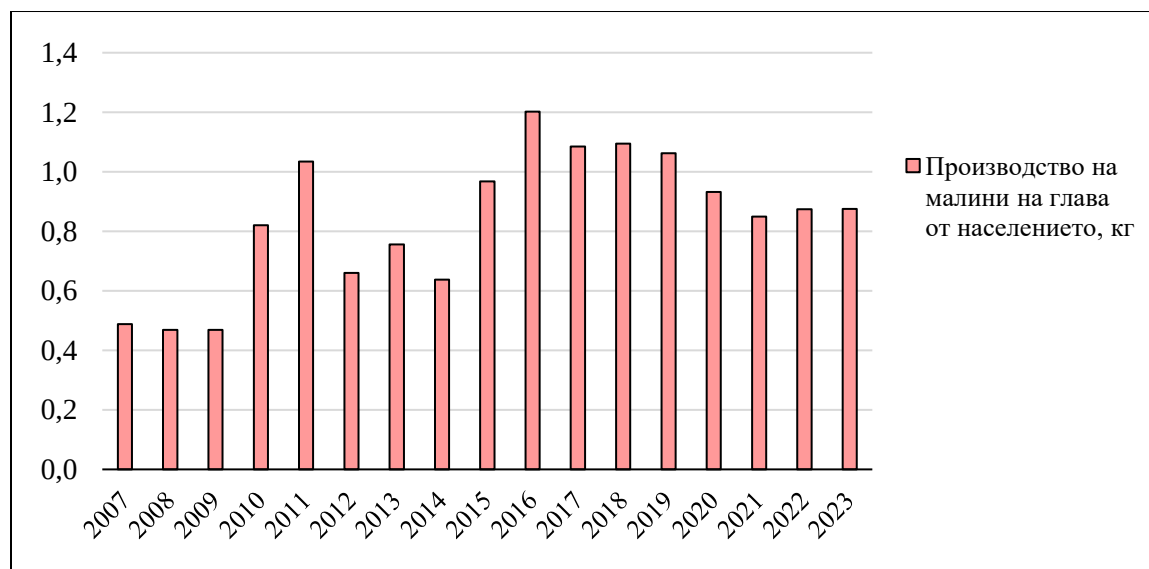
Фигура 7.4. Площи, добиви и производство на малини в България, 2007-2023 г.



Източник: МЗХ, изчисления Ат. Джоджова.

Плодовете на малината са много чувствителни и податливи на намаляването на качеството от момента на бране на плода. Целта на всички технологични процеси след беритбата е да се спре деградацията и загубата на качество на плодовете. Това се постига чрез дълбоко замразяване в хладилни складове или преработка на плодове в домашни и промишлени мощности в различни продукти (гореща обработка).

Фигура 7.5. Производство на малини в България на глава от населението, кг



Източник: НСИ, изчисления Ат. Джоджова.

Днес около 90% от събраните малинови плодове измръзват. У нас се използват два основни метода за замразяване на малиновите плодове: замразяване в класическите тунели и замразяване в проточни тунели (флуидизатор). Замразяването в проточни тунели, които имат много по-висок дневен капацитет, в сравнение с конвенционалните, се прилага главно в големи хладилни складове.

Трудности пред производителите на малини в страната напълно покриват и проблемите, пред които са изправени и малинопроизводителите в област Ловеч. Проблемите със сушата и недостатъчната влага през важни етапи от развитието на растенията често водят до намаляване на качеството и количеството на продукцията. Отглеждането на малини е трудоемко, особено по време на прибирането на реколтата, което изисква висока степен на ръчен труд. Наблюдава се сериозен недостиг на сезонни работници, което създава сериозни трудности за производителите. Много от местните работници предпочитат да търсят работа в други сектори или в чужбина, което затруднява навременното събиране на плодовете и увеличава разходите. Разходите за препарати за защита на растенията и торове, както и за поливни системи, са значителни и постоянно растат. Производителите се оплакват от високи разходи за труд и технологии, които намаляват тяхната конкурентоспособност, особено при нестабилни пазарни условия. Пазарът на малини е силно конкурентен, като основните конкуренти на българските производители идват от други европейски страни. Ниските пазарни цени, в съчетание с високи производствени разходи, намаляват рентабилността и затрудняват оцеляването на малките стопанства. Производителите се сблъскват с проблеми при реализацията на продукцията, особено ако няма подходящи хладилни складове или логистика, което води до загуба на част от реколтата.

Цялостната картина от региона прави впечатление, че регистрираните малки стопанства на територията на общината са по-нисък брой, в сравнение с големите, което означава, че в основната си част те остават натурални и полупазарни. При плодовете, зеленчуците и трайните насаждения (лозя), в областта, остава в полза на малките стопанства. Най-голям е дялът на големите стопанства, специализирани в производството на пшеница, царевица, слънчоглед и рапица. Животновъдството в района не е особено добре развито и общо взето бележи тенденция на спад. Друго типично за малките стопанства в областта, е че продават продукцията си на търговци на едро и посреднически фирми, което ги поставя в неравностойно положение на пазара. Натурални стопанства произвеждат стоки само за собствена консумация, а доста малко от тях участват в къси вериги на доставка – зареждат директно малки магазини и заведения от района. Малка част се възползват от възможността за директни продажби. Подобна е и ситуацията по отношение на мениджърския опит – не посещават курсове за повишаване на квалификацията си в областта на мениджмънта, не ползват официални статистически данни, за да се ориентират в бизнес средата. Очевидно е, че малките фермери имат стратегия ”на опита” за развитие на стопанствата си, сами или със семействата си изпълняват функциите на управлението, което зависи предимно от личностните характеристики и компетентността на собственика.

Местната икономика е слабо диверсифицирана, особено що се отнася до връзката производство-преработка - добавянето на стойност по веригата. Региона е известен със своите традиции в селското стопанство, като производството на малини заема важно място в местната икономика. Благоприятните климатични и почвени условия в региона създават предпоставки за успешно отглеждане на тази култура. Въпреки това, през последните години се наблюдава значително намаляване на насажденията с малини и ягоди. Този спад е съпътстван и от почти пълното изчезване на зеленчукопроизводството, което е довело до промяна в структурата на местното селско стопанство. Селското стопанство остава основен източник на доходи за голяма част от населението в областта. Въпреки тенденцията за намаляване на дела на животновъдството спрямо растениевъдството, производството на зърнени култури, зеленчуци, малини и ягоди продължава да бъде структуроопределящо за икономиката на региона. Въпреки предизвикателствата, свързани с намаляването на насажденията, производството на малини продължава да бъде значим сектор, който допринася за икономическото развитие на региона. Съществуват възможности за възстановяване и разширяване на тези насаждения, което би могло да подобри икономическите перспективи на местното население.

Проучените 7 стопанства са малки до средни по размер, изцяло специализирани в отглеждането на малини, като някои от тях вече са ориентирани към производството на подправки и зеленчуци - чушки и краставици. Тези стопанства ни предизвикаха интереса, защото всички те изпитват трудности да позиционират продукцията си самостоятелно на пазара. Директно, чрез подписани договори за изкупуване на продукцията им, те са отговорни пред една водеща фирма за производство на малини в региона, която е единственият им шанс за реализация. Така без юридическа регистрация в региона се е създадо Обединение на малки стопанства в клъстер за малинопроизводство, което води до значителни предимства на пазара. Когато фермерите работят заедно, те могат да предлагат по-големи количества продукция, което им дава възможност да се конкурират с по-големите производители. Водещата фирма има по-силни търговски връзки с търговци, супермаркети и други национални и международни пазари, като същевременно се намаляват разходите за маркетинг и логистика чрез споделяне на ресурси. Ползите от развитието на мрежова икономика в земеделието и селските райони са се доказали във времето:

- Споделяне на ресурси и увеличен производствен капацитет (етерични масла, вино, пчелен мед, др.);
- Сертификация, съвместни лаборатории за изпитване;
- Развитие и налагане на обща марка;
- Общ маркетинг и излизане на външни пазари;
- Развойна дейност и повишен иновативен капацитет;
- Развитие на органично земеделие и био продукти.

ЕС припознава мрежовите бизнес модели като инструмент за повишаване конкурентоспособността на регионите.

При посещение на терен, намираме земеделските стопани сред своите малинови насаждения. „Тук е целият ни живот“, започват те. Фирмата лидер в района започва дейността си през далечната 2005 г. В началото на своята дейност е имала цех за производство на сладки и захарни изделия. Впоследствие се ориентира към земеделието. Отглежда в началото охлюви и арония. Още тогава разбира, че само с една култура няма как да успее. Преминават през отглеждане на картофи и зеленчуци. Започва ѝ с отглеждането на трайни насаждения, а през следващите години развива масово земеделие. Основната дейност на фирмата включва преработка и консервиране на плодове и зеленчуци, като тя е сред водещите производители в този сектор в България. Известна е с високото качество на своите продукти и с дългогодишния си опит в индустрията, което ѝ е спечелило място сред големите производители на замразени плодове и зеленчуци в страната. През 2021 г. компанията отчита оборот от близо 5 000 000 лв. и разполага с 51 служители.

Първоначално отглеждат около 35 дка. стръкчета малини, като предварително обработват почвата по специфичен начин, тъй като тя е кисела. Изсипват огромно количество вар, за да неутрализират киселинността и да я направят годна за отглеждане на тази земеделска култура. Взети са проби, за да се изчисли какво количество е необходимо. След това се изорава, фрезова се, за да стане по-ситна почвата. Всичко върви по план. След това започват резитбите, които са няколко в годината. Но започват трудностите. На първо място с поливането. Наличието на вода е много важно за влаголюбива култура като малините. И се започва дълго изграждане на тръбопровод и помпа. Още с първата реколта се провалят, но решават, че ще я продадат, дори и на загуба. Успехът обаче идва едва след 2 дълги години на загуби. "В началото загубих 300 хил. лв. Реших, че проблемът е в малкото декари. Увеличих обема и на втората година загубих 350 хил.", спомня си собственикът. Въпреки обезкуражаващите резултати той упорито продължава да инвестира. Негативната тенденция свършва едва през 2007 г. Помага му комбинацията от вече отворените европейски пазари, програмите за развитие на селските райони, един дългоочакван банков заем и значителна доза късмет. Собственикът заявява, че няма завършено земеделско образование. „Не ни е и нужно, имаме си агрономи, които следят нещата“.

За близо 10-12 год. създава модел за преработка, опаковка и реализация на продукцията, с изградена маркетингова стратегия. Поставя кошери в близост до насажденията. Така от една страна има реколта, защото пчелите опрашват растенията и стопаните ще могат да се радват не само на по-високи добиви, а и на качествен мед. Малината е медоносно растение, един от най-добрите източници на пчелен прашец. Започва да диверсифицира дейността си - производство на мед, малиново вино, замразени малини и производство на подправки. Така идва осъзнатото решение за това да търси партньори в региона, за да откликне на разрастващите се пазари. Казва, че това е било най-трудното бизнес начинание, което е предприемал. Много трудно е било да убеди местните малки производители да работят с него, труден е и контролът, който е трябвало да осъществява при първите доставки на продукция от техните стопанства. Имало е проблеми

свързани с доверието, проблеми свързани с качеството на изискваната от него продукция, както и тяхното убеждаване, че той не е прекупвач, а техен бизнес партньор. Стопанството и производствената база се разрастват. Позиционира продуктите си в големи вериги магазини, продава в местните регионални магазини, осъществява продажби чрез социалните мрежи.

За собственика на компанията-лидер малинопроизводството има потенциал за висока рентабилност, но успехът зависи от способността на стопанствата да преодолеят долупосочените предизвикателства чрез планиране, иновации и координация:

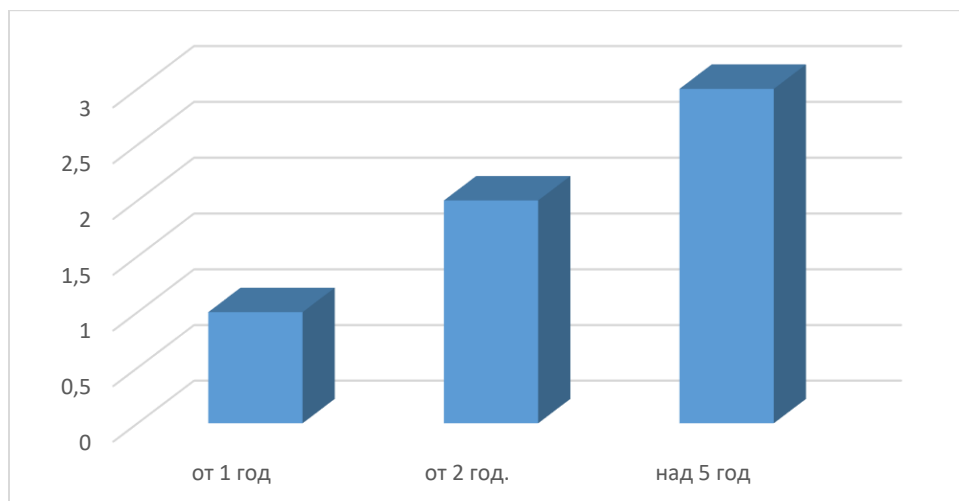
- ✓ Трудови ресурси. Брането на малини е трудоемко и изисква квалифицирани работници, което често е предизвикателство, особено в отдалечени райони. Работната сила е необходима за кратък период от време, което може да доведе до логистични и организационни трудности. Засаждането на малини изисква инвестиции в качествени разсад, напоятелни системи и технологии за защита на растенията.
- ✓ Технологични нужди. Малините са деликатни плодове и изискват внимателно събиране, съхранение и транспорт, за да се запази тяхната свежест.
- ✓ Липсата на автоматизирани решения за бране затруднява производството и увеличава зависимостта от ръчен труд.
- ✓ Маркетинг и продажби. Производителите често срещат трудности при осигуряването на стабилни канали за реализация на продукцията. Европейските и международните пазари налагат строги стандарти за качество и сертификация. Цените на малините на пазара могат да бъдат нестабилни, което затруднява планирането на приходите. Производителите от други страни с по-ниски производствени разходи могат да предложат малини на по-ниски цени.

Земеделските производители, които пряко работят със фирмата лидер са малки по размер, само 3 от тях са създадени повече от 5 години. Среден размер на засетите пощи с малини е между 10 дка и 40 дка. % от тези стопанства отглеждат и зеленчуци (чушки и краставици), едно стопанство отглежда и билки.

Четири от тези стопанства предлагат продукцията си на местни пазари, основно директна продажба, а останалите три стопанства произвеждат и работят единствено и само с фирмата лидер, която изкупува цялата им произведена продукция.

За нас като изследователи бе от изключителна важност да разберем причините, поради които производителите не реализират сами своите продукти във веригите магазини. Най-често отговарят: липса на опит, сложни и неразбираеми договори, които им се предлагат от веригите магазини, високия ръст, който трябва да поемат при работа на пазара сами, както и страх, дали биха отговорили на изискуемите минимални количества продукция, която трябва да доставят и то с нужното качество.

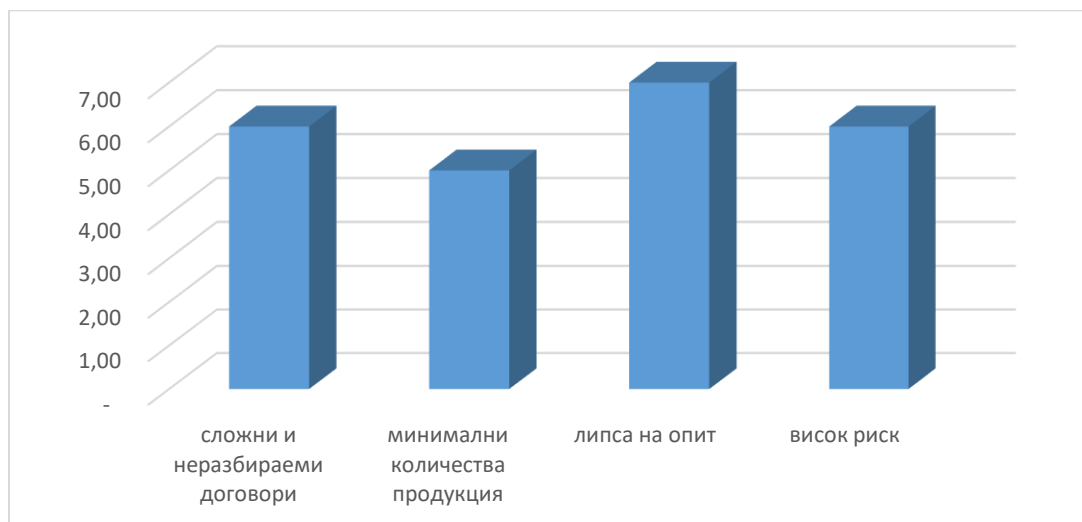
Фигура 7.6. Възраст на стопанствата



Източник: Собствени изчисления.

При разговора с тях сме наясно, че те доста добре осъзнават всички трудности, които си спестяват, от това да се опитват сами да реализират всеки килограм произведена продукция: купуване на подходящи опаковки, които да предпазват продукта и да отговарят на стандартите на търговските вериги; осигуряване на хладилни помещения или транспортни средства, за да се запази свежестта на продукта; малините са бързо развалящ се продукт, което изисква бърза обработка, съхранение и транспортиране. Логистични разходи за доставка до пазари или дистрибутори; получаване на сертификати за биологично производство или други стандарти за качество; разходи за реклама, брендиране; поддържане на имидж в социалните мрежи; цените на малините могат да варират значително, което увеличава риска за производителите.

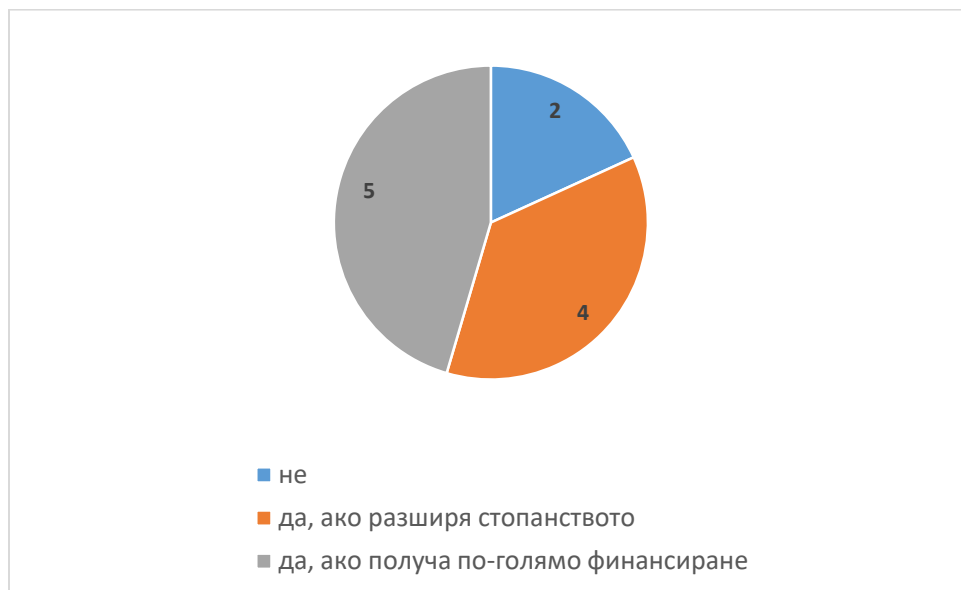
Фигура 7.7. Основни причини на ЗС за работа в мрежа



Източник: Собствени изчисления.

Производителите на малини биха реализирали целия процес сами при следните условия:

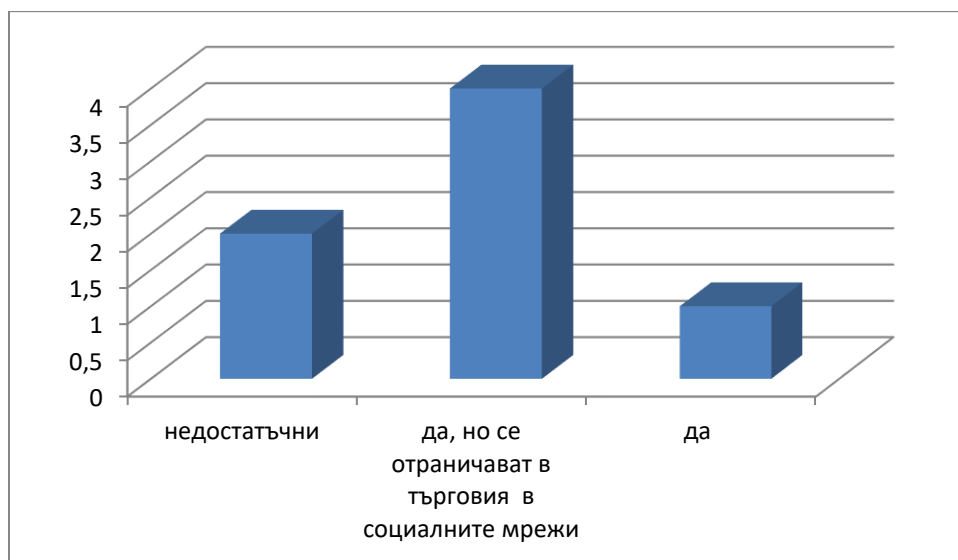
Фигура 7.8. Имате ли намерение да започнете сами да предлагате продукцията си на вериги магазини, или да започнете сами да реализирате продукцията си ?



Източник: Собствени изчисления.

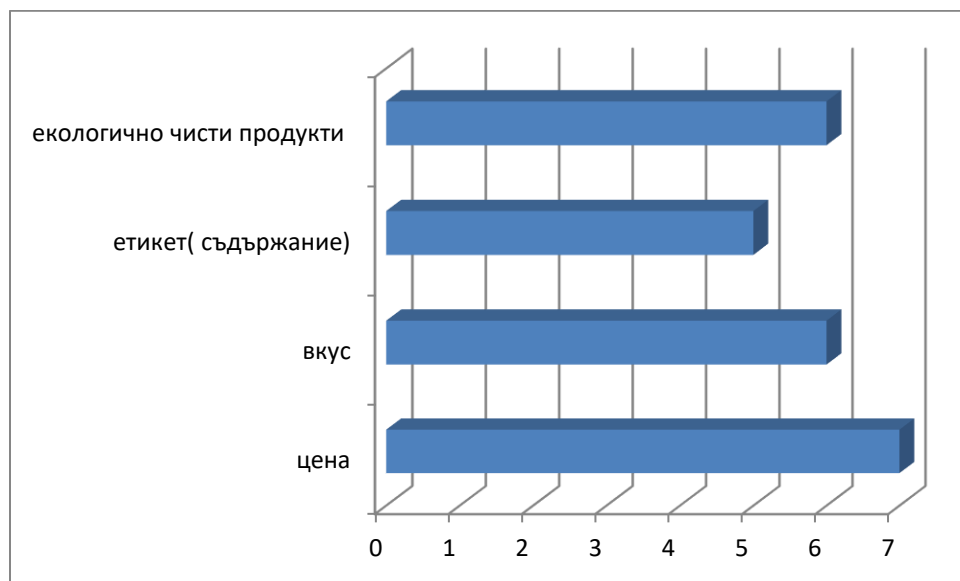
Провокирахме ги с въпрос, ако тези условия се случат, дали са подготвени за промяната, която ще настъпи в стопанството, или дали собственикът има необходимите познания за промени управленската стратегия.

Фигура 7.9. Имате ли маркетингови знания/ умения ?



Източник: Собствени изчисления.

Фигура 7.10. Според вас какво търсят потребителите на пазара?



Източник: Собствени изчисления.

3. Заключение

Земеделските стопани се страхуват да предприемат стъпки в посока да модернизират стопанството си. Необходимо е да утвърдят собствен продукт и собствена мярка. Нещо, което вече са осъзнали и действат в тази посока. В противен случай се явяват просто като едни производители на даден продукт и зависещи от други бизнес стратегии. Ограниченият достъп до пазари е сериозен проблем за малките земеделски стопанства, който ограничава тяхната икономическа устойчивост и способността им да осигуряват храна за местните общности.

От така направения анализ можем да обобщим силните и слаби страни на малките стопанства в района:

Силни страни:

- Уникални продукти;
- Специални продукти със специфичен вкус;
- Добре установени производствени традиции;
- Благоприятни природни и климатични условия;
- Добре квалифицирана работна ръка с подчертан професионализъм;
- Технологии за увеличаване срока на годност и ароматност на продуктите без използването на консерванти;

Слаби страни:

- Липса на познания по бизнес комуникации при представянето на продуктите и очертаване на пазарните стратегии;
- Малките стопанства не са в състояние да договарят изгодни условия с хранително-вкусови компании регионални търговски обекти .Тази ситуация допълнително натоварва бизнеса и го лишава от възможността да оптимизира разходите;
- Недостатъчно развита фермерска култура;
- Ограничен достъп до кредити (не само за производствени компании, но така също и за доставчиците);
- Недоразвита култура по мениджмънт (човешки ресурси, логистика, информационни потоци, маркетинг, оптимизация на технологичните процеси, използване на суровините);
- Националните закони и нормативни документи се променят непрекъснато без да се съгласуват с бизнеса;
- Сезонността в ХВП и невъзможност за стабилност през цялата година.

ГЛАВА ОСМА. Аграрни договори, касаещи правата на собственост на използваната земеделска площ, *Антон Митов*

Достъпът до и използването на земя формират основата на всяка хранително-вкусова система. Когато правата на достъп и владение не отговарят на правата на човека и социалната, икономическа и екологична устойчивост, системите за селскостопански храни ще бъдат компрометирани и това може да доведе до изключване на уязвими групи и неустойчиви модели на производство и потребление на храни.

1. Въведение

Наред със семейни стопанства, притежаващи собствена земя, такива, управлявани от наематели, са основен фактор в селскостопанския сектор на ЕС, отразявайки обстоятелствата, при които някои владения са по-подходящи за определени икономически и социални дейности. Наемателите най-често се договарят, предимно писмено, със собственика на земята посредством договор за наем, като така се пораждат специфични и строго индивидуални договорни отношения, които от своя страна, на макроикономическо ниво, могат да бъдат структуроопределящи за селското стопанство. Наемното отношение е облигационно отношение по силата, на което едната страна се задължава да предостави за ползване определено имуществено благо на другата страна, за определено време срещу заплащане на определена цена. Наемното отношение е двустранно и възмездно. Едната страна се задължава да предостави съответното благо за ползване, а другата – да заплати уговорената цена. И двете престации²⁶ са имуществени. Неимуществени блага (напр. авторски права) се предоставят за ползване в рамките на други отношения, различни от наемните.

Арендните отношения възникват по силата на договор за аренда, според който едната страна (арендодател) се задължава да предостави обекта на договора на другата страна (арендатор) за временно ползване, а арендаторът - да извърши определено арендно плащане. Добивите от отдадените под аренда обекти стават собственост на арендатора от момента на отделянето им. У нас арендата в земеделието е уредена със Закон за арендата в земеделието (ЗАЗ).

Почти толкова е наетата земеделска земя, колкото е и собствено притежание в ЕС през 2020 г. България е начело по процент наета земеделска земя, както ще разкрие анализът в това изследване.

Близо две трети от наетата земя в ЕС е била във ферми с размер над 100 хектара през 2020 г.

Достъпът до финансов капитал, нарастващите цени на земята и липсата на достъпност до земя са някои от бариерите за навлизане в земеделието изобщо. Във време,

²⁶ съдържанието на едно облигационно задължение.

когато мнозинството (57,6 % през 2020 г. и нараства) от управителите на ферми са на възраст над 55 години, търсенето на подкрепа при навлизането на по-млади хора в земеделието е все по-важно за продоволствената сигурност на ЕС и по-дългосрочната устойчивост на сектора. Само 11,9 % от управителите на ферми в ЕС са били на възраст под 40 години през 2020 г. Сигурността на собствеността (владението) също се подчертава като фактор, приобщаващ и устойчивите местни хранителни вериги (FAO 2021).

Целта на настоящото изследване е да се разгледат и анализират развитието и тенденциите при едни от най-важните договорни отношения в селското стопанство, тези, които са основополагащи и имат структуроопределящо място в земеделието в ЕС и особено в България, а именно договорните отношения, свързани със собствеността на земята, тяхната значимост, обхват и определящо значение за целия сектор, както и рисковете, които крият.

2. Актуалност и значимост (теоретичен преглед)

Определението собственост/владение конкретизира достъпа и използването на различни природни ресурси и как те се свързват помежду си чрез официални и неформални правила и споразумения. Терминът най-често се прилага за земя. Въпреки че има много дефиниции на владението на земя, според една кратка дефиниция на FAO, това е „връзката, независимо дали е законово или обичайно дефинирана, между хора, индивиди или групи, по отношение на земята“ (FAO et al., 2020). Сигурното владение се отнася до системи за владение, които са добре дефинирани, уважавани и приложими в официален съд или чрез обичайни структури в дадена общност. Всяко земевладение има потенциал да бъде сигурно или несигурно.

Когато владението на земеделска земя е сигурно, има по-голяма увереност и категоричност при вземането на инвестиционни решения за икономически растеж. Несигурността и нестабилността при владението на земеделска земя може да доведе до конфликти и фалити, особено на по-бедните фермери. Допълнително измерение е преходът към либерализирани пазари на земя чрез процеса на присъединяване към ЕС и бавния темп на реституция на земя в някои от държавите членки, в това число и България. Голяма част от въпросите в тази област все още остават нерешени, поради проблеми от различно естество, като комасацията на земята, прекалено многото собственици, незнание или незаинтересованост на собствениците, самоуправство и др.

Освен това е доказано, че правата върху земята осигуряват на бедните хора, живеещи в селските райони, първо ниво на социална защита (Tanner, 2016), тъй като сигурността на владението действа като предпазна мрежа срещу шокове в доходите (Ma, 2021). Защитата на поземлените права на бедните, включително тези на жените и момичетата, в писмена или неписмена форма, следователно може да осигури повече гаранции за уязвимите групи, които е непропорционално вероятно да пострадат от изгонване, лишаване от наследство и разселване (Payne и Durand-Lasserve, 2012).

Съществуват и доказателства, че гарантирането на правата върху земята, в рамките на дребномащабни производствени системи, допринася за устойчиви доходи и поминък в

селските райони и по този начин за продоволствената сигурност, като същевременно подкрепя опазването на екосистемите и положителните за природата практики на дребните фермери, скотовъдци, коренното население и горските фермери (Landesa, 2012).

Достъпът до земя е свързан със способността да се използва земя, да се контролират ресурсите и ползите от земята и да се прехвърлят правата върху земята. Достъпът до земя се управлява чрез системи за владение на земята, независимо дали са законово или обичайно дефинирани между хората, като индивиди, домакинства или групи (ILC, 2020a). Управлението на земята включва процесите, политиките и институциите, чрез които се управлява земята, правата върху нея и други природни ресурси, свързани със земята, както и решенията относно достъпа до земя, правата върху земята, използването на земята и развитието на земята (FAO, 2021 г.).

В глобален мащаб, въпреки слабата сигурност на владението и неблагоприятната политическа среда, които често характеризират дребномащабните производствени системи, изчислено е, че дребните фермери, т.е. тези със земя под два хектара, все още произвеждат приблизително 35% от световната храна, докато използват само около 12% от цялата земеделска земя (Lowder et al., 2021).

Важно е да се отбележи, че тъй като селското стопанство остава основният източник на доходи за много селски домакинства в развиващия се свят, неравният достъп до земя и несигурността на владението често са сред основните причини за бедността и неравенството в селските райони (Losch et al., 2012). Съществува широк консенсус, че прекратяването на глада и всички форми на недохранване изисква увеличаване на устойчивото производство и по-голям достъп до по-голяма наличност и достъпност на питателна храна. Сигурността на владението за дребните производители е жизненоважна за осигуряване на безопасна и питателна храна за всички. Има множество връзки между производството на храна и сигурността на владението.

За да се променят моделите на производство и потребление, ще е необходима многостранна стратегия, фокусирана върху търсенето, задоволяването на основните нужди на бедните и намаляването на разхищението и използването на ограничени ресурси в производствения процес. Сигурността на владението се подразбира в това отношение, като се има предвид разчитането в сектора на хранително-вкусовата промишленост, от земеделските производители до преработвателите и търговците на дребно, на сигурния достъп до земя, за да се планират дейностите на предприятията, включително инвестиции (Wegerif, 2020). Ролята на сигурността на владението за селскостопански и хранителни предприятия за принос към устойчиви модели на потребление е от съществено значение.

Някои автори отбелязват положителното за природата производство, което се отнася до защитата на устойчивото управление и възстановяването на производствените системи (Hodson et al., 2020). То зависи до голяма степен от здравето на земята и екосистемите, както и от това на природната среда. Сигурните права на владение на земята, заедно с отговорното управление, осигуряват необходимата социална, икономическа и политическа мотивация за насърчаване на производството на храни, което е по-позитивно за природата.

Подобряването на сигурността на владението ще осигури гаранции на уязвимите фермери и коренното население, че могат да продължат да следват щадящи природата практики за използване на земята, които допринасят за здравето на земята и почвите и опазват екосистемите и ландшафта. Доказано е също така, че сигурността на владението на земята дава възможност на уязвимите групи да постигнат по-добър баланс между моделите на местно използване на земята (Среща на върха на UNFSS, 2021a), като същевременно стимулира достъпа до вода, пасища, гори и води за риболов (Veit, 2019; среща на върха на UNFSS, 2016).

Като цяло, поземленото неравенство, чрез своята взаимосвързаност със социалните, икономически, екологични и пространствени неравенства, влияе върху устойчивостта и способността на хората да действат, да вземат решения и да оформят своите хранителни системи и поминък. Бедността, разселването, лошите условия на живот, социалното изключване и липсата на възможности – често произтичащи от неравен достъп до земя – оказват отрицателно въздействие върху хранителните системи (ILC, 2020a).

Като се има предвид централното място на земята в производството на храни и ключовата роля, която производството играе за потреблението и доходите на много селски домакинства, стратегиите за постигане на намаляване на бедността могат да се възползват в значителна степен от сигурен и справедлив достъп до земя. Сигурността на владението може да се разглежда като ”дар” за гарантиране на продоволствена сигурност и поминък за домакинствата, разчитащи на множество източници на доходи.

Докато перспективите за заетост остават ограничени и собствеността върху земята продължава да играе важна роля за поддържане на продоволствената сигурност и предотвратяване на крайната бедност, осигуряването и подобряването на правата на владение и достъпа до земя трябва да се разглеждат като неразделни компоненти както на социална защита, така и на селскостопанската политика. Освен това, където все още има аграрен дуализъм, съчетан с масова безработица в селските райони и ниски заплати, бедността и безработицата в селските райони могат да бъдат преодолені чрез насърчаване на по-висока икономическа производителност от дребното селско стопанство (Кау, 2002).

Най-уязвимите групи, като жените и младежите в селските райони, са по-засегнати от поземленото неравенство, което засилва моделите на социално изключване за тези групи и намалява генерирането на доходи, перспективите за заетост и възможностите за принос към устойчива трансформация на хранителната система.

Връзката между земята и конфликтите не винаги е линейна, но повечето съвременни конфликти, възникнали в рамките на икономически и екологични стресови фактори, ясно отразяват засилената конкуренция за земя и природни ресурси между различни групи. Такива кризи могат да бъдат резултат от структурни поземлени неравенства, исторически диспути или вътрешнодържавни конфликти за земя и вода, или могат да бъдат резултат от издаване на концесии за експлоатация на природни ресурси с висока стойност, без да се провеждат необходимите консултации със засегнатите общности (Anseeuw и др., 2012). Проблемите с неясното и оспорвано владение на земя, природни ресурси и територии често

се смятат за сред първопричините за насилствени конфликти или поне са основен допринасящ фактор, като земята е идентифицирана като фактор в над половината от насилствените конфликти между 2000 г. и 2015 г. Освен това, изследванията показват, че земята вероятно ще стане още по-важен фактор в такъв вид конфликти, тъй като натискът върху природните ресурси се увеличава с нарастването на населението (Locke et al., 2021).

Когато правата върху земята не са защитени и има липса на прозрачност и справедливост, управляващи формалните и неформални правила и институции, конфликтите могат да се превърнат в насилие: например в случаи, включващи принудително изселване на IPLC²⁷ от тяхната традиционна земя (Lay et al., 2021).

Механизмите, които помагат на различни заинтересовани страни да постигнат приемливи условия за справедлив достъп до земя, сигурност на владението и прозрачност на управлението, следователно представляват важен стълб за поддържането на мира, продоволствената сигурност и устойчивото развитие, без които конфликтите биха имали по-голяма вероятност да се появят отново или да се засилят (Locke et al., 2021; Междуправителствен рамков екип на ООН за превантивни действия, 2012; UNEP, 2009). Същите тези проблеми могат да бъдат влошени от нарастващата деградация на земята и опустиняването, което изостря конфликтите относно достъпа до земя и вода и до природни ресурси като цяло. В случай на продължителни кризи – причинени от човека или в резултат на природни бедствия – проблемите, свързани със земята и природните ресурси и колапсът на легитимното управление, вероятно ще бъдат сред първопричините (FAO, 2012).

Ролята на сигурността на собствеността в поддържането на екосистемите с биоразнообразие също има сериозни последици за човешкото здраве. Изследванията в областта на екологията и социално-екологичните системи, още преди 2020 г., са започнали да идентифицират симбиотичната връзка между биоразнообразието и устойчивостта, с тясна взаимовръзка между състоянието на околната среда и бедствията, както и връзки с възникващи инфекциозни заболявания (EIDs²⁸).

В своя научен труд „Основи на икономиката на аграрните договори“, Башев Х., анализира и изследва проблематиката в областта на аграрните договори в нашата страна: „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 да се оцени ефективността, движещите фактори за развитие

²⁷ Коренното население и местните общности (IPLCs) обикновено са етнически групи, които произлизат от и се идентифицират с първоначалните жители на даден регион, за разлика от групите, които са се заселили, окупирали или колонизирали района по-скоро.

²⁸ Нововъзникващо инфекциозно заболяване (EID) се дефинира като заболяване, причинено от патоген, който не е бил наблюдаван преди това в популация или географско местоположение.

и ограниченията на съществуващата в страната структура на аграрните договори и системата на аграрно управление“ (Башев, Х., 2024)

3. Методика

Използва се индикаторен анализ. Анализът на индикаторите, по същество, е структурирана аналитична техника. Структурираните аналитични техники се използват от икономическите анализатори за премахване на така наречените когнитивни²⁹ пристрастия и да помогнат за създаването на ясно проследим аргумент в подкрепа на аналитичните заключения (Heuer, R. J.Jr. and Pherson, R.H., 2015).

В статистиката и икономическите изследвания индикаторът е наблюдавана стойност на променлива, или с други думи „знак за наличие или отсъствие на изследваната концепция“ (Babbie E., 2012).

В изследването се анализира населението, обхванато от основните данни, изпратени на Евростат през 2020 г., подробно описани, с метаданни за всяка държава. Виртуалните субекти (общи поземлени единици без управител на ферма) са изключени от изследването, тъй като не са земеделски стопанства съгласно определението, дадено от Регламент (ЕС) 2018/1091 на Европейския парламент и на Съвета от 18 юли 2018 г. относно интегрираната земеделска статистика и за отмяна на регламенти (ЕО) № 1166/2008 и (ЕС) № 1337/2011. Освен това земеделските стопанства, с липсваща информация за възраст и пол на ръководителя на стопанството са изключени от изследването.

За целите на анализа използваме данни на Евростат, като основно разглеждаме в дълбочина показателя „*собственост на стопанството*“ и производните, свързани с него, подпоказатели:

1. *използвана селскостопанска площ по тип владение на стопанството (% дял от общия брой, ЕС и държави);*
2. *разпределение на земеделската земя по размер на стопанството и вид на владение (% дял от общия брой, ЕС, 2020г.);*
3. *промяна във вида на владение на използваната земеделска площ (% дял от общия брой, ЕС и държави)*

Определение на индикатора - Собственост на стопанството/Земеделско владение се отнася до собствеността върху парцели земя, използвани за земеделие. То включва:

- отглеждане върху собствена земя, при което използваната земеделска площ в стопанство (ферма) е собственост на нейния собственик;
- отглеждане върху земя под наем, където използваната земеделска площ в стопанството се наема срещу фиксирана, договорена сума;

²⁹ Познавателна способност или когнитивност (на [английски](#): *Cognition*) – способността на обучаемия да разбира и открива смисъла от извършването на определени дейности като четене, преглед, наблюдение и др. (Naidu S., 2003)

➤ отглеждане върху обща земя³⁰, където използваната земеделска площ, която се обработва, не принадлежи директно към стопанство, а е площ, за която се прилагат общи права;

➤ споделено земеделие и други владения, като например когато използваната земеделска площ се обработва в партньорство от акционера и наемодателя по писмен или устен договор.

Използвани са данни за десетгодишен период (2010-2020 г.), като за част от разглежданите подпоказатели са взети последните налични данни (2020 г.).

4. Анализ

4.1. Сравнителен анализ на наетата и собствената земя в ЕС

През 2020 г. в ЕС е имало 9,1 милиона земеделски стопанства/ферми. В по-голямата част от тези ферми земята е или собственост на собственика, или наета. Въпреки това голям брой стопанства включват смесица от частично притежавана и частично наета земя. Тъй като данните не се изключват взаимно за стопанствата, нито за управителите на ферми, за да няма риск някои ферми/управители да са преброени два пъти, анализът е ограничен до владението на площта, използвана за земеделие.

Площта, използвана за селскостопанско производство в ЕС (наричана още използвана селскостопанска площ) се намира във ферми с различни видове владение. В целия ЕС като цяло наетата земя представлява 46 % от общата използвана земеделска площ през 2020 г., което е съвсем малко по-нисък дял от този на земята, която е притежавана и обработвана от нейния управител (48 %). Заедно тези две форми на владение са причина за преобладаващото използване на земеделска земя в ЕС, като общата земя (3 %) и споделеното земеделие и други начини на владение (4 %) са много по-рядко срещани – вижте Фигура 8.1.

Въпреки ниския процент на общата земя на ниво ЕС, трябва да отбележим и разгледаме тази категория земя в България, тъй като тя има други, различни специфики и размери. Общата земя в България е включена за първи път в преброяването на Евростат през 2010 г. и след това през 2013 г. под формата на 264 единици обща земя на ниво община, т.е. местни административни единици 1 (LAU 1). В България общата земя винаги е постоянна затревена площ (пасища и ливади).

³⁰ Общата земя може да се определи като земеделска площ, използвана от земеделското стопанство, но не принадлежаща пряко към него. Най-общо казано, общата земя е използвана земеделска площ (ИЗП), собственост на публичен орган (държава, енория и др.), върху която друго лице има право да упражнява общи права и тези права обикновено могат да се упражняват съвместно с други. Общата земя се среща в средиземноморските държави членки (Гърция, Испания, Франция, Италия, Кипър и Португалия), в планинските страни (Австрия, Норвегия и Швейцария), в някои източноевропейски страни (България, Хърватия, Унгария, Полша, Румъния, Словения, Черна гора и Сърбия), в страни с обширни пасища (Ирландия, Обединеното кралство и Исландия) и в Германия.

Общата земя се състои главно от постоянни пасища, въпреки че може да се състои и от градини или обработваема земя. Голям процент от тези площи се използват за паша на животни.

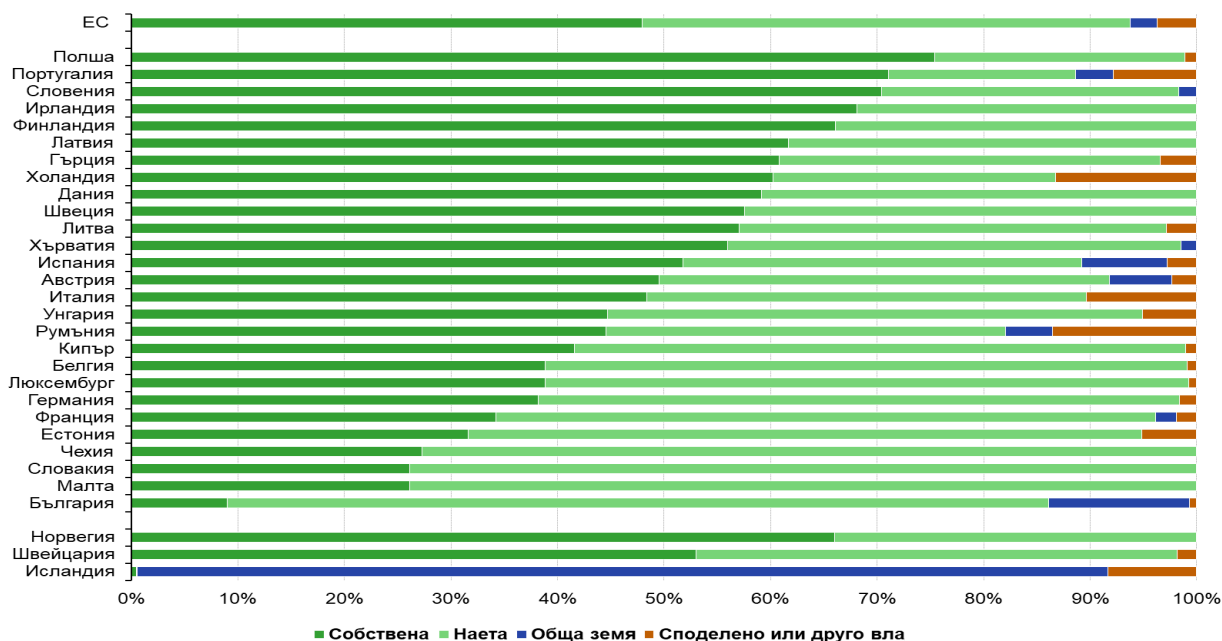
През 2010 г. информацията за общите земи е получена от различни администрации, които управляват **858 563** хектара използвани земеделски земи (19% от ИЗП):

264 общински администрации за Общински поземлен фонд – 599 141 хектара. Държавен поземлен фонд на Министерството на земеделието и храните – 90 467 хектара. Изпълнителна агенция по горите за незалесени и разрешени за паша гори – 168 995 хектара. Според преброяването от 2010 г. 191 000 стопанства колективно са използвали общи площи за паша на животни в България.

В сравнение с проучването от 2010 г. площта на общата земя остава практически стабилна, **856 026** хектара през 2013 г. (18% от ИЗП). Очаква се общата земя да намалее в бъдеще, тъй като се извършват административни стъпки за разпределяне на обща земя на стопанства с животни за индивидуално ползване (Farm structure survey – common land, Eurostat, 2024).

Фигура8.1.

Използвана селскостопанска площ по тип владение на стопанството (% дял от общия брой, ЕС и държави, 2020 г.)



Източник: Евростат (online data code: ef_mp_tenure)



Разпределението на земеделската земя по владение между страните от ЕС е смесено. В 14 държави от ЕС земеделската земя на собственици представлява по-голямата част от използваната земеделска площ, с най-високи дялове в Полша (75 %) и Португалия (71 %). В 11 страни от ЕС наетата земя представлява по-голямата част от използваната земеделска площ, като най-високите дялове са в **България (77%)**, Словакия (74%), Малта (74%) и Чехия (73%) (фиг.8.1.).

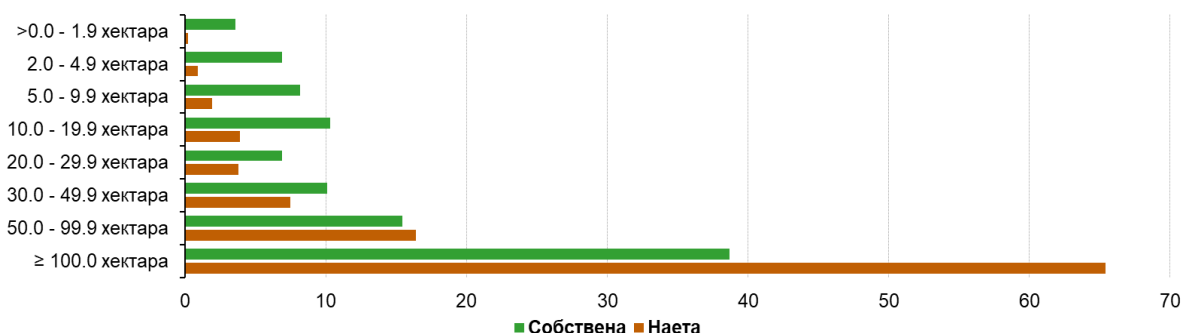
Форми на владение, различни от собствена земя и наета земя, се забелязват в някои страни от ЕС. В **България** общата земя представлява 13 % (фиг. 8.1.) от използваната земеделска площ, най-високият дял сред страните от ЕС. В Румъния общата земя или други видове владение представляват 14 % от използваната земеделска площ, малко повече от дяловете в Нидерландия (13 %) и Италия (10 %).

4.2. Анализ на земеделската земя по размер на стопанството и вид на владение

Малко повече от половината (51,8%) от общата площ, използвана за селскостопанско производство в ЕС през 2020 г., е открита във ферми с размер минимум 100 хектара. Този дял е още по-висок сред наетата земя и рязко контрастира с притежаваната земеделска земя; почти две трети (65,4 %) от наетата земеделска земя е във ферми от над 100 хектара, в сравнение с около две пети (38,7 %) от притежаваната земеделска земя (виж фигура 8.2.).

Фигура 8.2.

Разпределение на земеделската земя по размер на стопанството и вид на владение(% дял от общия брой, ЕС, 2020 г)



Източник: Евростат (online data code: ef_mp_tenure)

Слабо е нарастването на наетата земеделска земя в държавите от ЕС. Въпреки че количеството на използваната земеделска площ в ЕС е намаляло с приблизително 1,1 милиона хектара между 2010 г. и 2020 г. до 157,4 милиона хектара, количеството земя, която е наета, се е увеличило с приблизително 1,5 милиона хектара, докато количеството на обработваната собствена земя е намаляло с приблизително 5,6 милиона хектара.

По данни на Евростат за 2020 г. за България от използваната 409 120 хектара собствена земя, 248 530 хектара са концентрирани в стопанства с над 100 хектара, което е приблизително 60 % от собствената ИЗП.

По-„смущаващи“ са показанията за България за наетата земя през 2020 г., където от 3 519 870 хектара, 2 874 880 хектара се управляват от стопанства с над 100 хектара или почти 82% (Евростат, Собственост на земеделските стопанства по използвана земеделска площ, пол и възраст на ръководителя на стопанството ef_mp_tenure__custom_9175).

Тенденцията спрямо 2010 г. леко се променя, като за десетгодишен период, до 2020 г., наблюдаваме повишаване при собствената земя с около 15 %. Данните за България (2010

г.), показват, че от използваната 1 580 550 хектара собствена земя, 1 194 500 хектара са в стопанства от над 100 хектара или приблизително 75 % от собствената ИЗП.

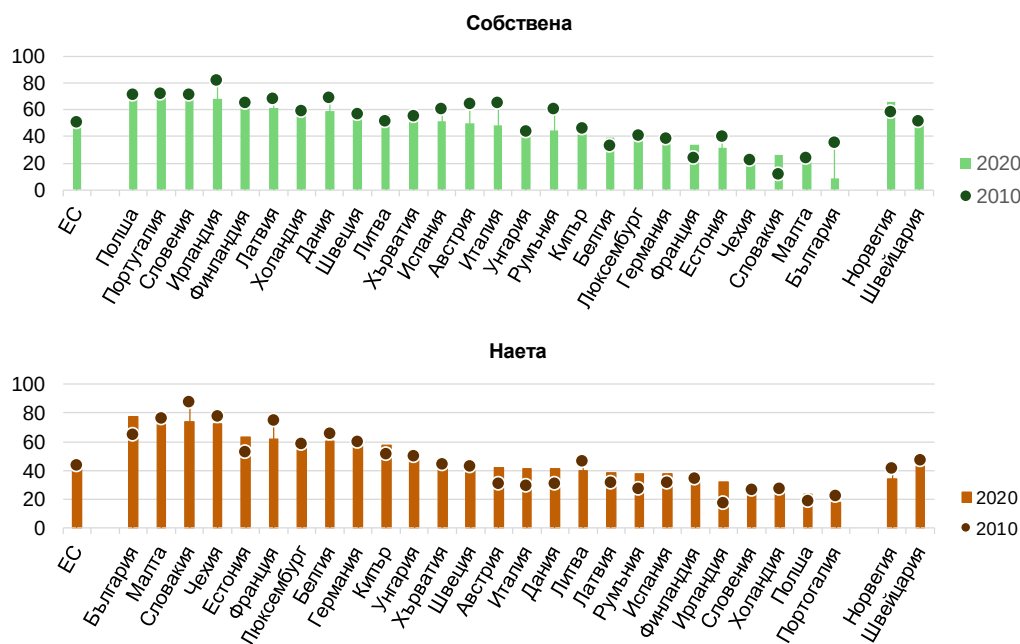
При наетата земя през 2010 г., за България от 2 894 980 хектара наета земя, 2 493 360 хектара са в стопанства от над 100 хектара или около 86 %.

Големите стопанства от над 100 хектара доминират и при ползването на общата и споделяната земя. За 2020 г. по данни на Евростат, от 604 860 хектара обща земя (предимно пасища и ливади), 282 610 хектара попадат в стопанства с големина над 100 хектара, което е почти половината от наличната в страната. При общата земя за 2020 г. от 30 300 хектара, 20 890 хектара са използвани от най-големите стопанства, или 68 %.

В някои държави от ЕС се наблюдават забележими промени във владенето на земеделските стопанства между 2010 г. и 2020 г. (вижте Фигура 8.3.). Има по-голяма използвана земеделска площ, обработвана от собствениците, в Словакия (увеличение с 14 процентни пункта, макар и от относително ниско ниво) и в по-малка степен във Франция (увеличение с 11 процентни пункта). В редица други пък има по-голяма наета използвана земеделска площ; увеличението е между 10 и 15 процентни пункта в Ирландия, България, Италия, Австрия, Естония и Румъния.

Фигура 8.3.

Промяна във вида на владение на използваната земеделска площ (% дял от общия брой, ЕС и държави, 2020 г.)



Забележка: Данните за Гърция и Исландия не са сравними между 2010 и 2020 г.
Източник: Евростат (код на онлайн данни: ef_mp_tenure)

Впечатление прави промяната в България от 2010 до 2020 г. в хектарите собствена земя в стопанството, като от 1 580 550 хектара през 2010 г., те спадат до 409 120, което е намаление с внушителните 74.1%. Сам по себе си този процент крие значителни социални, екологични и икономически рискове, както уточнихме в други части на това изследване.

5. Заключение

Децентрализираните системи за управление на земята, когато са включени, позволяват на местните власти и общности да правят стратегически инвестиции в колективна инфраструктура, която може да подпомогне местните хранителни системи към устойчивост. Използването на възможността за предоставяне на сигурност на владение на ферми и предприятия за селскостопански и хранителни продукти, съчетано с достъп до други местни социално-икономически услуги, позволява на местните власти да подкрепят по-добре местните пазари.

Прозрачността и отчетността също са идентифицирани като ключови условия за осигуряване на устойчиви подобрения в сигурността на владението, по-специално по отношение на инвестициите в земя и предприятия за хранително-вкусова промишленост както от местни, така и от чуждестранни инвеститори (Lay et al., 2021). Сигурността на владението, която признава правата на земеделските производители и местните общности, ще допринесе за защита на правата върху земята и правото на свободно, предварително и информирано съгласие (FPIC³¹), във връзка с всеки инвестиционен проект, който засяга тяхната земя и поминък, и ще насърчи участието на онези, чиято земя и територии са засегнати в процесите на вземане на решения като основен контрагент в сделките със земя.

Изключително нисък е процентът на собствена земя в българските стопанства. Наетата земя доминира в съотношение 7-8 пъти спрямо собствената. В дългосрочен аспект се създава едно „преизползване“³² на наетата земя, което крие значителни екологични рискове, в т.ч. и увеличаване на ерозията и загуба на плодородие на почвата. Освен това се създава икономически неконкурентна среда, тъй като повечето фермери се въздържат от по-сериозни инвестиции когато се използва предимно наета земя.

Около 800 000 ха, е т.нар. „обща земя“, която е основно образувана от пасища и ливади, но този огромен ресурс остава неизползван пълноценно, поради ниската гъстота на животните в България, както и изоставания (едва оцеляващ) сектор животновъдство, представен от все по-малкия брой едри и дребни преживни животни.

Големите стопанства, над 100 хектара, които са предимно тясно специализирани (зърнено-житни), заемат значителен относителен дял в България, използвайки висок (най-високия за ЕС) процент от наличния поземлен ресурс в страната. Около 60 % от собствената ИЗП и 82 % от наетата земя попада в тези стопанства. Половината от т.нар. обща земя също

³¹ Принципът на свободното, предварително и информирано съгласие (FPIC) се отнася до правото на коренното население да даде или да откаже съгласието си за всяко действие, което би засегнало техните земи, територии или права.

³² Земята не е безграничен актив/ресурс. Съществуват редица изследвания за отношението и стопанисването на собствена и съответно наета земя.

попада в границите на тези стопанства. Стопанствата в България, като цяло, за десетгодишен период до 2020 г., са намалили количеството на собствената земя с **74.1%**.

Намаляването в такива размери на собствената земя в стопанствата и концентрирането на ресурса земя в стопанства над 100 хектара създават реална предпоставка за намаляване конкурентоспособността на самите стопанства, за загуба на сигурност, за намаляване на дългосрочните инвестиции, за преизползване на наетия ресурс (земята), за незаинтересованост по отношение на практики, водещи до подобряване на почвеното здраве и плодородие, за увеличаване на спекулативния риск от страна на собствениците на земя, както и за много други рискове за устойчивостта, във всички нейни измерения - екологична, икономическа, социална и институционална.

От чисто институционална гледна точка, всяка промяна в Закона за собствеността и ползването на земеделските земи (ЗСПЗЗ) буди противоречиви мнения. Това се случва и когато с проект на Решение на Министерския съвет се предвижда отмяна на режима по чл.37б, ал.6³³, който касае сключването на споразумение между собствениците и ползвателите. От Асоциацията на собствениците на земеделска земя в България, се опасават, че това би могло да доведе до следните последствия³⁴:

1. ще се възобновят масовите злоупотреби с фалшиви договори за отдаване под наем и аренда на земеделска земя;
2. ще се застрашат правата на собствениците и дребните ползватели на земеделска земя;
3. ще се създаде риск от корупционни практики, като се премахват обективни и досега работещи критерии (наличие на вписване и поредност при вписване на договори за наем/аренда), като на тяхно място не се предвижда друг механизъм за решаване на конфликт между предявени правни основания, което означава, че в арбитър ще се превърне субективната преценка на конкретни длъжностни лица в системата на Министерство на земеделието;
4. ще се създаде допълнителен хаос в поземлените отношения и ще се затрудни до голяма степен възможността за комасирано ползване на земеделските земи;
5. в средносрочен аспект ще доведат до последици, които са несъвместими с принципите на правовата държава (доколкото способстват за злоупотреби спрямо право на собственост и фиктивни облигационни отношения, с цел получаване на европейски субсидии) и биха били основание за преустановяване на достъп до европейски средства за Република България в светлината на въведения на ниво Европейски съюз (ЕС) механизъм

³³ (6) (Нова - ДВ, бр. 42 от 2018 г., в сила от 22.05.2018 г.) Когато за един и същ имот са представени за регистриране повече от един договор за наем или за аренда на земеделска земя, в общинската служба по земеделие се регистрира: 1. договърът, вписан в службата по вписвания с най-ранна дата; 2. вписаният договор - при представяне за регистриране на вписан и невписан договор.

³⁴ СТАНОВИЩЕ от 11.3.2022 г. ОТНОСНО: Проект на Решение на Министерския съвет за одобряване проект на Закон за изменение и допълнение на Закона за собствеността и ползването на земеделските земи, публикуван на портала за обществени консултации на 04.03.2022 г.

за обвързване на финансова подкрепа на Съюза, със спазване на принципите за върховенство на закона и правова държава от държавите членки;

6. предполага развитието на нестабилни и краткосрочни поземлени отношения, свързани с преотстъпването на правото на ползване на земеделска земя, вместо да насърчава трайни, устойчиви и предвидими такива.

Трябва да подчертаем необходимостта от цялостно преразглеждане на действащите правила за управление на поземлените отношения, преосмисляне на механизма на споразуменията за ползване на земеделски земи по чл.37в от ЗСПЗЗ и отмяната на режима на т.нар. „бели петна“, за които собствениците им не са подали декларации за начина на трайно ползване и формата на стопанисване, в срок до 31 юли, и не са сключили договори за отдаването им за ползване.

6. Препоръки

- a. Правителствата трябва да разработят политики и институции за регулиране на собствеността, използването и разпределението на земята чрез всеобхватни процеси на вземане на решения, които насърчават справедливи модели на достъп до земя, контрол и сигурност на владението. Поземлените реформи и регулациите на пазара на земя, включително поземлените данъци, са мощни политически инструменти, които помагат да се избегне концентрацията на земя и да се оформят по-приобщаващи агро-хранителни системи.
- b. Правителствата трябва да признават, зачитат, защитават, насърчават и улесняват всички законни притежатели на права на владение, заедно със самите права, включително законните права на владение на най-уязвимите хора и на IPLC, които упражняват самоуправление на земята, рибарството и горите, със специално внимание към осигуряването на равен достъп за жените, в съответствие с VGGTs³⁵. Това следва да се осъществява в съответствие с правата на човека, като се признава правото на определяне на самоличността, човешкото достойнство и благосъстояние, в рамките на хранително-вкусовата промишленост. Традиционните и колективни знания и практики на тези носители на права следва да се зачитат, техните традиционни диети трябва да бъдат защитени и тяхното хранене и благополучие трябва да бъдат приоритет. В това отношение трябва да се обърне специално внимание на обичайните права върху земя, вариращи от законно признати и документираны права върху земя на общността до легитимни незадължителни и недокументираны права.
- c. Правителствата и заинтересованите страни трябва да инвестират в институции и технологии за ефективни и напълно прозрачни системи за управление на земята, администрации и регистри, включително на децентрализирани нива. Процесите на записване и формализиране трябва да бъдат социално-културно подходящи и приемливи и да включват местните власти и представители в процеса. Трябва да

³⁵ The VGGT are the internationally negotiated framework to improve land governance.

се гарантират интегрираното управление и използване на земята и създаването на регистри за земеделски стопани и социална защита, за да се хармонизират политиките за осигуряване на равен достъп до земя и изкореняване на бедността в селските райони и продоволствената несигурност. Вzeti заедно, тези усилия са от основно значение за постигането на приобщаващи рамки и структури за поземлена политика, включващи активно участие.

- d. Правителствата трябва да осигурят публичен достъп до информация за всички прехвърляния на права за използване на земя, независимо дали чрез покупка, наем, използване или акционерно участие. Поземлените регистри трябва да включват информация относно институционалната собственост и контрола върху земята чрез сложни финансови инструменти, включително регистрирани и некотирани фондове. Публичната подкрепа, включително финансиране за развитие на инвестиции или проекти, трябва да зависи от предоставянето на цялата съответна информация. В същото време следва да има по-големи инвестиции в капацитета на ръководени от гражданите инициативи за наблюдение, включително наблюдение на компании и техните акционери, работещи в селското стопанство и дейности, свързани със земята, и контролиращи производството.
- e. Правителствата, в съответствие с националното законодателство, трябва да осигурят равни права на владение на жените и да насърчават равния им достъп до и контрол върху продуктивна земя, природни ресурси, суровини, производствени инструменти, образование, обучение, пазари и информация. Правителствата трябва да осигурят равенство между половете в правата върху земята, в закона и на практика. Това изисква набор от действия, от законодателство за равни възможности и права до насърчаване на адаптирането на социални норми, нагласи или поведение, които подкрепят самостоятелното вземане на решения от жените и младежите и способността им да се възползват от земята.
- f. Компрометирането на правата на владение на местните общности върху техните земи, територии и природни ресурси отслабва техния капацитет да използват земя, водни ресурси и гори и възпрепятства глобалните усилия за изкореняване на глада и изграждане на устойчиви агро-хранителни системи.
- g. Гарантирането, че системите за вземане на решения относно владението на земята се обогатяват с актуални данни и доказателства от свързани сектори и дисциплини, като горско стопанство, рибарство, води, околна среда, развитие на предприятията, полово разпределение на труда, ще позволи формирането на интегрирани и съобразени политики, които са от значение за системите за земевладение на целевите територии, като същевременно допринасят за устойчивата трансформация на агро-хранителните системи.
- h. Сигурността на владението и справедливият достъп до земя са основни условия за изграждане на по-устойчиви и справедливи агро-хранителни системи, но сами

по себе си те не са достатъчни. Те трябва да бъдат допълнени от цял набор от селскостопански политики: подобрения в обществените пазарни пространства, обществени поръчки за храни от дребни производители, публични инвестиции в научноизследователска и развойна дейност за подобрени и екологично-чисти суровини като семена и генетичен материал от добитък, публични инвестиции в дребномащабни и подходящи технологии за съхранение и обработка, политически реформи за адаптиране на санитарните и фитосанитарните изисквания към нуждите на дребните производители и подкрепа за кооперациите и за обучение от земеделски стопани и споделяне на практики за агро-екологично земеделие. Освен това, правителствата трябва да признаят значението на скотовъдците, устойчивото управление на пасищата и системите за паша за храненето, здравословните екосистеми, поминъка в селските райони и устойчивите вериги за доставка на храна и трябва да насърчават скотовъдните системи с ниски разходи, за да произвеждат здравословна храна от животински произход, която допринася за намаляване на бедността и глада. Трябва да се акцентира предимно върху териториалните подходи, които позволяват по-приобщаващи и демократични процеси и защита на националното селскостопанско производство и пазарите на храни.

ГЛАВА ДЕВЕТА. Бизнес модели за подобряване на почвеното здраве, *Димитър Николов*

1. Необходимост

Деградацията на почвата разрушава екосистемите и услугите, които те предоставят на обществото и икономиката. Докато последиците от лошата реколта, загубата на поминък, замърсяването на водата и сиването на екосистемите ще се усетят от местни фермери, лесовъди, общности и екосистеми, дългосрочният характер на деградацията на почвата и глобалните ефекти от нейния принос към изменението на климата и загубата на биологично разнообразие означават, че бъдещите поколения и широката общественост също плащат цена за тези промени. Бизнесът също ще плаща цената на деградацията на почвата и увеличаващият се натиск върху земеползването и климата. Тази промяна ще увеличи бизнес риска. Деградацията на почвата и земята може да причинят нестабилност на цените на селскостопанските стоки и да накара бизнеса или да поеме тези разходи и да намали маржовете, или да прехвърли тези разходи върху потребителите. Намалването на добивите, загубата на поминък и водният стрес от деградацията на почвата означава промяна в дейностите и адаптиране на веригите за доставки. На глобално ниво деградацията на почвата засилва излагането на бизнеса на рискове от изменението на климата.

Бизнес ангажиментът към почвите е ключов за постигане на устойчивост. В световен мащаб бизнесът има голямо влияние върху управлението на земята, или директно чрез обработването и (включително притежавана, наета или управлявана земя) или непряко чрез вериги за стойност, пазари и финанси. Очевидно е, че всеки бизнес аргументът за инвестиране в здравето на почвата е многоизмерен: инвестиция в почви означава инвестиция в реколта производителност и качество, вода, смекчаване на климата и адаптиране към него, биоразнообразие и поминък. Важно е да се отбележи, че инвестирането в почви е дългосрочно начинание. Инвестиция в почвите е малко вероятно да донесе незабавна възвращаемост, но краткосрочна инвестиция в подкрепа на промяната на практиката може да доведе до дългосрочна възвръщаемост.

2. Методически подход

Предизвикателствата, поставени от прилагането на подходящи бизнес модели за подобряване на почвеното здраве, изискват прилагането на системен подход, който да подкрепя стабилната трансформативна промяна към управлението на почвеното здраве.

На първо място ще се направи първоначален преглед на значението на бизнес моделите, свързани със здравето на почвата. На второ място ще се направи преглед на потенциала за надграждане за най-обещаващите бизнес модели, свързани с почвеното здраве.

3. Състояние на проблема

Парижкото споразумение на 21-вата Конференция на страните (COP21) на Рамковата конвенция на ООН за изменението на климата (UNFCCC), призовава за ограничаване на глобалното затопляне доста под 2°C и за полагане на усилия за ограничаване на повишаване на температурата още повече до 1,5°C. За да се постигне това, са необходими големи намаления на емисиите на парникови газове (ПГ), необходими заедно с технологии, които водят до нетно отстраняване на CO₂ от атмосферата. В този контекст „4 на 1000 инициатива: Почви за продоволствена сигурност и климат“ (<http://4p1000.org>), стартира с цел нетно увеличение на запасите от органичен въглерод в почвата (SOC) с амбициозна годишна норма от 4‰ (или 0,4%), за да допринесе за смекчаване на изменението на климата, като същевременно подобрява капацитета на почвите за адаптиране към изменението на климата и техния принос към целите за продоволствена сигурност, известни като „трикратна цел“. Въглеродът наистина е основният компонент на почвената органична материя, за който е известно, че играе централна роля в почвеното плодородие и следователно в продуктивността на културите.

Има няколко политически ангажимента във връзка с постигането на конкретно подобряване на здравето на почвата в световен мащаб (справка FAO) и в ЕС. ЕС има мисията (позоваване на мисията за почвата) да постигне 75% от здравите почви в Европа до 2030 г., но не е ясно как да се постигне тази амбициозна цел.

По предложение на ЕК се стартира мисията „Сделка за почвите за Европа“ (Mission Soil). Тя е широкомащабна инициатива, фокусирана върху защитата и възстановяването на почвите и насърчаването на практики за устойчиво управление в градските и селските райони. Мисията има за цел да повиши осведомеността и да осигури дългосрочно здраве и продуктивност на почвите на всички видове земя. Освен това има за цел да популяризира и споделя знания със заинтересованите страни и широката общественост относно устойчиви практики, свързани с пространственото планиране, опазването на почвата и селскостопанските техники, насочени към намаляване на употребата на химикали. Mission Soil е пионер, демонстрира и ускорява прехода към здрави почви чрез амбициозни действия в 100 Living Labs и Lighthouses в рамките на територията на страните членки. Мисията съчетава тези действия с всеобхватна програма за трансдисциплинарни изследвания и иновации, стабилна, хармонизирана рамка за мониторинг на почвата и повишена почвена грамотност и комуникация за ангажиране с гражданите.

Заедно със Стратегията на ЕС за почвите, предложението на Европейската комисия за Директива относно мониторинга и устойчивостта на почвите (Закон за мониторинг на почвите), Обсерваторията на ЕС за почвите (EUSO), Общата селскостопанска политика (ОСП) и други политики, заедно с мисията за почвите създават ефективна рамка за устойчиво управление и възстановяване на почвата в градските и селските райони, за да се изпълнят амбициите и задачите на Зелената сделка.

Приоритетите на фермерите са да получат незабавни ползи от земеделието, за да осигурят доходи или продоволствена сигурност. Увеличаване на органичната материя в

почвите чрез практики за управление не само обхваща въпроси, свързани с въглерода в почвата, но и агрономически и екологични измерения, както и социални, икономически и етични. Фермерите може да нямат достатъчно финансови средства, ресурси или работна сила за прилагане на съществуващи технически възможности, въпреки че те съществуват.

Деградацията на почвата и земята може да причини нестабилност на цените на селскостопанските стоки да накара бизнеса или да поеме разходите и да намали маржовете, или да прехвърли тези разходи върху потребителите. Намаляването на добивите, загубата на поминък и водният стрес от деградацията на почвата означава промяна в дейностите и адаптиране на веригите за доставки. На глобално ниво деградацията на почвата засилва излагането на бизнеса на рискове от изменението на климата.

В настоящия етап не са проучени достатъчно съществуващи и нови инициативи, насочени към използване на подходящи БМ от земеделските производители за доставка на екологични обществени блага свързани с почвеното здраве и услуги и тяхната дълготрайност в България.

По отношение на екосистемната услуга за улавяне на въглерод и смекчаване на климата, според NGFS TSVCM McKinsey and Company, глобалното годишно търсене на въглеродни кредити може да възлиза на между 1,5-2 Gt въглероден диоксид до 2030 г. и до 13 gTCO₂ до 2050 г. Последното би предполагат увеличение на размера на пазара между \$5 милиарда - \$30 милиарда. Няколко фактора обаче могат да затруднят мобилизирането на потенциалното предлагане и извеждането му на пазара. Освен това купувачите и продавачите са изправени пред проблема, че висококачественият въглероден кредит е оскъден поради променящите се във времето методологии за проверка и количествено определяне на въглерода (C.Blaufelder et al., 2021³⁶). Пример за интегриран производствен бизнес модел е проектът „Flora Aromatica Santa Luce“. Този проект включва 16 участници, 11 фермери, 2 изследователски института, 1 фермерска организация и търговската фирма Flora. Целта на проекта е „да се създаде нова символична столица на селския район на границите между провинциите Пиза и Ливорно и да се оцени като нова туристическа дестинация“ (Scaramuzzi et al., 2020³⁷), нещо като агротуризм, но признавайки важността на директните продажби. Този модел се основава на пазара на агротуризм и веригите за доставки около реколтата от лавандула. Този проект е добър пример за това как да се обогати териториалният капитал на селските райони в неговите социални, екологични, човешки и символични компоненти, като също така насърчава изграждането на устойчив териториален модел, способен да се самозахранва със специфично туристическо търсене и икономическо развитие (Scaramuzzi et al., 2020 г.37).

³⁶ Blaufelder, C.; Levy, C.; Mannion, P.; Pinner, D., A blueprint for scaling voluntary carbon markets to meet the climate challenge, McKinsey Report 29 January 2021. Available at: <https://www.mckinsey.com/business-functions/sustainability/our-insights/a-blueprint-for-scaling-voluntary-carbon-markets-to-meet-the-climate-challenge>

³⁷ Scaramuzzi, S., Belletti, G. & Biagioni, P. (2020) Integrated Supply Chain Projects and multifunctional local development: the creation of a Perfume Valley in Tuscany. Agric Econ 8, 5 (2020). <https://doi.org/10.1186/s40100-019-0150-8>

През последните години заинтересованите страни в селскостопанския сектор осъзнаха значението на здравите почви и значението на поддържането на стабилен добив на културата, без влошаване на почвата, намаляване на разходите и увеличаване на екосистемните услуги. И това не е само за обработваеми площи, но и за гори, пасища, овощни градини и т.н. Много райони по света, включително Европа, са застрашени от различни деградационни фактори като загуба на почва, запечатване на почвата, загуба на хранителни вещества, суши и т.н. Въпреки това, друг начин за инвестиране в здравето на почвата е прилагането на техники за управление, които предотвратяват деградацията на почвата и на свой ред насърчават и увеличават предоставянето на екосистемни услуги. В литературата намираме много казуси, които прилагат определени практики за управление на почвата, за да доведат почвите в по-добро състояние. Деградацията на почвата в Субсахарска Африка до голяма степен е резултат от продължително отглеждане на култури без адекватно връщане на органична материя или хранителни вещества за растенията за попълване на почвата. За да се подобрят тези площи, прилагането на азотни торове и говежди тор повиши добивите на царевица и здравето на почвата, като получи повече доходи за дребните стопани (S.Zingore, 2016³⁸). Друг случай са производителите на маслини, които прилагат практики за отглеждане на покривни култури, за да подобрят биоразнообразието и да намалят ерозията, давайки пример за интегрирано производство (A. Bruggeman et al., 2008, WBCSD, 2018³⁹). Пазарната ситуация в тези случаи е същата, променят се само разходите и ползите, получени от инвестицията в здравето на почвата. Това е адаптация на бизнес модела към текущото изменение на климата и натиск върху почвата. Проблем, който срещаме, е, че много екосистемни услуги не се продават на пазара и няма цена, която да отразява икономическата стойност на услугата. Това е чудесна възможност да се използват съществуващите знания и да се създадат и приложат бизнес модели, които в допълнение към често измеримите екосистемни услуги, могат да оценят и придадат икономическа стойност на тези екосистемните услуги чрез различни техники за оценка.

Иванов и колектив (2023) разглеждат основните принципи и концепции на развитието на предоставянето на агроекологични услуги в България. Извършен е анализ на политическата рамка, свързана с прилагането на агроекология, и са избрани няколко агроекологични услуги, заедно с различни подходящи земеделски практики, като е разгледана ролята на почвата, която е изключително значима и многостранна. Според Костадинова и Попов (2012) биоземеделството е специфичен метод на производство, който поддържа екологичните баланси и произвежда продукция, покриваща принципите на екологичните цикли растения – животни – почва. Същите констатираха, че всеобщ принцип

³⁸ [Understanding variability in crop response to fertilizer and amendments in sub-Saharan Africa](#) J Kihara, G Nziguheba, S Zingore, A Coulibaly, A Esilaba, V Kabambe, ... Agriculture, Ecosystems & Environment 229, 1-12

³⁹ Bruggeman A, Tubeileh A, Turkelboom F, Masri S. (1/4/2008). Water harvesting in olive orchards on degraded hill slopes in an arid area of northern Syria. Vienna, Austria.

на биоземеделieto «Принципи на здравето» е да поддържа и повишава плодородието на почвата.

Pistalov and Sotirov (2005) констатираат, че почвите могат да бъдат загубени или деградирани, в резултат на нарастващи или противоречиви изисквания, които идват от някои икономически сектори като селско стопанство, икономика, промишленост, транспорт, туризъм, домакинства и т.н. Проблемите с почвата зависят от няколко фактора, включващи разнообразие, разпространение, специфични уязвимост, геология, релеф, климат и др. Авторите прилагат модел DPSIR (Drivers, Pressure, State, Impact, Responses) рамката за оценка, приложена към почвата, приложен от (Mourelatou & Smith, 2002).

Благодарение на реформите в европейска селскостопанска политика, преките помощи се разпределят справедливо и са по-екологосъобразни като се отдава важност на подобряване качеството на почвите (Тодорова, 2016). Тодорова (2021) разглежда симбиотичната връзка между подобреното здраве на почвата и увеличените добиви е движещата сила зад регенеративното земеделие да се превърне в нов потенциален модел на управление, който търси баланс между производството и устойчивостта на околната среда. Почвата е основен източник на хранителни вещества за растенията. Здравата и плодородна почва осигурява необходимите минерали и други елементи, които стимулират растежа на растенията и допринасят за високите добиви, което е от съществено значение за агроекологичните системи, намирането на равновесие между бизнеса и екологичната среда е от основно значение за опазване на околната среда и запазване на характеристиките на земята като производствен фактор.

4. Бизнес модели

В научната литература, използването на термина бизнес модел започва в края на 90-те години (Zott, Amit, & Massa, 2011). Оттогава терминът става все по-популярен в изследователската литература, както и в бизнес литературата. Дълго време до 2010 г. бизнес моделите нямат широко прието определение. Много изследователи изучават бизнес модели, приемайки, че значението му е дадено или го дефинират по начин, който служи на техните цели. Това, което е широко известно в момента е, че бизнес моделът се очертава като нова единица за анализ (Zott, Amit, & Massa, 2011); че бизнес моделът е повече от изявление за това как „се създава и улавя стойност“; това е „модел“ и като модел може да се използва за различни цели (Charles Baden-Fuller, & Vincent Mangematin, 2015). От гледна точка на настоящите изследователски бизнес модели могат да функционират и като модели в научните изследвания (Baden-Fuller, C. and Morgan, M.S., 2010). В този контекст бизнес моделът може да се използва за описание, обяснение, оценка, оптимизиране и т.н. на икономическата реалност, бизнес процесите; да схематизира различни функции и да създава знания.

Канавата за бизнес модел (BMC) е подходящ шаблон за предоставяне на преглед на бизнес модела на компания или ферма в нашия случай. С BMC можете лесно да анализирате взаимоотношения, фактори за успех, верига за създаване на стойност и сравнения на фермите. Моделът е представен от Osterwalder и Pigneur, 2010, които изследват и обобщават

мнението на 470 практики от 45 страни. Те предлагат концепция, която позволява описание на бизнес модела на една организация, конкурентите или всяко друго предприятие. Тази концепция е приложена и тествана по целия свят и вече се използва в организации като IBM, Ericsson, Deloitte, Службите за обществени работи и държавни служби на Канада и много други. Концепцията е проста и в същото време не опростява твърде много модела на създаване на стойност. Според ВМС всеки бизнес модел може най-добре да бъде описан чрез девет основни градивни елемента, които показват логиката на това как една компания възнамерява да прави пари.

Основните градивни елемента на ВМС са девет, а именно:

1. Клиентски сегменти - има различни видове клиентски сегменти. Ето някои примери: масов пазар, пазарна ниша, сегментирани, разнообразен, многостранни платформи (или многостранни пазари).

2. Предложение за стойност. Стойностното предложение е причината, поради която клиентите се обръщат към една компания пред друга. Решава клиентски проблем или задоволява клиентска нужда. Всяко предложение за стойност се състои от избран пакет от продукти и/или услуги, които отговарят на изискванията на конкретен клиентски сегмент. В този смисъл предложението за стойност е съвкупност или пакет от предимства, които една компания предлага на клиентите. Предложението за стойност създава стойност за клиентски сегмент чрез различна комбинация от елементи, отговарящи на нуждите на този сегмент. Стойностите могат да бъдат количествени (напр. цена, скорост на обслужване) или качествени (напр. дизайн, клиентски опит), новост, изпълнение, персонализиране, свършване на работата, цена, дизайн, марка/статус, намаляване на разходите, достъпност, намаляване на риска, удобство/използваемост.

3. Канали на доставка.

4. Връзки с клиентите - лична помощ, специализирана лична помощ, автоматизирани услуги, общности.

5. Поток от приходи - продажба на активи, абонаментни такси, кредитиране/Наемане/Лизинг, лицензиране, брокерски такси, реклама.

6. Ключови ресурси – физически, интелектуални, човешки, финансови.

7. Ключови дейности – производство, решаване на проблеми, платформа/мрежа.

8. Ключови партньорства - оптимизация и икономия от мащаба, намаляване на риска и несигурността, придобиване на определени ресурси и дейности.

9. Структура на разходите - насочени към разходите, водени от стойността, фиксирани разходи, променливи разходи, икономии от мащаба, икономии от обхват.

Съществуват различни видове бизнес модели като например такива със „специализация с ниски разходи“, „диференциация“ и „диверсификация“ като общи бизнес модели на градско земеделие в Холандия. В по-новите си, новаторски форми на бизнес модели на градското земеделие в Европа, могат да се открият понякога като проявление на „новата икономика“ – т.е. „икономиката на споделянето“ (Jonker et al. 2014) или

икономиката на опита“ (Pine and Gilmore 1999). Тези перспективи бяха в основата на стратегиите за общи блага и преживявания (Van der Schans 2011).

Бизнес моделите – „диверсификация“, „първично производство на храни“, „диференциация на стойността“, „предоставяне на услуги“ и „иновативни операции“ – са класифицирани от Liu (2015) чрез провеждане на казус от проучване на градското земеделие в глобален мащаб. Ван дер Schans (2015; 2016) предлага разширен списък от бизнес модели на градското земеделие: „ниска цена“, „диференциация“, „диверсификация“, „общо“ и „опит“. Тези класификации на бизнес моделите на градското земеделие се фокусират най-вече върху градското земеделие като основни бизнес-ориентирани дейности под по-широкия чадър на градското земеделие. Научноизследователската и развойната дейност, особено в областта на високотехнологичните иновации, често във вътрешността на града, добавя бизнес казуси към традиционните градски адаптации на градското земеделие.

В „Urban Agriculture Europe“ EU COST-Action (2012–2016) Pölling et al. (2017) правят анализ в избрани метрополни райони на Испания, Италия и Германия, демонстрирайки как градското земеделие се приспособява към специфичните градски условия по много начини. Междурегионалните прилики стават очевидни при сравняване на пътищата на бизнес модела на „ниска цена“, „специализация“, „диференциация“ и „диверсификация“. Освен това географските и историческите детерминанти влияят върху градското земеделие. По този начин културното наследство играе по-голяма роля в средиземноморските региони, в сравнение с Германия или повече региони от Северна и Централна Европа. Казусите показват, че икономии от мащаба чрез диверсификация и диференциация са по-важни в метрополните райони, отколкото икономии от мащаба чрез евтина специализация. Последният вариант е най-разпространеният и масов фермерски път в селските райони, предлагащ опции за разширяване по отношение на земя и добитък, но градските влияния принуждават фермерите в гъсто населените райони да запълнят бизнес ниши чрез корекции и иновативно бизнес мислене.

- **Бизнес моделът с ниски разходи** има за цел да реализира икономии от мащаба. Използва се в момента недостатъчно или изобщо не се използват. (Ван дер Schans , 2015, 2016; Pölling et al., 2017) . Те могат да бъдат празни парцели земя, празни сгради, градски органични отпадъци като компост, излишна дъждовна вода и градски топлинни отпадъци и т.н. Земеделските производители се опитват да поддържат разходите си възможно най-ниски, като избягват фиксирани разходи и правят инвестиции, ако се появи друго финансиране . Обикновено инструментите и оборудването се споделят. Фермерът върши работата сам. В случай на нужда от професионална подкрепа, хората влагат своето време и опит, дори комерсиално, но без парична компенсация. Хората извършват транзакции в конкретни продукти или услуги, а не в пари. Те биха могли да намалят разходите си, като използват високотехнологично и ресурсно ефективно производство.

- **Специализираният бизнес модел** има за цел да намали разходите за обработка, производство и дистрибуция. Това е успешен подход, когато фермерът работи в зони за развитие на селското стопанство, далеч от градското население (Van der Schans, 2010).
- **Бизнес модел на диверсификация** могат да бъдат приложени на бизнес към потребителски пазар или бизнес към бизнес дейности. Примери за бизнес-към-бизнес дейности са работа по договор, производство на енергия, рециклиране, събития и услуги (корпоративни събития, сесии за обучение, представяне на продукти и т.н.) (Van der Schans, 2010, 2015, 2016; Pölling et al., 2015). Пазарно ориентираният дейности от бизнеса към потребителя включват управление на природата и ландшафтни услуги, социални грижи, образование и отход. Според Liu (2015) те използват повече канали за маркетинг и дистрибуция и имат по-високо ниво на финансови взаимодействия с партньори, отколкото другите ферми. Те произвеждат голям брой диференцирани обикновени зеленчуци с ниска стойност и без модерни производствени методи. За да бъде стратегията успешна, трябва да се гарантира, че има синергия между различните дейности.
- **Диференциация бизнес моделът** е фокусиран върху ясно различно качество. Осигурява прозрачност по отношение на произхода, мястото на производство и условията, при които е произведен. Някои фермери произвеждат култури, които не могат да бъдат намерени на обикновените пазари в близост до градовете. Важен е индивидуалният подход към всеки клиент, което позволява по-високи производствени цени. Освен това може да се използва вертикална интеграция и включване на веригата за доставки с последващи стъпки като обработка, опаковане и дистрибуция. Преработката на плодове в сокове и конфитюри би добавила допълнителна стойност към продукта. Един основен аспект на тази стратегия е, че тя се основава на лични, прозрачни и надеждни взаимоотношения между производителите и потребителите. Също така диференциацията на стойността е подход, осигуряващ по-високи нематериални добавени стойности, различни от просто осигуряване на осезаема храна (Ван дер Schans , 2010, 2015, 2016; Pölling et al., 2015; Лиу, 2015 г.).

Дигитализацията причинява радикални промени и трансформация в ежедневието (Yoo , 2010) и бизнес процесите в селското стопанство и свързаните с храните стойност и вериги за доставки, биоенергия (Pope et al., 2013; Smith, 2018).

Дигитализацията осигурява техническа оптимизация на системите за селскостопанско производство, стойността и храната. Смята се също, че може да помогне за справяне с обществените проблеми, свързани със селското стопанство, включително произхода и проследимостта на храните (Dawkins, 2017), хуманното отношение към животните в животновъдните отрасли (Yeates , 2017) и въздействието върху околната среда на различни земеделски практики (Balafoutis et al., 2017).). Дигитализацията подобрява

обмена на знания и ученето чрез използване на повсеместни данни (Eichler Inwood and Dale, 2019) и също така подобрява наблюдението на кризи и конфликти в селскостопанските вериги и сектори (Stevens et al., 2016).

Друга група изследвания изследва веригата на стойността, от гледна точка на политическата или институционалната икономика, подчертавайки потенциалните недостатъци на вертикално интегрираните системи и новите бизнес модели. В такива модели мултинационалните корпорации предлагат големи „дигитални пакетни сделки“ на фермерите (Bronson, 2018; Carolan, 2018). Тези пакетни сделки са склонни да накланят баланса на силите в полза на селскостопански модели с интензивно използване на химикали. Иновативните бизнес модели могат да предоставят нови възможности за прекрояване на веригите за създаване на стойност. Например идеята за „кръгова икономика“ има за цел да намери начини за трансформиране на традиционните потоци от „отпадъци“ в разнообразни продукти с добавена стойност чрез обработка във фермата (Geissdoerfer et al., 2017) или стартиращи фирми, стартиращи платформени технологии, насочени към предотвратяване на хранителни отпадъци от потребители на (градски) хранителни системи (Miles and Smith, 2015).

От друга страна, бизнес моделите играят ключова роля за успешното пазарно представяне на съвременните земеделски производители. Изграждането на бизнес модели може да се основава на принципи като сътрудничество, съвместни инвестиции и споделяне на знания между производители, доставчици, преработватели и търговци на дребно, за да се постигнат целите на фермерите по отношение на качеството на продукцията, безопасността на продуктите и работния процес, сигурността за потребителите, надеждността на доставките и по-ниски цени и устойчивост. Степента на сътрудничество и съвместна инвестиция зависят от много фактори, сред които са естеството на продукта (нетрайни, диференцирани или маркови продукти, или насипни стоки), организацията на производството и доставката и вида на крайния купувач (марка, търговия на едро и др.). С навлизането на технологиите, сътрудничеството между различните участници в процеса на производство, доставка и пласмент става все по-достъпно и важно за успешното прилагане на различни бизнес модели. По отношение на това Николов и Костенаров (2021) и Николов и др. (2022) предлагат следните пет бизнес модела за внедряване на цифровизация в селското стопанство: (1) Абонаментен модел; (2) Експлоататорски бизнес модел; (3) Резултатен бизнес модел; (4) Съвместен бизнес модел; (5) Перспективен бизнес модел.

Важна линия на изследване е тази, която се занимава с икономическото въздействие на цифровите бизнес модели върху пазарите. Тези проучвания използват главно теоретични и методологични инструменти, базирани на микроикономика, моделиране и количествена и качествена иконометрия, изследващи въздействието на цифровата информация върху връзката между търсене и предлагане. В контекста на съвременното земеделие има изследвания, свързани с разработването на информационни системи за подпомагане на фермерите при управлението на риска, независимо дали става дума за климатични или финансови рискове. Бизнес моделите, свързани с тези услуги, често са свързани с нови

форми на застраховане за фермерите, като системи за климатично застраховане, базирани на индекси. Емпиричните изследвания върху бизнес моделите на дигиталното земеделие обаче остават редки и типологиите често са ограничени до нови решения за директен маркетинг между фермери и потребители (Andreopoulou et al., 2008).

4.1 Бизнес модели, свързани със здравето на почвата

Почвата е ключов актив, който е от съществено значение за селското стопанство и производството на храни и изисква непрекъснати инвестиции от управителите на земи, за да поддържат почвите в добро състояние, т.е. предотвратяване на деградацията на земята и увеличаване на плодородието на почвата, но също така и за да могат да се справят с изменението на климата и увеличаване на устойчивостта на фермата.

Освен това почвите са важни и за обществото като цяло, като генерират ключови екосистемни услуги като чиста вода, улавяне на въглерод и биоразнообразие. Въпреки че осведомеността нараства, почвите и техните роли все още са сравнително невидими за бизнес заседателните зали и широката общественост, което води до недостатъчно инвестиране в здравето на почвата, тъй като на управителите на земи често им липсват ресурси да възприемат практики, поддържащи здравето на почвите.

Бизнес моделите са начини, по които индивиди и организации създават и улавят стойност. Мениджърите на земи (земеделие, горско стопанство) комбинират създадени от човека ресурси с природни ресурси (екосистеми), за да произвеждат продаваеми продукти като храни, фуражи, влакна и дървесина, но в същото време произвеждат екосистемни услуги, които обикновено не се търгуват или компенсират, като чисти вода, чист въздух, биоразнообразие, естетически пейзажи и т.н.

Здравите почви допринасят съществено за много екосистемни услуги. Въпреки това, стопаните на земи обикновено нямат голям стимул да инвестират в здрави почви, тъй като не могат да уловят в достатъчна степен стойността, генерирана от тези екосистемни услуги. Ето защо в световен мащаб общностите проучват осъществимостта на създаването на финансови механизми за преодоляване на този проблем.

По-голямата част от научната литература се фокусира върху плащания за екосистемни услуги (PES) или чрез държавни субсидии (напр. агро-екологични схеми), или частни стимули, главно под формата на ценови премии. Други механизми, като капиталови инвестиции или компенсации за намаляване на риска или разходите, както и хибридни схеми за стимулиране, комбиниращи публични и частни стимули, са относително недостатъчно проучени.

Бизнес моделите за здравословно състояние на почвата са модели, при които мениджърите на земи вземат производствени решения, които водят до по-високи нива на базирани на почвата екосистемни услуги (PES) и при които им се плаща за нетърговите SES, които генерират. С други думи, предлагането на екосистемни услуги, базирани на почвата, е посрещнато от търсенето на тези услуги.

Търсенето и предлагането са в основата на всеки бизнес модел. За да функционират такива бизнес модели, трябва да бъдат изпълнени три важни условия: (1) резултатите от

PES трябва да бъдат измерени, като по този начин са необходими знания, индикатори и модели, (2) данните и информацията, генерирани от тези индикатори и модели трябва да се обменят, за да се улесни наблюдението, докладването и проверката (MRV), и (3) всички тези дейности следва да се управляват от подходяща институционална рамка, състояща се от необходимото законодателство, стандарти и схеми за стимулиране. В допълнение, цифровите технологии могат значително да подобрят всички тези компоненти. За да бъдат успешни бизнес моделите за здравето на почвата, всички тези компоненти трябва да присъстват, така че оценката и подобряването на бизнес моделите за здравето на почвата изисква интегриран, системно базиран подход, като се вземат предвид множество нива (ферма, верига на стойността, територия).

4.2 Методически подход

За да се дефинират бизнес моделите, свързани с почвеното здраве, беше приложен модифициран канавата за бизнес модел. За целите на анализа деветте градивни блока бяха обединени в пет. Те бяха наречени както следва: Клиентска стойност (клиентски сегменти и предложения за стойност), Канали и партньорства (канали на доставка, връзка с клиенти и ключови партньорства), Структура на приходите и разходите (приходи и разходи), Ключови ресурси и Ключови дейности. Съдържанието на градивните елементи остава непроменено. Само броят на градивните елементи е намален за постигане на по-голяма яснота на извършения анализ. За определяне на прилаганите бизнес модели беше проведено проучване в рамките на проект ТУДИ, за периода от септември 2021 г. до февруари 2022 г. (Николов и др., 2022). Проучването е проведено с различни методи като лице в лице (България), онлайн (Унгария) и смесено (други участници), поради епидемията от COVID-19. Приложен е подходът на „вземане на проби по преценка“ и разделянето е извършено въз основа на икономическия размер и системите на културите, според тяхното представителство в страната. Анализът на бизнес моделите се основава на извадка от 416 наблюдения от 6 държави, за които са получени данни – Австрия, България, Чехия, Унгария, Италия и Испания. Типовете ферми, дефинирани в Николов и др. (2022) имат следните характеристики:

- Първият тип ферми са *интензивни големи ферми* – големи ферми с ротация на зърнени култури;
- Вторият тип ферми са *насищни малки ферми*;
- Третият тип ферми са *диверсифицирани ферми за производство на зърнени култури* - ферми от всякакъв размер, основно (във висока степен) със зърнено-базирана ротация;
- Четвъртият тип ферма е *малки ферми с трайни насаждения*.

След прилагането на процедурата за двуетапен клъстерен анализ бяха идентифицирани четири бизнес модела.

БМ: Устойчиво използване на торове

Този бизнес модел се прилага от големи и средни стопанства, които произвеждат сеитбооборот на зърнени култури. Според типологията на фермите на TUdi , два вида ферми го използват - *интензивни големи ферми* и *диверсифицирани ферми със зърнени култури*. Този бизнес модел работи за ферми с различен размер – малки, средни и големи. Предимствата на този модел са ключови дейности и структура на приходите и разходите.

- Клиентска стойност

Фермите работят както на масов, така и на нишов пазар. Освен това те намаляват разходите, като използват информацията за качеството на почвата, за да намалят разходите за практики, които преодоляват проблемите на деградацията.

- Канали и партньорства

Земеделските стопанства реализират продукцията си чрез продажба на търговци на едро. Освен това те взаимодействат със съседни и колеги за анализ на здравето на почвата и внедряване на тази информация в управлението на фермата. В допълнение, те си сътрудничат с консултантски компании и посредници, за да внедрят най-съвременния анализ на здравето на почвата и да ги използват като инструмент за управление.

- Структура на приходите и разходите

Земеделските стопанства получават паричен поток както от реализацията на продукцията си, така и от субсидии от правителството. Те печелят предимство в разходите, използвайки прецизно земеделие. Тяхната цел е да минимизират разходите, когато е възможно, като най-често използват икономии от мащаба и икономии от обхвата – предимство в разходите, поради по-големия обхват на операциите.

- Ключови ресурси

В тези земеделски стопанства човешкият капитал е високо образован. Здравето на почвата е приоритет и те събират достатъчно информация относно параметрите на качеството на почвата в полетата си. Те вземат под внимание информацията относно параметрите на качеството на почвата, когато вземат управленски решения.

- Ключови дейности

Този градивен елемент характеризира фокуса на бизнес модела. Земеделските стопанства прилагат устойчиво използване на торове. В допълнение, те прилагат план за управление на хранителни вещества и напояване.

БМ: Диверсификация

Този бизнес модел се прилага от малки пасищни ферми. Според типологията на фермата на TUdi , тя се използва от *малките ферми за пасища*. Този бизнес модел е добре развит по отношение на структурата на приходите и разходите.

- Клиентска стойност

Земеделските стопанства са фокусирани върху пазарната ниша.

- Канали и партньорства

Земеделските стопанства използват директните продажби към клиентите, но също така и продажби към търговците на едро. До известна степен стопанствата използват

консултантски компании, за да се информират как да анализират здравето на почвата и да прилагат резултатите в процеса на управление на фермата.

- Структура на приходите и разходите

Паричният приток се генерира от реализация на продукцията и държавни субсидии. Тези ферми са ориентирани към стойността и прилагат и биологични видове земеделие.

- Ключови ресурси

Обработваемите им почви имат висока биологична активност. Освен това земеделските стопани диверсифицират производството си като отглеждат животни.

- Ключови дейности

Мрежите имат ключово значение за събиране на информацията в този бизнес модел. Информацията, свързана с работата, която събират, идва от специализирана литература и други източници, различни от социалните мрежи и онлайн форумите.

БМ: Намаляване на риска

Този бизнес модел се прилага от малки и средни ферми, отглеждащи зърнени култури. Този бизнес модел е приложим в различни по големина ферми, предимно средни. Той е много добре развит по отношение на повечето от характеристиките, включени в петте градивни елемента.

- Клиентска стойност

Продукцията на фермите е насочена както към масовия, така и към нишовия пазар. Веригата на доставки и сигурността на търсенето на земеделски продукти са сигурни. Този бизнес модел се характеризира със значително ниво на внедряване на технологиите.

- Канали и партньорства

Основен канал за дистрибуция са продажбите на търговци на едро. За тези земеделски стопанства околната среда е благоприятна, предвид високото ниво на търсене на екологични продукти. Тези стопанства създават партньорства, насочени към оптимизиране на производството и икономия на мащаба. Ключови партньори са асоциации, които предоставят информация как да се анализира и как да се използва в управлението на фермата. Също така, те придобиват специфични ресурси и дейности за подобряване на производителността. Приложеният подход гарантира намаляване на риска и съответно това прави доходите на фермерите по-сигурни.

- Структура на приходите и разходите

Генерираният входящ паричен поток се основава на продажби и субсидии от правителството. По отношение на разходите те се стремят да ги оптимизират.

- Ключови ресурси

По отношение на практиките за възстановяване на почвата този бизнес модел е много добре развит. Фермите се интересуват от здравето на почвата и инвестират в специално обучение и оборудване. Освен това те имат достъп до финансиране на прилаганите практики за възстановяване на почвата. Почвата им е биологично активна .

- Ключови дейности

От друга страна, мрежите са ключов елемент от бизнес модела, защото осигуряват достъп до важна информация за здравето на почвата. Освен това те имат силна политическа подкрепа по отношение на доставките на екологични стоки и услуги .

БМ: Воден от стойността

Това е бизнес моделът на фермите, които избират системата за отглеждане на трайни насаждения. Прилага се от фермерите в *малки ферми с дървета* и *малки ферми с пасища*, според типологията на фермите TUdi. Този бизнес модел е добре развит както по отношение на каналите, така и на партньорството, както и структурата на приходите и разходите.

- Клиентски сегменти и предположение за стойност

Целта на фермите е масовият пазар.

- Канали, взаимоотношения с клиенти и ключови партньорства

Този бизнес модел е фокусиран върху отношенията с клиентите и сътрудничеството с трети страни. За да доставят своите продукти на клиентите, те използват както директни продажби, така и продажби на търговци. Също така, стопанствата работят в среда с високо ниво на интерес и търсене на екологично чисти продукти. Работата в мрежа, свързана с осведомеността за здравето на почвата, е много важна и добре развита. Те си сътрудничат с колеги и съседи, за да оптимизират ресурсите и да постигнат икономия от мащаба. В допълнение, те правят някои придобивания на ресурси и дейности. Нещо повече, те успешно си сътрудничат с държавни институции, консултантски компании и посредници, за да развият знания за здравето на почвата и тяхното прилагане в управлението на фермите.

- Поток от приходи и структура на разходите

Приходите на стопанствата са от продажби и държавни субсидии. Структурата на разходите показва, че те се ръководят от стойността, като прилагат както агроекологичен, така и биологичен тип земеделие.

- Ключови ресурси

Този бизнес модел разчита на образование, човешки умения и знания, необходими за създаване на стойност.

- Ключови дейности

Те използват планиране на управлението на хранителните вещества и имат напояване.

5. Заключение

Инвестирането в почвеното здраве е дългосрочно начинание и е малко вероятно да донесе незабавна възвръщаемост, тъй като възстановяването на почвите може да отнеме десетилетия. И все пак краткосрочните инвестиции могат да осигурят дългосрочна възвръщаемост. Ключовите ресурси на фермите в тази насока могат да бъдат увеличени.

Големите земеделски стопанства, свързани с производството на зърно, биха могли да разширят своите финансови и интелектуални ресурси, свързани със здравето на почвата. Списъкът на източниците на информация, свързани със здравето на почвата, може да бъде разширен. Достъпът до информация е много важен за ефективно прилагане на дейностите за опазване здравето на почвата в оперативните дейности на стопанството.

Друга възможност, която трябва да бъде отбелязана, е прилагането на дейности/стратегии за здравето на почвата като ключова дейност във фермите. Съществуващата осведоменост за здравето на почвата може да бъде развита в по-голяма степен, като се вземе предвид информацията за качеството на почвата при управлението на почвеното здраве. Земеделските стопани се сблъскват с бариери пред промяната на практиките в тази насока, които са свързани с възприемането на риска или необходимостта от инвестиции. В тази връзка краткосрочните инвестиции могат да помогнат за преодоляването на тези бариери, които от друга страна водят до дългосрочна възвръщаемост.

ГЛАВА ДЕСЕТА. Взаимовръзката „иновации – устойчивост - маркетинг“ в аграрния сектор, *Надежда Димова*

1. Въведение

Съвременният аграрен сектор е подложен на редица изпитания и той също задължително интегрира както различните маркетинг стратегии, така и различните иновации, дигитализация и внедряване на AI.

Целта на главата от монографията е да се разкрие възможността за синергитичното влияние на взаимовръзката „иновации – устойчивост - маркетинг“ в аграрния сектор.

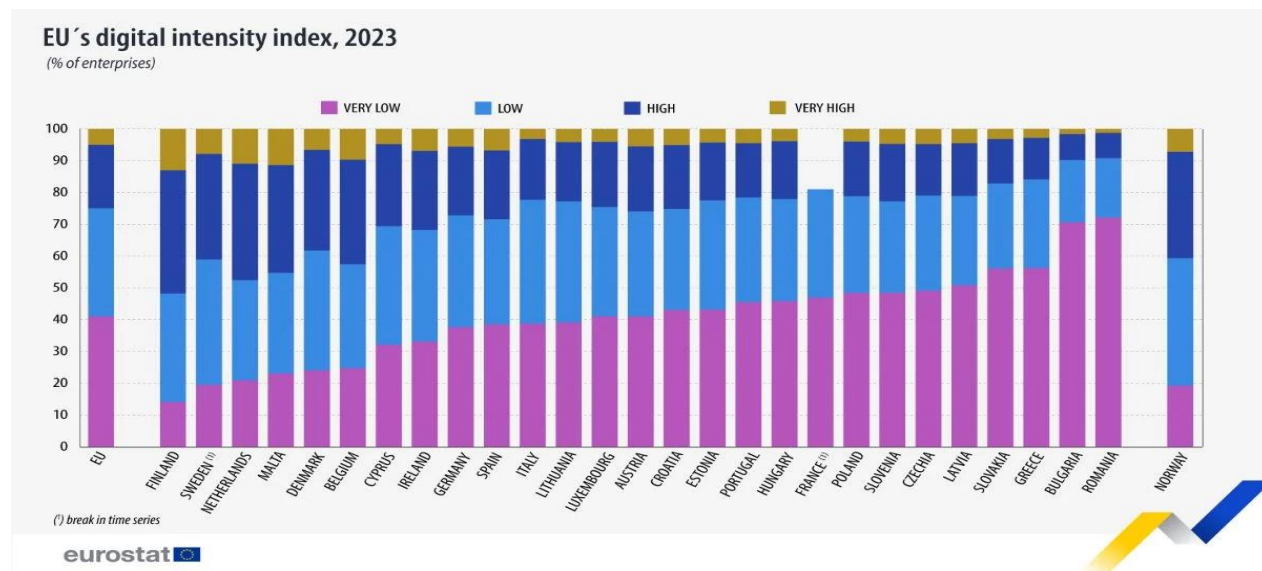
Целият процес по разкриване на връзката между иновации, устойчивост и маркетинг преминават през дигитализацията. Но общата картина за България не е особено добра, поне според следващите официални данни на Евростат.

През 2023 г. 59% от предприятията в Европейския съюз са достигнали поне основно ниво на цифрова интензивност. Този дял може и да изглежда нисък, но в сравнение с България изглежда доста висок. По данни на Евростат у нас делът е под 30% и единствено в Румъния ситуацията е по-лоша.

Логично големият бизнес е значително по-дигитализиран от малкия. На ниво ЕС съотношението е 91 към 58%.

4.4% от МСП в Европейския съюз са достигнали много високо ниво на цифрова интензивност, докато 19.6% са достигнали високо. Повечето МСП регистрират ниски (33.8%) или много ниски (42.3%) нива на цифров интензитет.

Фигура10.1.



Източник: Българският бизнес е на дъното по дигитализация. <https://www.economic.bg/bg/a/view/bylgarskijat-biznes-e-na-dynoto-po-digitalizacija>

2. Изследване на взаимовръзката „иновации – устойчивост - маркетинг“ в аграрния сектор.

Използването на големите данни за маркетинга на селскостопански продукти, като гранична технология за селскостопанска информация, ще подмогнат точното намаляване на бедността. Използването на съвременни технологии е важна мярка за насърчаване на изграждането на регионална дигитализация и прецизен модел за намаляване на бедността в регионите, които наистина се нуждаят от тези технологии.

От особено голямо значение е концентрирано въплъщение на новото поколение информационни технологии за насърчаване на развитието на аграрния бизнес и представлява нова технологична индустрия с голям потенциал.

Дори и единствено използването на мобилен интернет за представянето на много характерни земеделски продукти с добро качество, в икономически изостанали райони, в действителност подчертава ограниченията на използването на маркетинг стратегиите като цяло.

От тази гледна точка много учени предлагат различни свои виждания, а именно: Li Xiufeng (2014) предлага, че ядрото на големите данни е прогнозирането, Chen Wei et al. (2013) предлага режим на селскостопанско производство и продажби на „продукти на селскостопански супермаркет“, а Liu Chunying (2013) ясно изразява своето становище, че изграждането на платформа за информационни услуги за производство на селскостопански продукти и маркетинг може да интегрира селскостопански информационни ресурси и да насърчи търговията със селскостопански продукти.

В бъдеще интелигентният маркетинг на селскостопански продукти, базиран на анализ на големи данни, ще бъде основната тенденция на развитие на производството на селскостопански продукти и маркетинговата информационна услуга. От една страна, анализът на големи данни, от гледна точка на веригата за доставки, който разглежда производството и маркетинга на селскостопански продукти като цялостна промишлена верига ще помогне да се наблюдава и регулира основната част от селскостопанското производство и операции, да се раздели управлението на продуктовия пазар и реализиране на продукти на малките фермери и големия пазар. От друга страна, прилагането на технология за големи данни в аграрния маркетинг може да подобри модерното производство на селскостопански продукти.

Реализирането на маркетинг информацията за обслужване е от значение, за да отговори на нуждите от навременно коригиране на интелигентната маркетингова стратегия на селскостопански продукти и в ерата големите данни са много важни за развитието на селското стопанство. Тази информация може ефективно да подобри продажбите на характерни селскостопански продукти в икономически изостанали райони и доходите на фермерите, което е от голямо значение за подобряване на икономическото и социално развитие на селските райони в икономически изостаналите райони (LIU Xiao-yuan, HEMei-ling, HUANG Xu-tong, 2019).

Успоредно с това съществуват проблеми на интелигентния маркетинг в областта на селскостопански продукти. В условията на бурната ера на големи данни, съществуващите проблеми в областта на интелигентния маркетинг на характерни селскостопански продукти в икономически изостанали райони са все по-видни. На първо място, съществуващата маркетингова информация за селскостопанските продукти не може да бъде ефективно интегрирана. Голям брой данни, пренасяни от продажбите на селскостопански продукти се ориентира към тенденцията на децентрализация, диверсификация и сложност, като по този начин увеличава трудността на анализа на управлението на маркетинговата информация за селскостопански продукти (LUO Yang-qian-zi, 2018).

С предимствата на големите данни, от гледна точка на веригата за доставки, производството и маркетинга на селскостопански продукти са анализирани като индустриална верига, от която се очаква технически да реши този проблем.

Внедряването на механизма за маркетингова информационна услуга за селскостопански продукти не е свършен. Един типичен пример е ситуацията, при която по отношение на колебанията на цените на селскостопанските продукти и отношенията между търсенето и предлагането, винаги има извънредни ситуации на пазара.

Основната причина е, че много компании на селскостопански продукти в икономически изостанали райони са регистрирани предприятия и физически лица онлайн.

Под влияние на бранда е много трудно да се определи комуникацията между производители и търговци. Успоредно с това е трудно да се формира и някакъв вид ефект на взаимовръзка, степента на обработка на продуктите е ниска и това води до много трудности при постигане на икономия от мащаба. В реално време, с помощта на технологията за големи данни, актуализираните данни могат да наблюдават целия процес за производство и маркетинг на селскостопански продукти и предоставяне на техническа помощ при наблюдение за ранно предупреждение.

Една специфична нишка при изследваната взаимовръзка са иновациите в технологията на големи данни в интелигентния маркетинг на селскостопански продукти.

Като важна част от новото поколение информационни технологии, технологията за големи данни може ефективно да реши проблемите при събирането, съхранението, анализа и обработката на бази данни в миналото.

Използването на интелигентен маркетинг на селскостопански продукти, базиран на големи данни, е главно чрез прилагане технологии и методи за изкуствен интелект, за свързване на клиентски данни с търсенето на продукти и социалните ползи, реализиране на надграждане на маркетинговия режим, установяване на интелигентен режим на обслужване, осъществяване на връзка в реално време между дребни фермери и участници на пазара на селскостопански продукти и максимизиране на икономическите ползи (LI Dong-sheng, HOU Songxue, SHEN Hong, 2017).

Този подход се реализира чрез иновация на технологията за големи данни в интелигентния маркетинг на селскостопански продукти, според идеята за „прилагане на теоретична технология“.

Интелигентният маркетинг като цяло, задълбочено изучава ключовите технологии в събирането на големи данни, съхранение, анализ и обработка.

Основната цел е изграждане на интелигентна платформа за маркетингова информационна публична услуга за селскостопански продукти.

За да се реализира интелигентният маркетинг на селскостопански продукти е необходимо да се съберат различни форми на данни, като изображения, видеоклипове, аудио, текст и скоро. Това изисква разработването на единна мрежова платформа за събиране на данни, за професионални кооперации, семейни ферми, земеделски предприятия и други нови селскостопански производствени и оперативни субекти, както и всички видове институции за управление на селското стопанство и отдели, за постигане на автоматично придобиване и актуализиране на данни за селскостопански продукти.

За да се изгради голям център за интелигентен маркетинг за обработка на големи бази данни, който се базира на публичен облак, трябва да се създаде възможност за евтино съхранение на големи данни, ефективна система за извличане на данни, шум от данни. Излишъкът на данни и други проблеми неизбежно ще увеличават разходите за съхранение на данни и високоефективната и евтина технология за съхранение на данни ще стане особено важна. Интелигентният маркетинг на селскостопански продукти включва масивни и мултимодални характеристики на данните, включва изображение, видео, текст и други форми на данни, които често са свързани с мултимедия и мултимодални данни в конкретни сцени (Luo SM, Wang ZK, Wang ZP, 2013).

Огромното количество данни за интелигентен маркетинг на селскостопански продукти предоставя възможности за реализирането на този интелигентен маркетинг, но също така носи много предизвикателства пред анализа на данни, включително основно: супер големи мащабни проби и ултрависоки размерни характеристики; липса на данни и шум, ниска надеждност на данните; обикновено със сложна вътрешна структура и по този начин неговата сложност нараства.

За да се изгради такъв център за данни за интелигентен маркетинг на земеделски продукти на първо място, според изискванията за събиране на данни за интелигентен маркетинг на селскостопански продукти, трябва да е разработена платформа за събиране на данни за интелигентен маркетинг на селскостопански продукти, която предоставя унифицирани данни, интерфейс за придобиване на изображения, текст, видео, аудио и други формати на данни.

Второ, според характеристиките на интелигентните маркетингови данни за селскостопански продукти, като повечето са шум, сложният формат и разнообразието от източници, технологията за обработка и оптимизация на интелигентните маркетингови данни за селскостопански продукти е последвано от картата на знанието за селскостопанските продукти, конструирана чрез използване на обработените данни.

След това се съхраняват обработените данни и се изгражда карта на знанието в разпределената база данни. И се постигат резултати, свързани със земеделски продукти и услуги за търсене, извличане, управление и други услуги.

От особено значение са компаниите и тяхното мнение за селскостопанските лидери с ограничена рационалност в социалните медии като субект на изследване. Голяма част от компаниите се опитват да насърчават познаваемостта на бранда чрез онлайн пазара или чрез eWOM.

Успоредно с това трябва да се отбележи, че заявките за онлайн маркетинг, основно са инвестиции в промоции и е възможно да се провалят в някои случаи. При такива обстоятелства, това може да доведе до различия в компанията. Тези мениджъри, които предпочитат инвестиции в онлайн маркетинга вероятно са разбрали, че за да променят решението си трябва действително да инвестират в онлайн маркетинг на бранд, за да успеят умело да спечелят повече подкрепа, да генерират мащабни ефекти върху потребителите и дори да променят възприемането на бранда на селскостопанския продукт или цялата компания.

Един специфичен подход е възможността да се анализира как технологията за екологична обратна логистика влияе върху селскостопанския предприемач, оперативната ефективност и устойчивото конкурентно предимство на компаниите.

За да се осъществи този подход е необходимо да се включи обратният логистичен модел като теоретичен такъв, основаващ изследването, тъй като позволява бърза реакция и намиране на решение за връщане на клиента, като същевременно се възстанови най-високата възможна стойност за всеки върнат артикул. Световните проучвания показват, че зелената обратна логистична технология има силно влияние върху селското стопанство, оперативната ефективност и устойчивото конкурентно предимство на компаниите, които умело използват маркетинга.

В най-общ контекст, загрижеността за околната среда повлиява начина, по който се прави бизнес по цял свят (Alnoor, Eneizan, Makhamreh & Rahoma, 2018; Kiatcharoenpol & Sirisawat, 2020). Това е предизвикало земеделските предприемачи и маркетинговите фирми да препроектират и пренастроят процесите си по такъв начин, по който да са екологични (Kariuki, M.M., Ngugi, P.K., & Mburu, D.K. 2022; Kazancoglu, Ekinici, Mangla, Sezer & Kayikci, 2021).

Възниква нуждата за селскостопанските предприемачи да използват маркетинг компании, за да осигурят правилното използване на продукти, в опит за извличане на части за повторна употреба, рециклиране или алтернативно за осигуряване на безопасно изхвърляне (Martín, J. M., & Fernandez, J. A. S., 2022). Това позволява на компаниите безпроблемно да интегрират създаването на стойност на дейности на различни партньори по веригата за доставки (Martínez, Carracedo, Comas & Siemens, 2021). Безпроблемното интегриране на дейностите за създаване на стойност включват движението на стоки с край на полезния живот или придвижването на продукти от потребителите към селскостопански предприемачески маркетингови фирми за целите на повторното улавяне на стойност и/или осигуряване на изхвърляне им по природосъобразен начин (Martínez, J. M. G., Puertas, R., Martín, J. M. M., & Ribeiro-Soriano, D., 2022.; Nyagadza, 2021). Този процес на движение на продуктите от потребителите до производителя за увеличаване на стойността или

осигуряване на изхвърляне, по щадящ околната среда начин, е от особено голямо значение за компаниите.

Фирмите се стремят към постигане на оперативна ефективност като стратегии за управление на процеса на връщане на продукти (Guarnieri, Cerqueira, Streit & Batista, 2020 г.; Alharthi, S. Z., 2012; Hersleth., 2022).

Чрез стратегическо управление на обратната логистика например може да се повиши оперативната ефективност и това да доведе до подобряване на земеделската конкурентна позиция на компанията, която умело интегрира маркетинговите стратегии в този сектор.

В много селскостопански компании не може да се повиши оперативната ефективност и понякога разходите надвишават приходите.

Липсата на интегрирана стратегия за веригата по доставка може да повлияе в дългосрочен план върху конкурентоспособността на фирмата за селскостопански продукти (Nyagadza, Pashara, Chare, Mazuruse & Hove, 2022).

Има редица фактори, които влияят на обратната логистика, а именно: кратък жизнен цикъл на продукта, либерални политики за връщане, увеличени онлайн покупки на продукти, опазване на околната среда, конкурентоспособност, подходяща програма и механизъм за запазване на стойността при връщания, понижаване на качеството на продукта, правни последици от маркетинга в селскостопанските компании.

Компаниите, в повечето случаи, са отговорни за изхвърлянето на техните отпадъци и промяната в предпочитанията на потребителите (Bernon & Cullen, 2007; Agrawal, Singh & Murtaza, 2015; Al-Awamleh et al., 2022; Mageto, 2022 г.).

Повишените изисквания за приноси на селскостопанските компании към предприемаческия маркетинг, както и влиянието им върху промените в потребителското поведение, влияят върху възможността на обратната логистика да се възприема също толкова на сериозно като напредващата логистика.

Обратната логистика помага на компаниите да постигнат устойчивост, тъй като има пряко положително въздействие върху околната среда чрез намаляване на постпродукцията, както и отпадъци след потребление във водата, въздуха и сметищата, които увреждат околната среда (Fink, Koller, Gartner, Floh & Harms, 2020 г.; Galbreth & Blackburn, 2006; Greiving, 2012).

Според различни изследователи съществува единомислие по отношение на възприемане на обстоятелството, че ефективното управление и интегриране на обратната логистика в селскостопанското предприемачество, и по-конкретно с участието на маркетинга по веригата за доставки, дават на компаниите време, за да спестят разходите, както и да се достигне до удовлетвореност на потребителите, задържането им и, в дългосрочен период, превръщането им в лоялни потребители.

Самата обратна логистика, ако се използва в агробизнеса, може да помогне за намаляване или премахване на хранителни отпадъци, като същевременно осигурява на потребителите качествена храна, без да представлява риск за здравето, благосъстоянието и околната среда (Saruchera & Asante-Darko, 2021; Kraus, Harms & Fink, 2010).

Използването на изкуствения интелект и технологии за големи бази данни са признати за нови подходи за справяне с глобалните индустриални и социални проблеми, чрез включване на кибернетични и физически полета, които ще се превърнат във високотехнологично производство, което оперира в специфична среда (Sung, 2018).

В действителност, дигиталната революция достигна всички аспекти от живота на хората, обществото като цяло и бизнеса. Системите за интелигентно земеделие (SFM), включително наблюдение на добивите и добитъка, картографиране на полета, дигитален земеделски маркетинг и климатична интелигентност, са широко разпространени сред заинтересованите страни в селското стопанство (Farooq, 2019).

Кризата с COVID-19 засегна всички икономически сектори, което подчертава решаващата роля на SFM в хранителната система от производителите до потребителите поради недостига на трудови ресурси и смущения във веригата на доставки (Paksoy et al., 2021). Очаква се да се увеличи приемането на SFM, тъй като позволява на производителите да регулират операциите във фермата дистанционно, без да се налагат ненужни пътувания (Sung, 2018). В действителност тази пандемия повлия положително на цифровия селскостопански пазар (DAM), което се очаква в световен мащаб да увеличи използването на онлайн пазаруването на селскостопански продукти.

Увеличаването на броя на интернет потребителите в световен мащаб подчертава важността на дигиталните технологии през следващите години.

Развитието и използването на земеделска механизация се очаква да доведе до това развитието на цифровата селскостопанска инфраструктура да подобри приемането сред фермерите. (Takeshima et al., 2013). Това може да ръководи местните и международни компании, работещи в индустрията на DAM, да увеличат техните инвестиции в местен или международен бизнес в бъдеще, което изисква идентифициране и анализиране на настоящите и перспективни въздействия на индустрията върху социалното благосъстояние и околната среда.

Настоящата икономическа система зависи от използването на технология в различните бизнес сектори, включително селското стопанство, което представлява възможност за местни и международни дигитални инвеститори по целия свят (Meier & Stormer, 2009; Paksoy et al., 2021)

Рисковете и предизвикателствата, пред които е изправено цифровото земеделие, включват:

***Стандартизиране на технологията между платформите**

Растежът в земеделието зависи от много индустриални органи, което забавя приемането на нови технологии, в сравнение с планираните от политиците и операторите. В бъдеще стандартизирането на технологиите в различните платформи ще бъде голямо предизвикателство (Anitei et al., 2020).

***Предизвикателства на свързаността**

Технологичният прогрес увеличава броя на интернет потребителите сред фермерите в селските райони, което може да доведе до възможност за трудно свързване между

потребителите. Силна интернет връзка ще бъде необходима за много иновативни технологии в прецизното земеделие. Това е трудно, особено в развиващ се свят, където селските райони често не са оборудвани с достатъчна ИКТ инфраструктура. Това представлява пречка за усвояването на разпространението на технологиите и забавя нарастването на цифровото земеделие, което може да расте само докато скоростите на свързване са достатъчни (Meier & Stormer, 2009).

***Управление на данни в селското стопанство**

Фермерите и собствениците на агробизнеси ще трябва да оценят ползата/разходите за съхранение на данни, които съхраняват и в каква времева рамка (ежедневно, месечно и/или сезонно).

***Липса на мащабируемост**

Повечето фермери в развиващите се страни са дребни фермери, прецизно земеделие или всякаква технология, която фермерите проектират за внедряване трябва да може да се мащабира до размера на тяхната собствена операция (Jabir & Falih, 2020 г.).

Дребните фермери не са винаги убедени, че трябва да използват модела на прецизното земеделие, който изисква представяне на видове селското стопанство, които вероятно ще се разширят според бъдещите нужди.

Това означава, че вертикалното земеделие и вътрешните операции трябва да могат да използват инструментите на прецизното земеделие толкова лесно, колкото традиционните ферми.

Това е нов вид индустрия и има редица предизвикателства, които трябва да бъдат посрещнати в бъдеще. За да може прецизното земеделие да реализира своя потенциал, тези предизвикателства трябва да бъдат преодоляни (Meier & Stormer, 2009; Paksoy et al., 2021).

Икономическата, социалната и екологичната устойчивост са все по-привлекателни за привличане на вниманието на академичните среди и политиките на национално и международно ниво. Земеделският сектор е отговорен за изхранването на растящата глобална популация, но също така допринася за увеличаване на глобалното затопляне и изчерпването на ресурсите и следователно трябва да се има предвид за поддържане и осигуряване на устойчивост.

От своя страна трансферът на данни, анализа, обработката, съхранението и управлението на селскостопански компании трансформираха селскостопанската индустрия и допринесоха за постигане на устойчивост, оцеляване и развитие, заедно с веригите за селскостопанска стойност (Hrustek, 2020).

3. Заключение

В заключение, за постигането на устойчивите цели за развитие през 2030 г. в селското стопанство е задължително да се интегрират различни дигитални технологии. Революцията в дигиталното земеделие повишава способността на глобалната икономика за постигане на ЦУР (2030 г.) чрез изграждане на ефективна и справедлива система в хранително-вкусова промишленост, която е екологично устойчива.

Технологията на мобилните телефони се променя заедно с хората в развиващите се общества и възможността да се справят със своите икономически, социални и политически обстоятелства, което им позволява да взаимодействат и да предават информация чрез текстови съобщения и/или глас, играейки решаваща роля за подобряване на качество на живот за много милиони в развиващите се нации (Rotberg & Aker, 2013 г.). Оборудвани са селските райони с технология и информация за достъп до селскостопанския пазар и те се нуждаят от публично-частни партньорства за осигуряване на инфраструктурно финансиране и гарантират справедливото разпределение на инвестициите между различните области, както и постигат приобщаващ икономически растеж (Aker & Fafchamps, 2015). Мобилният телефон се е променил от просто средство за комуникация към устройство, използвано за постигане на стремежите на много икономически предприятия в развиващите се страни.

Сегашните поколения имат пряк достъп до модерни технологии чрез използване на смартфони, което увеличава значително онлайн транзакциите за тази възрастова категория, в сравнение с по-възрастни хора (Okello et al., 2020).

Крайният резултат от много промени в селскостопанския маркетинг в миналото и промяната сега би тествала оценката им за влиянието на тясно икономическите и неикономическите аргументи.

Бъдещите резултати от приложението на маркетинга в аграрния сектор ще покаже доколко взаимовръзката „иновации – устойчивост - маркетинг“ в аграрния сектор е стабилна и може да допринесе за реализиране на печалба и конкурентни предимства.

ГЛАВА ЕДИНАДЕСЕТА. Предизвикателства и възможности за наемането на работна сила в земеделието, *Росица Микова*

1. Въведение

Присъединяването на България към ЕС изправи аграрния сектор пред нови предизвикателства: ОСП, общ пазар, общи правила и стандарти, силна конкурентна среда, разширен достъп на българските производители до пазара на ЕС, както и навлизане на съвременна техника и технологии в селското стопанство (Бенчева, 2012). Протичащите структурни процеси, ускорявани най-вече под влияние на европейски субсидии, национални доплащания, схеми за подпомагане, европейски фондове и програми, довежда до акумулиране на значителни доходи в едрите стопанства (специализирани в монокултурно земеделие - предимно зърнени култури и слънчоглед). Липсата или недостатъчната финансова подкрепа за дребните и средни стопанства повлиява негативно върху устойчивостта им и довежда до тяхното редуциране. Процесите на редуциране са по-интензивни при стопанствата със смесено производство, в сравнение със специализираните стопанства. Най-високо е намалението при смесените животновъдни стопанства - с близо 84%, следвани от смесените растениевъдни стопанства - съответно с 80% (Котева, 2014).

Структурните промени в земеделието оказват влияние и върху разпределението на стопанствата по размер на ИЗП. Процесите на редуциране са най-динамични в стопанствата до 2 ха като намалението е с 65%. В по-малка степен, намаление е отчетено и при стопанствата с размер от 2-10 ха – с 40%. Положителна тенденция е увеличение на броя на по-едрите земеделски стопанства. С над 50% е нараснал броят на стопанствата с размер на ИЗП над 50 ха, а увеличението на стопанствата с размери от 10 - 50 ха е още по-високо – с 68% (Котева, 2020).

В организационно-стопанската структура на земеделието настъпва съществена промяна, свързана с намаляване на броя на стопанствата на физическите лица, кооперации, еднолични търговци, сдружения, с изключение на търговските дружества. Динамичните промени в броя земеделските стопанства (по специализация, по размер на ИЗП и по правно-организационен статут) довежда до тяхното съкращаване. Това означава 3,7 пъти редуциране на броя и още повече на заетите в тях и на хората със заетост и доходи от земеделието (Дойчинова, 2021).

Освен структурните промени влияние, върху заетостта в земеделието, оказва социално-икономическите и демографски различия между отделните райони в страната. В България регионалните и вътрешнорегионални дисбаланси остават сериозно предизвикателство, като въпреки усилията, насочени към икономическо, социално и териториално сближаване, диспропорциите продължават да влияят върху качеството на живот и възпрепятстват устойчивия икономически растеж (Атанасов, 2021). Ниското качество на живот в селата има негативно влияние не само върху избора на място за живеене, но това рефлектира и върху възможностите за формиране на достатъчно и качествена работна сила в селското стопанство (Чопева, 2019).

Недостатъчното специалисти с по-високо образование и квалификация затруднява адаптацията към модернизация на селското стопанство и използването на цифровите технологии както и появата на нови концепции като **прецизно земеделие, дигитално земеделие и интелигентно земеделие**. Ето защо познанията и уменията в областта на информационните технологии са от ключово значение както за мениджърите, така и за работещите в аграрното предприятие. Това налага във фирмените политики по управление на човешките ресурси да залегнат приоритети като преквалификация на персонала, учене през целия живот и постоянно адаптиране към изискванията, произтичащи от повишаващата дигитализация в сектора. Промяната в работните процеси налага земеделските стопани да разполагат с адекватна работна ръка, което може да се превърне в техен ключов актив (Иванова, 2021).

Незадоволителното заплащане на работещите в аграрния сектор също е фактор, който затруднява привличането на млади и качествени кадри. По-ниското заплащане на труда в земеделието се дължи и на **по-ниската производителност и възвращаемост** в отрасъла на единица разход, но също и в оценката на качеството на предлаганата работна сила и във вида на предлаганата работа (ФНСЗ, 2021).

В селското стопанство голямото разнообразие от форми на собственост на земята и методите на производство формират много видове трудови отношения и определят различни форми на трудова заетост (Иванова, 2014). В тази връзка през последните години се появиха множество публикации, посветени на различните форми на заетост в земеделието и намират място в разработките на български и чуждестранни автори. Редица автори (Orio Giarini & Patrick M. Liedtke, 1996; Хенди, 2001; Белева и кол., 2005; Вачкова, 2008) разглеждат формите на заетост според продължителността на периода на извършване на определен тип работа, като ги поделят на постоянна, временна, сезонна и епизодична заетост. В други случаи, в своите изследвания авторите (Белева и Ейрауд, 2007; Narvaiza, 2010, Schmid, 2010) класифицират формите на трудова заетост според формата на собственост на средствата за производство, като ги поделят на наети (наемни работници), самонаети (фермери) и семейна работна ръка.

Характерната за селското стопанство сезонност, наличието на скрита безработица и нейната устойчивост са основната предпоставка за развитие на гъвкавите форми на заетост (срочни договори, договори за непълно работно време, сезонни договори, гъвкаво работно време, работа на смени, работа през почивните дни и др.) (Иванова, 2014). Това е предпоставка за несигурен и неформален труд.

На фермерите в България им се предоставя възможност да сключват и едnodневни трудови договори с един сезонен работник до 120 дни в рамките на една календарна година (последни промени в Кодекса на труда влезли в сила след обнародването им в „Държавен вестник“, бр. 67 от 9.08.2024 г.).

Поради спецификата на аграрната дейност не е възможно да се поддържа максимална заетост целогодишно. За сектора са характерни временната и сезонната форма

на заетост и затова **наетите по трудово правоотношение са едва 3% от общо наетите за страната (Барикада, 2020).**

Наемането на работници на постоянен трудов договор е по-широко разпространено в по-големите земеделски стопанства, които се развиват в резултат на концентрация на земя и капитал. В определени подотрасли на селското стопанство необходимостта от полагане на труд и грижа е ежедневно, което не позволява спиране или прекъсване на производствения процес при никакви обстоятелства и изисква съответната осигуреност с трудови ресурси. Именно тук се осигурява постоянна форма на заетост на работниците в животновъдните стопанства, в стопанства, в които се отглеждат повече от една култура или практикуват оранжерийно производство на пригодени за това култури (КНСБ, 2024).

2. Материали и методи

Формирането на работната сила е процес, осъществяващ се извън пазара на труда и в този смисъл неговите количествени параметри са предопределени от демографските процеси и най-вече от процесите на раждаемост, смъртност, естествен прираст на населението и емиграционни движения на населението (Белева, 2014). В тази връзка, за целите на изследването, са подбрани комбинация от индикатори, чрез които се обосновава ролята на демографската среда в селските райони като фактор, определящ формирането на работната сила в земеделието. За постигането на целите са избрани следните демографски показатели:

Общ коефициент за раждаемост (**n**) – показва броя на живородените деца на 1 000 души от населението. Изчислява се в промили (‰) като отношението между броя на живородените деца (N) към средногодишния брой на население (S) през същата година:

$$\mathbf{n} = \frac{N}{S} * 1000$$

Общ коефициент за смъртност (**m**) - показва броя на умрелите лица на 1 000 души от населението. Изчислява се в промили (‰) като отношение на броя на умрелите лица (M) през годината към средногодишния брой на населението (S) през същата година:

$$\mathbf{m} = \frac{M}{S} * 1000$$

Коефициент на естествен прираст (**k**) - показва увеличението или намалението на броя на населението на всеки 1000 души. Изчислява се в промили (‰) като отношение на разликата между броя на живородените (N) и броя на умрелите лица (M) към средногодишния брой на населението (S) през същата година:

$$\mathbf{k} = \frac{N-M}{S} * 1000$$

Коефициент на механичен прираст (**t**) - показва изменението в броя на населението на 1000 души от населението, вследствие на миграции. Изчислява се в промили (‰) като отношение на разликата между броя на заселените (Z) и броя на изселените (I) към средногодишния брой на населението:

$$\mathbf{t} = \frac{Z-I}{S} * 1000$$

Подбраните показатели формират цялостната демографска картина и позволяват да се направят изводи доколко е достатъчен трудовият потенциал в селските райони, за да захрани с работна ръка селското стопанство, в периода на членство на България в ЕС.

Състоянието и тенденциите в развитието на работната сила в селското стопанство се изследва чрез количествените и качествени характеристики, като са подбрани следните показатели: заети лица в селското стопанство; количество вложен труд; ГРЕ; заети лица по юридически статут на стопанствата (физически лица, еднолични търговци, търговски дружества, кооперации и сдружения); количество вложен труд по юридически статут на стопанствата; заети лица по икономически размер на земеделските стопанства; заети лица в селското стопанство, в зависимост от родствената връзка (семейна работна сила и постоянно заета несемейна работна сила); използване на работно време от постоянно заетата работна сила (пълно и непълно работно време); възрастова и образователна структура на заетите лица в селското стопанство.

За реализирането на изследването са използвани резултати от официалното преброяване на населението и жилищния фонд през 2011 и 2021 г. от НСИ. Количествените и качествени характеристики на работната сила в селското стопанство се изследват на база данните от преброяването на земеделските стопанства на дирекция „Агrostатистика” към МЗХ през 2010 и 2020 г. Приложени са различни методи: сравнителен анализ, картографски методи, с приложение на ГИС за пространствен анализ и визуализация, математико-статистически методи и различни графични методи за визуализация на получените резултати.

3. Формиране и изменение на работната сила на селското стопанство в България

Демографска ситуация и основни показатели за оценка на демографската ситуация в селските райони

Селското стопанство е най-широко застъпената дейност на населението в селските райони на страната. Селските региони се отличават с негативните демографски тенденции при естествения прираст, механичното движение на населението, детската смъртност, ниската средна продължителност на предстоящия живот, високата степен на риск от бедност и социално изключване (Мочурова, 2021). През 2011 г. населението в тях е 2 002 324, а през 2021 г. е 1 838 441, като то намалява с 8,2%. В периода между двете преброявания 2011 и 2021 г. са обезлюдени около 200 села в България, където основният поминък е бил земеделието. Най-обезлюдените села се намират основно в областите **Габрово, Велико Търново и Кюстендил** - съответно 69, 64 и 11 села. А най-голям е броят (2 561) на селата и малките градчета с население от 1 до 199 души (Синор, 2022).

Намаляването на броя на населението в селските райони е резултат на множество причини, като:

Миграции на млади хора от селата към градовете, в търсене на работа;

Промени в селското стопанство: намаляване на самонаетите лица, в резултат от редуциране на малките семейни стопанства; навлизането на новите технологии в селското стопанство предоставят множество възможности за оптимизация на производствените процеси, но и до замяна на ръчния труд с механизмиран;

Икономически трудности: липсата на финансови средства и инвестиции в селските райони води до влошаване на тяхната техническа и социална инфраструктура;

Нарастваща урбанизация: по-големите населени места предлагат възможности за по-висок жизнен стандарт и по-добри условия за трудова, професионална, семейна, културна реализация.

Обезлюдяването на селските райони довежда до изчерпване на възможностите за раждане на деца. Поради това основният демографски показател – коефициент за раждаемост, също се понижава: от 8,8‰ през 2011 г. на 8,2‰ през 2021 г. (табл.11.1.). Намаляващата раждаемост на населението в селските райони е съпроводена с повишаващата се смъртност. През 2011 г. коефициентът на смъртност е 21,5‰, а през 2021 г. – 28,6‰ т.е. той се повишава 1,3 пъти. Поддържането на високата смъртност се обяснява с възрастовия състав на населението, а съотношението между селото и града – с по-неблагоприятния възрастов състав и по-лошото медицинско обслужване на селското население (Тодоров&Дохчева, 2008). Това още повече засилва тенденцията на влошаване на демографската ситуация в селските райони и отдалечава възможността за нормално възпроизводство в бъдещ период.

Продължително ниската раждаемост не може да компенсира по-високите равнища на смъртност в селските райони и обуславя високите стойности на отрицателния естествен прираст. Затова през целия изследван период се наблюдава ясно изразена тенденция на повишаване на стойностите на отрицателния естествен прираст от (- 12,7‰) през 2011 г. на (- 20,4‰) през 2021 г. (табл. 11.1.).

Таблица 11.1. Изменение на раждаемостта, смъртността, естествен прираст, механичен прираст на населението в селските райони на България (в ‰), 2011-2021

Демографски показатели	2011 г.	2021 г.
Общ коефициент за раждаемост (‰)	8,8	8,2
Общ коефициент за смъртност (‰)	21,5	28,6
Коефициент за естествен прираст (‰)	-12,7	-20,4
Коефициент за механичен прираст (‰)	3,2	1,4

Източник: по данни на НСИ.

Влошаването на демографските възпроизводствени показатели е обусловено и от миграциите на населението в селските райони. Превръщането на земеделските производители в най-нископлатените наемни работници и стихийно провежданите индустриализация и урбанизация водят до появата на огромни за мащабите на страната

миграционни потоци по направлението село - град. Техните пикове между 50-те и 70-те години на миналия век не само причиняват твърде бързо намаление на селското население, но и подриват дълготрайно демографския потенциал за неговото естествено възпроизвеждане (Цеков, 2015). След края на 70-те години на XX в. миграционният поток село - град отслабва и настъпва миграционна изтощеност, което се дължи на все повече застаряващото население и невъзможността на селата да дават повече изселници. Затова през изследвания период 2011-2021 г. в селските райони се наблюдава положителен механичен прираст (табл. 11.1.).

Като се има предвид очерталите се негативни демографски тенденции в селските райони и обуславящите ги фактори, се очаква недостиг на работна сила в аграрния сектор в дългосрочна перспектива, поради значително свиване на контингентите от по-млади възрасти.

Работна сила в селското стопанство – състояние, изменение и общи тенденции

Работната сила, като незаменим производствен ресурс, оказва съществено влияние върху ефективността на производството и неговата конкурентоспособност (Видинова, 2007). Проблемът с работната сила се превръща в ключов фактор за развитие на земеделието и в неговата способност да произвежда храни, с които да задоволява потребностите на увеличаващото се световно население (Иванов, 2020).

В България делът на заетите в аграрния сектор непрекъснато се свива, като през 2020 г. съставлява едва 8,1% от всички заети в икономиката. За изследвания период 2010-2020 г. броят на заетите лица спада с 444 328 или с 60,2%, т.е. използваната работна сила в селското стопанство се свива наполовина (табл. 11.2.). Това се дължи на бързото намаляване на малките семейни стопанства и **неспособността** им да генерират задоволителен пазарен доход. Намаляването е обективен процес, който протича под влияние на редица фактори: високия относителен дял на заетите в напреднала възраст, които по естествен път излизат извън полето на труда; навлизането на техника в производството; миграция в други населени места (Петков, 2007).

Преброяването през 2020 г. показва, че селското стопанство е източник на доходи на 294 306 души, което се равнява на 168 043 ГРЕ (табл. 11.2.). На регионално ниво, в равнището на заетост, в сектора между отделните области съществуват ясно изразени различия. С най-висок относителен дял на заети лица се отличават областите – Пловдив (9,5%), Благоевград (8,6%), Пазарджик (6,6%), Хасково (6,5%), Кърджали (6,1%) и Бургас (5,3%) (фиг. 11.1.). Основната причина, че в тях са разположени **по-голямата част от земеделските стопанства в България**, които са с по-малък размер на стопанисвана земя. Значителна част от трудовия ресурс се осигурява от членовете на семейството на земеделския стопанин, като ползват и допълнителна трудова заетост, най-често сезонна. Малките фамилни стопанства са специализирани в трудоемки производства – животновъдство, овошки, зеленчуци, лозя, зърнени, тютюн и др. Практикуват смесено производство, насочено към пазара или за потребление в домакинството.

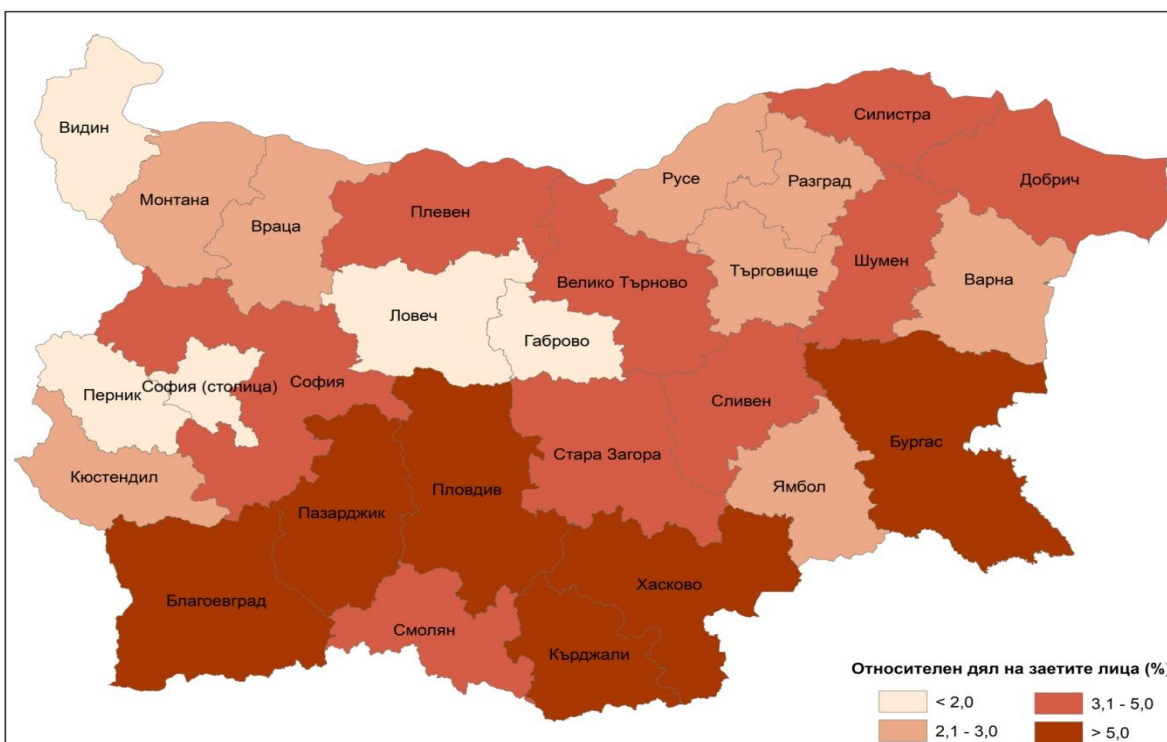
Таблица 11.2. Брой заети и количество вложен труд по юридически статут на земеделските стопанства, 2010-2020 г.

Юридически статут на стопанствата	Заети лица				Изменение на заетите 2020 спрямо 2010	Вложени ГРЕ				Изменение на вложен труд 2020 спрямо 2010
	2010 г.		2020 г.			2010 г.		2020 г.		
	Брой	Относителен дял, %	Брой	Относителен дял, %		Брой	Относителен дял, %	Брой	Относителен дял, %	
Физически лица	684 024	92,6	237 495	80,7	-65,3	339771	87,3	117 584	70,0	-65,4
Еднолични търговци	9 789	1,3	8 831	3,0	-9,9	7940	2,0	7 552	4,5	-4,9
Търговски дружества	29 660	4,0	38 343	2,6	29,3	27226	7,0	33 938	4,2	24,7
Кооперации	12 409	1,7	7 558	13,0	-39,1	11642	3,0	7 115	20,2	-38,9
Сдружения	2 752	0,4	2 079	0,7	-32,4	2528	0,6	1 854	1,1	-26,7
Всичко	738 634	100,0	294306	100,0	-60,2	389107	100,0	168043	100,0	-56,8

Източник: МЗХ, „Агростатистика“.

През 2020 г., с незначителен относителен дял на заетите лица в селското стопанство са областите – София-град (0,5%), Габрово (0,9%), Перник (1,2%), Видин (1,5%), Ловеч (1,6%), Монтана (2,4%) и Враца (2,5%). Голяма част от тези области (София-град, Габрово, Перник и Ловеч) са разположени в планинските и полупланински райони и поради природните ограничения и почвено климатичните особености, аграрният сектор е по-слабо развит. Това е предпоставка за слаба ефективност на земеделското производство и за намаляваща атрактивност на земеделската заетост (фиг. 11.1.). Независимо, че почвено - климатичните условия в област Видин, Враца и Монтана са подходящи за развитие на зърнопроизводството, поради изобилието на богати на хумус черноземни и лъсови почви се наблюдава подчертаното свиване на обработваемите площи. То се дължи на свиване на производството поради намаляване на броя на земеделските производители. Ниското заплащане, обезлюдяването на селата, преструктурирането на земеделието и непривлекателността на труда в земеделието са едни от основните причини за недостига на работна сила в тези области.

Фигура 11.1. Относителен дял на заетите лица в земеделските стопанства (в %), 2020



Източник: Авторска.

В организационно-стопанската структура на земеделието, с най-голям дял от заетите (80,7%) разполагат стопанствата на физическите лица, следвани от търговските дружества – 13,0%, а с най-малък дял са сдруженията – 0,7%. През изследвания период 2010-2020 г. значителен спад бележи броят на заетите в стопанствата на физическите лица (65,3%), кооперациите (39,1%) и сдруженията (32,4%). Това се дължи на бързото *намаление* на малките *семејни* стопанства, поради *ниските доходи*. Голяма част от земеделските стопани пренасочват трудовата си дейност към други отрасли или към арендни стопанства. Друга причина за редуцирането на тези стопанства е, че заетите лица в тях са на висока средна възраст, което обуславя постепенното им оттегляне от активна производствена дейност.

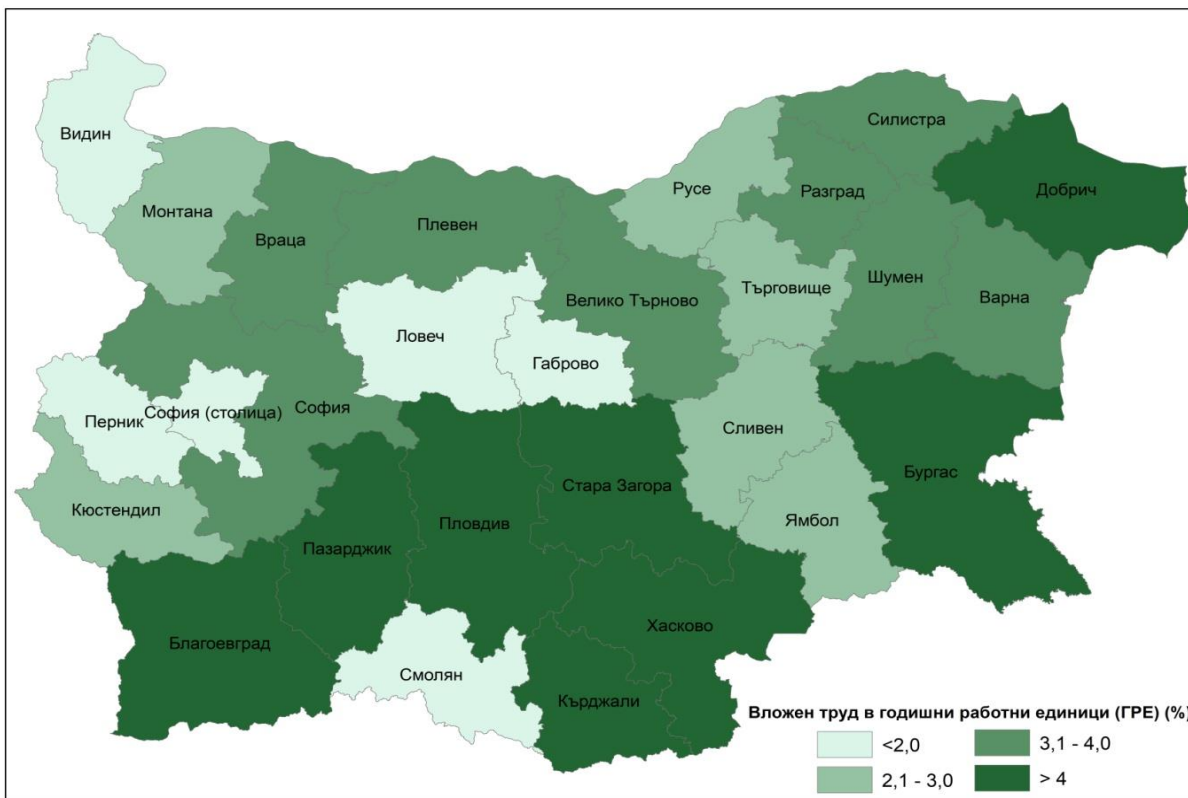
Най-малко намалява делът на заетите лица в стопанствата на ЕТ (9,9%). През изследвания период 2010-2020 г. броят на заетите лица в стопанствата на търговските дружества отчитат ръст с 29,3%. Тенденцията е обяснима, с оглед подобряване на доходността им, вследствие на стабилното субсидиране през последните години.

Вложеният труд в земеделските стопанства се измерва чрез преброяване на броя на годишните работни единици (ГРЕ). Редуцирането на работната сила в селското стопанство е свързано със съкращаване на размера на вложен труд (ГРЕ) – с 221 064 или с 56,8% (табл.11.2.). Секторът не може да осигури достатъчно пълна заетост на работещите, което се дължи на модернизацията на земеделските стопанства и повишаване на технологичното им оборудване, което води до по-малко използване на ръчен труд. Разликите между доходите от земеделска дейност и другите отрасли в икономиката е причина част от

преобладаващата част от заетите лица в семейните стопанства да се занимават със земеделие като допълнителна дейност.

По отношение размера на вложения труд (ГРЕ) в аграрния сектор, той е неравномерно разпределен между отделните области (фиг. 11.2.).

Фигура 11.2. Относителен дял на количеството вложен труд (ГРЕ) в земеделските стопанства (в %), 2020



Източник: Авторска.

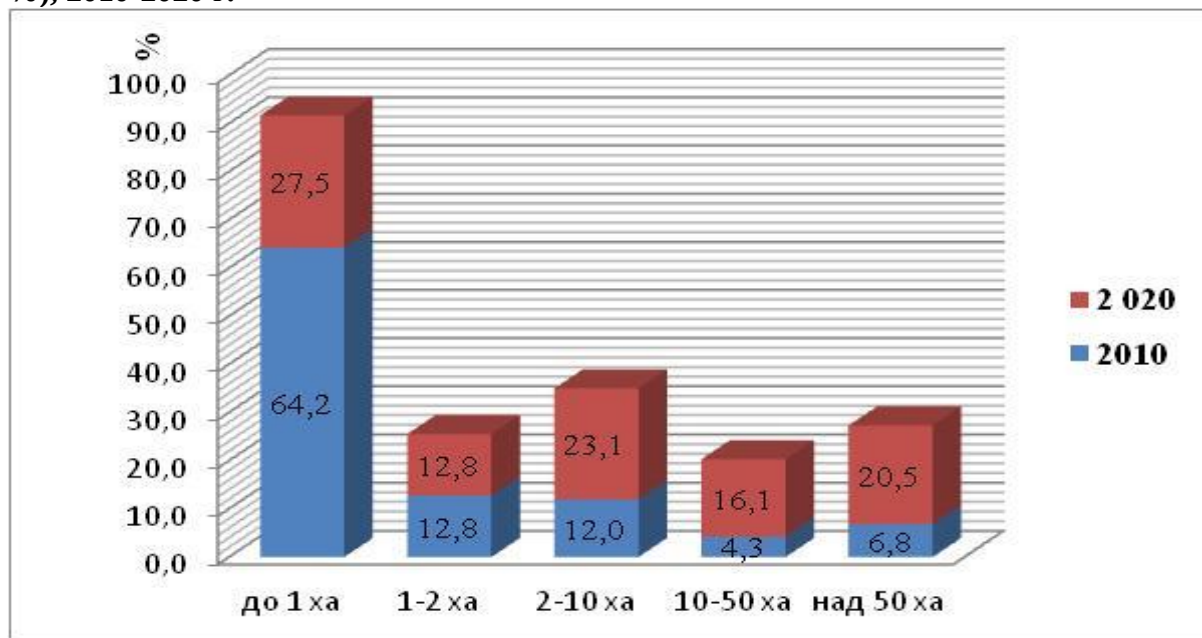
През 2020 г., с най-голям относителен дял на количество вложен труд се отличават областите – Пловдив (9,7%), Благоевград (8,5%), Хасково (5,6%), Бургас (5,6%), Кърджали (5,5%) и Пазарджик (5,4%). В тях преобладават много на брой малки семейни стопанства и по-голямото количество вложен труд, предоставен от членовете на семейството е в полза на земеделската дейност.

С най-малък относителен дял на използване на количеството вложен труд в селското стопанство се наблюдава в областите – София-град (0,6%), Габрово (0,9%), Перник (1,3%), Видин (1,4%), Смолян (1,6%) и Ловеч (1,7%). Земеделските стопанства в тези области се отличават с ниска трудова заетост, а годишните работни единици са под 0,5.

По юридически статут на земеделските стопанства, изменението на количеството вложен труд през периода 2010-2020 г. се проявява с различен интензитет (табл. 11.2.). Отчетливо се забелязва значителен спад на относителния дял на количеството вложен труд на стопанствата на физическите лица (65,4%), кооперациите (38,9%) и сдруженията

(26,7%). Единствено делът на количеството вложен труд на търговските дружества бележи ръст с 24,7%. Независимо от това, не всички от тези дружества осигуряват пълна заетост на работещите, тъй като броят на заетите е по-висок с 11,5% от вложените ГРЕ през 2020 г.

Фигура 11.3. Структура на работната сила по размер на земеделските стопанства (в %), 2010-2020 г.



Източник: МЗХ „Агροстатистика“.

През изследвания период 2010-2020 г. има съществено преразпределение заетите по икономически размер на земеделските стопанства. Относителният дял на заетите в стопанствата, с размер до 1 ха, намалява значително с 82,9%, а делът на тези от 1 до 2 ха остава без промяна (фиг. 11.3.). Очертава се положителна тенденция на увеличаване на дела на заетите в стопанствата с размер от 10 до 50 ха с 50,4% и при този над 50 ха (20,5%). След приемането на България в ЕС през 2007 г. в селското стопанство се осъществява външно финансиране по линия на ОСП. В резултат на това ръст бележи производителността, предимно в средните и големите земеделски стопанства, на фона на намаляване на броя и дейността на малките стопанства. Всичко това води до преразпределение на заетите в земеделските стопанства с икономически размер над 10 ха, поради увеличаване на конкурентоспособността им.

Въпреки наблюдаваната тенденция, все още голяма част от работната сила е заета в малките по размер стопанства. През 2020 г. 27,5% от работната сила е заета в стопанства с размер до 1 ха и близо 12,8% – в стопанства с размер от 1–2 ха, или общо близо 40,3% от работната сила е заета в малките фамилни стопанства, произвеждащи предимно за собствена консумация (фиг. 11.3.).

Намаляването на семейната работна сила е по-висока в сравнение със спада на общата работна сила и това показва ниска степен на приемственост на земеделския труд между поколенията (Барикада, 2020). През 2020 г. семейната работна сила е 232 914 души

и спрямо 2010 г. се наблюдава огромен спад с 65,8%, тъй като в семейните ферми са били заети с 681 466 души (табл. 11.3.).

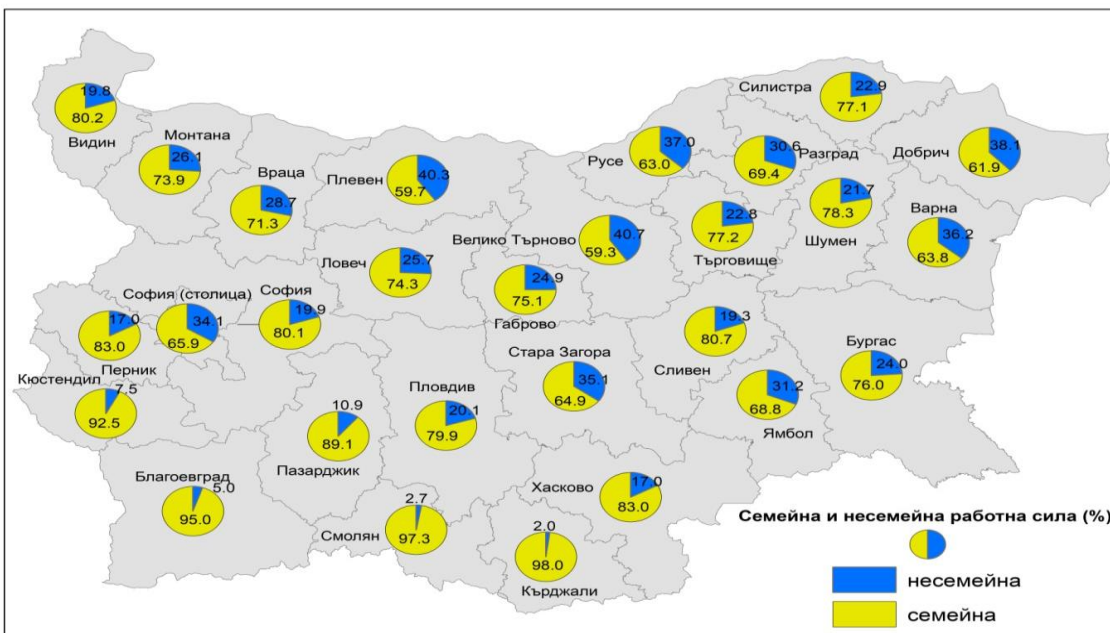
Таблица 11.3. Разпределение на работната сила в селското стопанство в зависимост от родствената връзка със земеделския стопанин, 2010-2020 г.

	2010 г.	2020 г.
Постоянна работна сила	738 634	294 306
Семейна работна сила	681 466	232 914
Постоянно заета несемейна работна сила	57 168	61 392

Източник: МЗХ, „Агростатистика“.

Цялостното намаление на труда, вложен от членове на семейството, е обезпокоително, като се има предвид, че на тях се разчита да продължат по-нататъшното управление на семейната ферма (Чопева, 2019). Ниската доходност от земеделския труд принуждава част от заетите в семейните стопанства да преминат към друга форма на заетост или да работят извън стопанствата, за да допълват своите доходи.

Фигура 11.4. Относителен дял на несемейната и семейна работна сила (в %) в земеделските стопанства, 2020 г.



Източник: Авторска.

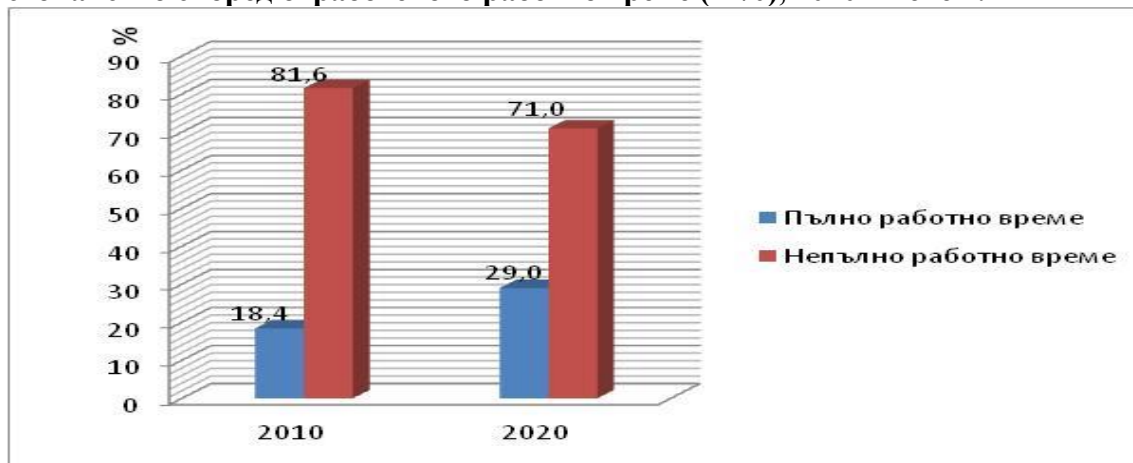
Заетата несемейна работна сила е малко над 61 хиляди души през 2020 г., като спрямо 2010 г. се отчита лек ръст със 7%. Това подчертава, че за изследвания период числеността на наетите лица в отрасъла относително се запазва.

На регионално ниво се вижда, че с най-голям относителен дял на семейна работна сила над 90% имат областите Кърджали (98,0%), Смолян (97,3%), Благоевград (95%), Кюстендил (92,5%) и Пазарджик (89,1%). При тях, в структурата на стопанствата,

преобладават малките семейни стопанства, с малък размер на ИЗП и трудовият ресурс се осигурява от членовете на семейството на земеделския стопанин. На другия полюс са областите, в които несемейната работна сила се отличава със сравнително по-голям относителен дял – Велико Търново (40,7%), Плевен (40,3%), Добрич (38,1%), Русе (37,0%), Варна (36,2%) и Стара Загора (35,1%). В тях са локализирани по-голяма част от земеделските стопанства със значителен актив от земеделски земи т.е. с по-голям среден размер на ИЗП. За разлика от малките фамилни стопанства, те имат висока степен на специализация, иновативност и използване на съвременни технологии в производството. Това им дава възможност за наемане на допълнителна работна ръка – на постоянни трудови договори или сезонно.

Поради спецификата на аграрна дейност не е възможно да се поддържа постоянна заетост целогодишно и през изследвания период 2010-2020 г. използваната постоянна работна сила се свива 2,5 пъти (табл. 11.3.). Това основно се дължи **на модернизацията на земеделските стопанства** и повишаване на технологичното им оборудване, което води до намаляване на ръчния труд в стопанствата. Но основната причина за намаляването на работната ръка остава обезлюдяването на селските райони и промяната в структурата на земеделските стопанства. Очертаната тенденция към окрупняване на *стопанствата довежда до* силно намаляване на общия им брой (от 370 222 стопанства през 2010 г. падат на 132 742 стопанства през 2020 г.).

Фигура 11.5. Относителен дял на постоянно заетата работната сила в селското стопанство според отработеното работно време (в %), 2010 – 2020 г.



Източник: МЗХ „Агростатистика“.

През целия изследван период 2010-2020 г. използваното работното време от заетите лица в земеделието показва, че то не е пълно (фиг. 11.5.). През 2020 г. само 29% от заетите използват работното време пълно. Една от причините е наемането на допълнителна работна сила, основно през летните месеци и есента, във връзка с прибирането на реколтата. Затова секторът не може да осигури пълна годишна заетост. За него са характерни временната и сезонната форма на заетост, което е предпоставка за неформална форма на заетост.

Използването на работно време от заетите лица зависи от специализацията на земеделските стопанства. Пълно работно време могат да осигурят стопанствата, които отглеждат повече от една култура или практикуват оранжерийно производство на пригодени за това култури, животновъдни ферми с различна специализация. По-благоприятното разпределение на заетите, по отношение на по-пълното използване на работно време в животновъдните стопанства се дължи на това, че те имат затворен цикъл на работа – има изградена мандра, месарница, а също така има и търговска мрежа.

Изменение на възрастовата и образователната структура на работната сила в селското стопанство

Работната сила като производствен ресурс, играе ключова роля върху ефективността на производството и конкурентоспособността в земеделието. Елементите, които най-добре характеризират особеностите на работната сила и влияят пряко върху ефективността на производството са: възрастовата и образователна структура на работната сила. Промяната в структурата на населението в България влияе върху размера на работната сила, нейното остаряване и върху общия коефициент на икономическа активност (Борисова - Маринова & Моралийска-Николова, 2011).

Възрастовата структура на заетите лица в селското стопанство се отличава с преобладаващ дял на големите възрастови групи. През 2020 г. най-висок е относителният дял на заетите лица от възрастовата група над 65 години (30,8%). Висок относителен дял на заетите лица заема и възрастовата група 55-64 години - 24,1%. Най-малък е броят и дялът на заетите лица от възрастовата група 15-24 години – 1 599 души (2,1%). Относителният дял на заетите лица в аграрния сектор от възрастовата група 25-34 години е 7,8%.

През изследвания период (2010-2020 г.), при анализа на възрастовия състав се вижда, че дялът на заетите лица от възрастовата група над 65 годишна възраст намалява от 29,4% през 2010 г. на 23,6% през 2020 г. (табл. 11.4.). Въпреки това той все още остава по-голям в сравнение с по-младите възрастови групи. Проблемът със застаряването на работната ръка в земеделието остава. Липсата на приемственост между поколенията на семейните стопанства, особеностите на земеделското производство и неблагоприятните условия на труд и живот в селските райони са основни фактори, които не стимулират задържането на млада работна сила.

През изследвания период се наблюдава повишаване на дела на заетите лица от възрастовите групи 25-34 г. и 35-44 г., съответно с 9,1% и 17,5%, докато този на възрастовата група до 24 годишна възраст остава статичен (табл. 11.4.). В периода след членството на България в ЕС се залагат приоритети в ПРСР (2007-2013) и ПРСР (2014-2020) за стимулиране на младите земеделски стопани на възраст до 40 г. Подпомагането по тези мерки цели подобряване на икономическата жизнеспособност на селските райони и справяне с най-сериозните предизвикателства пред пазара на труда - недостига на работна сила в земеделието.

Таблица 11.4. Относителен дял на заетите в селското стопанство по възрастови групи (в %), 2010-2020 г.

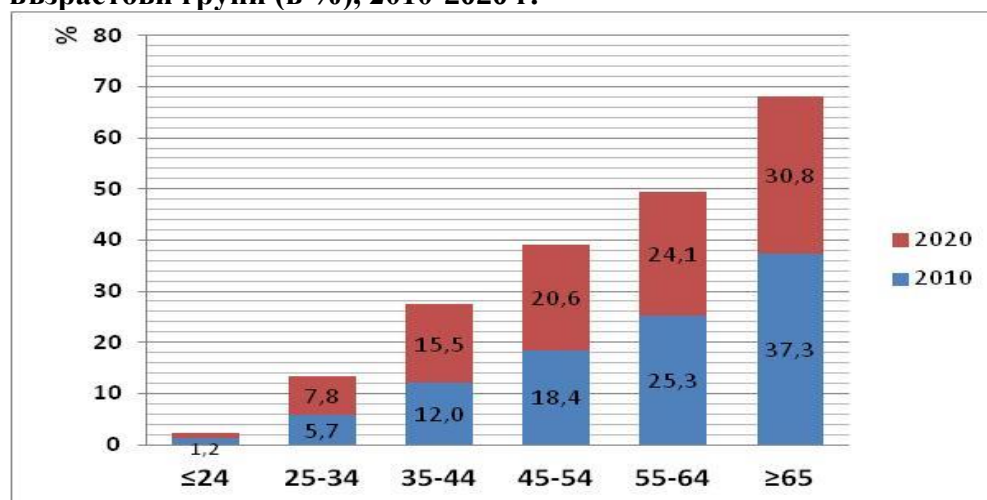
Години	Възрастови групи					
	≤24	25-34	35-44	45-54	55-64	≥65
2010	2,2	7,5	14,6	21,1	25,2	29,4
2020	2,2	9,1	17,5	23,3	24,3	23,6

Източник: МЗХ, „Агростатистика“.

През първия програмен период (2007-2013) положителен резултат дава подпомагането на младите фермери по Мярка 112 „Създаване на стопанства на млади фермери“, като са подпомогнати 5678 земеделски стопани на възраст между 18 и 40 г. (Аграрен доклад, 2016 г., МЗХ). През втория програмен период (2014-2020) са подпомогнати 3202 души по подмярка 6.1. „Стартова помощ за млади земеделски стопани“ от ПРСР (2014-2020), целяща насърчаване на млади предприемачи в аграрния сектор (Аграрен доклад, 2022 г., МЗХ).

В резултат на положителното въздействие на финансовите стимули по мерките на ПРСР (2007-2013) и ПРСР (2014-2020), през изследвания период 2010-2020 г. се наблюдава повишаване на относителния дял на управителите на земеделски стопанства от възрастовите групи 25-34, 35-44 и 45-54 години, което е за сметка на намалението на дела на управителите от възрастовите групи 55-64 и над 65 години (фиг. 11.6.). Въпреки положителната тенденция, относителният дял на управителите в предпенсионна и пенсионна възраст остава преобладаващ. Относителният дял на управителите през 2020 г. от горните възрастови групи (55-64 и над 65 години) е 54,9%, а на младите възрастови групи (под 24 и 25-34 години) е много малък - едва 9,0%. Липсата на начален капитал и управленски умения са значителни бариери за навлизането на млади хора в земеделския сектор и за развитието на жизнеспособни стопанства (Котева, 2017).

Фигура 11.6. Относителен дял на управителите на земеделските стопанства по възрастови групи (в %), 2010-2020 г.

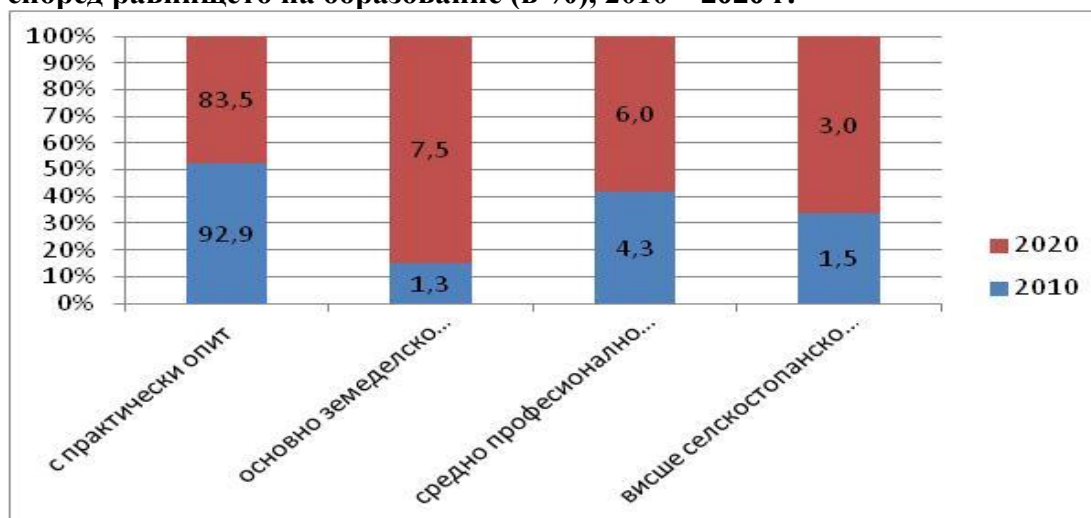


Източник: МЗХ, „Агростатистика“.

Образователното равнище на човешките ресурси в аграрния сектор е значително по-ниско, отколкото е средното за националната икономика (Маламова, 2005,2008). При анализа на образователния профил на управителите на земеделските стопанства се вижда, че голяма част от тях нямат необходимото специализирано образование или обучение и разчитат предимно на своя практически опит (фиг. 11.7.).

През 2020 г. най-голям е процентът на управителите, които притежават единствено практически опит - 83,5%, а съвсем малка част от тях имат средно професионално образование - 6%, 7,5% - основно земеделско обучение и едва 3% имат висше образование в областта на селското стопанство или ветеринарната медицина. Дефицитът на квалификация на собствениците на земеделски стопанства в България може да се разглежда като един от факторите, които в бъдеще ще засилва отлива на работна сила от земеделието (Маламова, 2012). Механизмите на „поемане” от аграрната икономика на подготвени млади специалисти не работят добре; част от завършващите образованието си по аграрни специалности имат трудности в професионалното си устройване. От това губят всички и най-вече производителността, конкурентоспособността, ефективността на аграрната икономика (Кънева и кол. 2005; Котева и кол. 2006).

Фигура 11.7. Относителен дял на управителите на земеделските стопанства според равнището на образование (в %), 2010 – 2020 г.



Източник: МЗХ „Агростатистика“.

През изследвания период 2010-2020 г. се наблюдава положителна тенденция в образователното равнище на управителите, заети в аграрния сектор, като относителният дял на лицата със средно и висше образование се повишава незначително с 0,3% и 0,5% (фиг. 11.7.). Настъпилите положителни промени в образователното равнище на управителите заети в сектора не са достатъчни и това поражда необходимост от програми за преквалификация на хора в зряла възраст, както и на стимулиране на работодателите и заетите лица да инвестират в обучение (данъчни облекчения за разходите по обучение). Обучителните дейности трябва да са с насоченост към селскостопански тематики и към

такива, които осигуряват получаване на познания в областта на иновациите, цифровите технологии и оптимизиране на дейностите чрез съвременни методи на производство.

4. Изводи

Направеният преглед на състоянието на количествения и качествен състав на заетите лица, както и на характерните особености при наемането на работна сила в селското стопанство ни дава основание да обобщим:

- заетостта в селското стопанство намалява, следвайки основния си източник – населението в селските райони. Тази тенденция ще се запази и в перспектива;
- спад на количеството вложен труд (ГРЕ) с повече от половина, предизвикан главно от намаляване на броя на стопанствата;
- очертава се положителна тенденция на увеличаване на заетите лица в средните и големите стопанства, но през 2020 г. се запазва висок относителен дял на заетите лица в стопанствата до 2 ха – 40,3%;
- редуциране на малките фамилни стопанства, което свързано с намаляване на семейната работна сила с 65,8% през периода 2010-2020 г., но въпреки това тя запазва висок относителен дял в земеделието - 79,1% през 2020 г.
- протичащите структурни промени очертават спад на заетите при стопанствата на физически лица и ЕТ, кооперациите и сдруженията, с изключение на търговските дружества;
- преобладава делът на семейна работна сила, която определя сравнително нисък относителен дял на работната ръка в селското стопанство, която постига по-пълно натоварване на работното време – 29% през 2020 г.;
- очертава се неблагоприятна възрастова структура на работната ръка в селското стопанство, като делът на лицата в най-високата група (над 65 г.) намалява от 29,4% през 2010 г. на 23,6% през 2020 г., но все още остава по-голям в сравнение с останалите възрастови групи;
- доминира относителният дял на управителите на земеделските стопанства в предпенсионна и пенсионна възраст – 54,9% през 2020 г.;
- запазване на ниско образователно равнище на управителите на земеделски стопанства - 83,5% от тях са без никаква квалификационна подготовка и не отговарят на съвременните изисквания за конкурентноспособно управление на земеделските стопанства;

След членството България в ЕС работната сила в аграрния сектор показва недостатъчна устойчивост. Ниските нива на заплащане на труд, качество на работата, която се предлага в селското стопанство, демографската криза в селските райони води и до недостиг на работна сила в сектора. За да се осигури устойчиво аграрно развитие е необходимо да се разработи интегрирана стратегия, целяща подобряване на количествените и качествените характеристики на работната сила.

ГЛАВА ДВНАДЕСЕТА. Търговски ценни книжа, *Стефан Асенов*

1. Въведение

Селското стопанство е структуроопределящ отрасъл както в системата на материалното производство, така и в националната икономическа система на България. Съответно договорите седят в основата на взаимоотношенията между собственика на земеделската земя, арендатора, земеделския производител, преработвателя, търговеца и прочие в агрохранителната верига и имат ключово значение. Изучава се ролята им в земеделския сектор на икономиката като основна икономическа категория и форма за управление на взаимоотношенията, дейността и поведението на аграрните и свързаните с тях актьори.

Ценните книжа представляват разновидност на договорите. Съществуват два основни вида ценни книжа: инвестиционни (финансови инструменти), които се търгуват на капиталовите и паричните пазари и търговски, обект на търговски сделки.

За целите на проучването ще бъдат анализирани търговските, налични ценни книжа и възможностите, които те предоставят на мениджмънта за по-ефективното управление на предприятията от аграрния сектор.

Мария Павлова в своята книга „Записът на заповед и менителницата“, прави задълбочено изследване на ценните книжа. Пише: „Според преобладаващия брой съвременни правни системи, ценните книжа под различни наименования са общопризнат обект на правоотношения. Ценната книга като обект на правно регулиране може да се разглежда от различни аспекти. От една страна, тя представлява писмен документ, който обективира едно или повече волеизявления - сделки, насочени към пораждане на определени правни последици. От друга страна, тя е особена движима вещ, върху която съществуват определени субективни права и правни задължения. Ценната книга като правен акт има и определено процесуалноправно значение. Ценните книжа са определен и същевременно ограничен от законодателя кръг (*numerus clausus*) от писмени документи с нормативно регламентирано съдържание. Те обективират едно или повече волеизявления, свързани с определени правоотношения. Те са правни актове, които могат да се издават от субекти на гражданското и търговското право (чекове, коносаменти, складови свидетелства, застрахователни полици, менителници, записи на заповед и др.). Вторият момент е всъщност най-важният белег за родовата характеристика на понятието ценна книга и той се състои във връзката между материалния носител - документа, и закрепеното в съдържанието му субективно право. Осъществяването на последното е по необходимост обвързано с упражняването на фактическа власт върху писмения документ. Една част от ценните книжа удостоверяват възникнало преди издаването им субективно право. Те се определят като легитимационно-разпоредителни и към тях се отнасят акциите, облигациите и др. За останалите ценни книжа е характерно, че тяхното издаване представлява правопораждащ юридически факт за субективното право, което те материализират. Тази

категория ценни книжа се нарича конститутивни и към тях се отнасят по-голямата част от заповедните ценни книжа като например чекът, коносаментът на заповед, менителницата и записа на заповед.“ (Павлова, 1998)

Галя Тасева-Петкова в своя статия проучва факторинга, в качеството му на финансова алтернатива за развитие на фирмите. Според нея предприятията, използващи факторинг, имат по-добри финансови индикатори, по-иновативни са и с по-висока инвестиционна активност, което създава и по-добри възможности за тяхното развитие (Тасева-Петкова, 2016).

Маруся Линкова анализира темата за инвестиционния риск и устойчивото развитие на агросектора. Установява, че има подходящи условия за прилагане на факторинговите и форфетинговите операции в аграрния сектор. Сигурността на тези сделки и традициите на европейския пазар ще способстват за тяхното развитие. Следователно финансовият пазар в България, като част от европейския, ще гарантира сигурността и стабилността на аграрния сектор в иновационния процес и ще осигури неговата устойчивост и конкурентност (Линкова, 2009).

2. Материали и методи

Проучването се разработва в рамка от конкретни, предварително поставени условия (ограничителни условия). Направен е обзор на действащата законова и подзаконова нормативна база в България, корелираща с проблематиката на изследването (Закон за данъците върху доходите на физическите лица, Закон за задълженията и договорите, Закон за корпоративното подоходно облагане, Закон за кредитните институции, Закон за платежните услуги и платежните системи, Закон за публично предлагане на ценните книжа, Търговски закон и Наредба №22 за Централния кредитен регистър). Прегледани са частично нормативни документи с чуждестранен източник и положителна световна практика.

Източниците на данни са следните: курс на българския лев към еврото, по данни на БНБ; регистър на финансовите институции по чл.3а от Закона за кредитните институции, по данни на БНБ; Брутен вътрешен продукт на България през 2022 г., по данни на НСИ; конвенция за международния факторинг, по данни на UNIDROIT и глобалния обем факторинг през 2022 година, по данни на FCI.

Ценните книжа представляват финансови инструменти.

В Закона за публично предлагане на ценните книжа (ЗППЦК) е дадено следното определение за ценни книжа: „Чл.2.(1) Ценните книжа са прехвърлими права, регистрирани по сметки в централния регистър на ценни книжа, съответно, когато е приложимо, и в централен депозитар на ценни книжа, а за държавните ценни книжа и за ценни книжа, емитирани от Българската народна банка - регистрирани по сметки в Българската народна банка или в поддепозитар на държавни ценни книжа, или в чуждестранни институции, извършващи такива дейности (безналични ценни книжа), или документи, материализиращи прехвърлими права (налични ценни книжа), които могат да бъдат търгувани на капиталовия пазар, с изключение на платежните инструменти, като: Акции в дружества и други ценни книжа, еквивалентни на акциите в капиталови дружества, персонални дружества и други

юридически лица, както и депозитарни разписки за акции; Облигации и други дългови ценни книжа, включително депозитарни разписки за такива ценни книжа; Други ценни книжа, които дават право за придобиване или продажба на такива ценни книжа или които водят до парично плащане, определено посредством ценни книжа, валутни курсове, лихвени проценти или доходност, стоки или други индекси или показатели.

(2) Дълговите ценни книжа, по смисъла на този закон, изразяват прехвърлими вземания за предварително определен или определяем доход срещу емитента на ценните книжа, възникнали вследствие на предоставени му в заем парични средства или други имуществени права. Дълговите ценни книжа могат да изразяват и други права, ако това не противоречи на закона.

(3) Дялови ценни книжа по смисъла на този закон са: Акции в дружества; Други ценни книжа, еквивалентни на акциите в дружества; Други видове ценни книжа, които дават право на придобиване на акции и еквивалентни на тях ценни книжа, посредством конвертирането им или упражняването на правата по тях, при условие че ценните книжа от този вид са издадени от емитента на базовите ценни книжа или от юридическо лице, принадлежащо към групата на този емитент.

(4) Недялови ценни книжа са всички ценни книжа, които не са дялови ценни книжа по смисъла на ал.3.“

От това определение е видно, че ЗППЦК не урежда всички ценни книжа, а само един техен вид – инвестиционните.

Може да се обобщи, че ценните книжа са документи с установена от закона форма и съдържание, които материализират изразяване на воля, насочена да породи определени правни последици. За упражняването и разпореждането с правата се изисква фактическа власт и предаване на самия документ.

Съществуват два основни вида ценни книжа: инвестиционни ценни книжа (финансови инструменти), обект на капиталово-паричния пазар и търговски (заповедни) ценни книжа.

Търговските ценни книжа представляват търговска сделка. Чл.286 от Търговския закон (ТЗ), казва: (1) Търговска е сделката, сключена от търговец, която е свързана с упражняването от него занятие; (2) Търговски са и сделките по чл.1, ал.1 независимо от качеството на лицата, които ги извършват; (3) При съмнение се смята, че извършената от търговеца сделка е свързана с неговото занятие. Според чл.1(1) от ТЗ те представляват абсолютни търговски сделки. Обективните (абсолютни) търговски сделки са лимитативно изброените в чл.1, ал.1 ТЗ и при тях е без значение дали лицето, което ги извършва има качеството на търговец. (ВКС, 2019)

В нормативната база липсва точна дефиниция на търговските ценни книжа. Възможни са различни подходи за определянето на видовете търговски ценни книжа:

Първият е да се изброят поименно всички, които не спадат към дефиницията за инвестиционни ценни книжа. Респективно търговски ценни книжа са: менителница, запис на заповед, чек, договор за факторинг и т.н.

Вторият се основава на схващането, че търговските ценни книжа подпомагат правно и икономически търговските отношения.

Те овеществуват вземания, които могат да бъдат парични и непарични. По правило те са с кратък срок. Може да се допусне, че рискът от неспазване на задълженията по търговските ценни книжа е по-малък от този при инвестиционните книжа. Това се дължи на факта, че те се издават самостоятелно, а риска е съсредоточен в сравнително малка група лица. Често те не се търгуват на регулирани пазари. Могат да бъдат емитирани от всички търговци.

На базата на изходните данни прилагам следните уравнения:

1. Уравнението за проста лихва⁴⁰ ПЛ е:

$$ПЛ = Г \times ЛП \times С, \quad (1)$$

където Г е стойността на главницата (задължението), ЛП представлява лихвения процент, а С е срокът за който е отпуснат заема.

2. Уравнението за общата стойност на задължението (главница + договорена лихва) по метода на простата лихва ОСЗ е:

$$ОСЗ = Г \left(1 + \frac{ЛП \times С}{ЛБ} \right), \quad (2)$$

където ОСЗ представлява общата стойност на задължението, Г е стойността на главницата (задължението), ЛП представлява лихвения процент, С е срокът за който е отпуснат заема в календарни дни, а ЛБ представлява лихвената база в календарни дни.

3. Уравнението за стойността на полица (менителница или запис на заповед) при форфетиране, с анюитетни (равни) вноски и сложна лихва СП е:

$$СП = Г(1 + ЛП)^{НП}, \quad (3)$$

където СП представлява стойността на полицата (менителница или запис на заповед), Г е стойността на главницата (задължението), ЛП представлява сложния лихвен процент, индексът НП е числовата поредност на номера на периода.

4. Фиксингът на БНБ на българския лев към еврото е = 1.95583 лв. за 1 евро. (БНБ)

3. Резултати и дискусия

Видове търговски ценни книжа:

1. Менителница

Менителничният ефект представлява древен правен инструмент, който е възникнал през късното Средновековие при сделки, свързани с обмяна на валута между търговци. Значителната законодателна дейност през XIX век, особено френският Code de commerce (Търговски кодекс) от 1807 г., освобождава менителничния ефект от тези съсловни окови и

⁴⁰Съгласно Закона за данъците върху доходите на физическите лица, Допълнителни разпоредби, §1., т.7. "Лихва" е доход от всякакъв вид вземания за дълг, независимо дали е гарантиран с ипотека или с клауза за участие в печалбата на длъжника, включително лихвите по депозити в банки и доходите (премиите) от бонове и облигации.

той се превръща в съвършен инструмент, който дава достъп на гражданите от всички слоеве до непарични платежни средства. По-голямата част от държавите членки на Съюза, са договарящи страни по Женевската конвенция от 1930 г. за единен закон за менителниците и записите на заповед, която има за цел международната хармонизация на менителничното право. (СЕС, 2018)

Предмет на менителничното право (ефекти) не е единствено менителницата, но в широкото си значение се разпростира и върху записа на заповед и чека.

В България, една от използваните търговски ценни книги (полица) е менителницата (трата). С менителницата нейният издател (трасант) възлага на платеца (трасат) да заплати на трето лице (поемател) или на негова заповед фиксирана парична сума. Представяват наложен и познат инструмент за краткосрочно финансиране, отличаващ се с висока ликвидност.

Менителницата може да се използва:

- като инструмент за кредитиране;
- като хедж (застраховка, гаранция);
- като инструмент за секюритизиране⁴¹ на дълга на платеца;
- като инструмент за управление/обезпечение на дълга чрез залагане, скотиране, джирисване и други.

Кредитодателят, обезпечил своето вземане с менителница, разполага с инструментариума на извънсъдебното изпълнително основание. С други думи при изпълнение на законовите изисквания, компетентният български съд може да издаде изпълнителен лист без провеждането на процес (исков). На негова база частен съдебен изпълнител може да стартира действия по събиране на дължимото.

Менителницата е уредена в членове от 455 до 534 на Глава тридесета от Търговския закон.

Според ТЗ менителницата трябва да съдържа:

- наименованието "менителница" в текста на документа на езика, на който е написан;
- безусловно нареждане да се плати определена сума пари;
- името на лицето, което трябва да плати (платец);
- падеж;
- място на плащане;
- името на лицето, на което или на заповедта на което трябва да се плати (поемател);
- дата и място на издаването;
- подпис на издателя.

⁴¹За целите на разработката авторът приема следната дефиниция за "Секюритизация": дейност, при която права върху парични вземания, включително и бъдещи вземания, се материализират в ценни книжа.

Документ, който не съдържа някои от реквизитите, посочени в чл.455, не е менителница, освен в случаите, определени в следващите алинеи:

- менителница, в която не е посочен падежът, се смята платима на предявяване;
- менителница, в която не е посочено мястото на плащане, се смята платима в мястото, посочено до името на платеща, което се смята и за местожителство на платеща;
- менителница, в която не е посочено мястото на издаването, се смята, че е издадена в мястото, посочено до името на издателя.

Сумата се пише цифром и словом за заплащане в националната валута на трасата. При хипотеза, че тя е в чуждестранна валута трябва да се опише и обменният курс на валутата на страната, където е платима.

В менителница, платима на предявяване, или в определен срок след предявяването, издателят може да поеме задължение за лихва върху сумата. Във всяка друга менителница такова задължение се смята нищожно. Размерът на лихвата трябва да бъде посочен в менителницата. Лихвата тече от датата на издаване на менителницата, ако не е посочена друга дата. Съответно менителницата трябва да бъде издадена за общата стойност на задължението (главница + договорена лихва) към деня на падежа (изплащането) ѝ.

Общата стойност на полицата към момента на нейния падеж може да се изчисли с уравнението: $ОСЗ = Г \left(1 + \frac{ЛП \times С}{ЛБ} \right)$,

където ОСЗ представлява общата стойност на задължението, Г е стойността на главницата (задължението), ЛП представлява лихвения процент, С е срокът за който е отпуснат заема в календарни дни, а ЛБ представлява лихвената база в календарни дни.

Пример: С полицата се съставя документ за кредит (търговска ценна книга) на стойност (главница) = 250 000 лв. за срок = 90 календарни дни и договорен прост годишен лихвен процент = 12%.

Уравнението придобива следния вид: $ОСЗ = 250\,000 \left(1 + \frac{0,12 \times 90}{360} \right) = 257\,500 \text{ лв.}$

Следователно 257 500 лв. е общата стойност на задължението, включващо главницата + договорената лихва (от които 7 500 лв. лихва) към деня, написан като падеж за плащане на задължението по нея.

Всяка менителница, дори когато не е издадена изрично на заповед, може да се прехвърля чрез джиро.⁴² Когато издателят е написал в менителницата думите "не на заповед" или друг равнозначен израз, менителницата се прехвърля по реда за прехвърляне на вземания. Менителницата може да се джирова на платеща, на издателя или на всяко друго задължено по менителницата лице. Тези лица могат да джирова менителницата отново. Джирото не може да бъде под условие. Частичното джиро е нищожно. Джирото на приносител има действие като бланково джиро.

⁴²За целите на разработката автора приема следната дефиниция за "Джиро": Форма на прехвърляне правата върху полица, чек или други ценни книжа от едно лице на друго с подпис на притежателя. (ИБЕ, 2024)

Джирото прехвърля всички права по менителницата. Ако джирото е бланково, приносителят може:

- да попълни празното място със своето име или с името на друго лице;
- да джироса менителницата бланково;
- да предаде менителницата на друго лице, без да попълва празното място и без да я джиросва.

В закона са разписани възможността за менителнично поръчителство, наричано още „авал” и за плащане по менителницата чрез посредничество. Според Виктор Токушев основната разлика между посредника и поръчителя е, че чрез посредничеството се конституират резервни главни длъжници, а чрез поръчителството - допълнителни регресни длъжници. (Токушев, 2011)

Примерна менителница:

Схема №1. Примерна менителница

МЕНИТЕЛНИЦА

Долуподписаният _____,

в качеството си на ИЗДАТЕЛ на настоящата менителница безусловно нареждам _____ на _____ ПЛАТЕЦА

(попълват се пълните данни на платеца) да плати на ПОЕМАТЕЛЯ _____

(попълват се пълните данни на поемателя) или на негова заповед сумата _____ (словом: _____) _____ (името на валутата).

Падежът на паричното задължение е на: _____ с място на плащане както следва: _____.

Дата на издаване: _____.

Място на издаване: _____.

Подпис на издателя: _____

(имена на издателя)

Източник: Автора.

Ограничение на отговорността: Това е примерна менителница с информационен характер, която илюстрира текста. Ако желаете да използвате менителница, задължително се консултирайте с квалифициран адвокат или юрист за да бъдете сигурни, че вашата менителница отговаря на всички необходими правни изисквания и специфики.

2. Сконтови операции

Преди настъпването на падежа по полицата, притежателят ѝ може да я продаде (сконтира) най-често на търговска банка или на небанкова финансова институция, т.е. да получи нейната парична равностойност. Прехвърлянето на полицата става чрез джиросване. Продавачът получава сумата по полицата, намалена с лихвата (лихвения %) и другите разходи, свързани със сконтирането ѝ (комисионни, такси и т.н.) за периода от датата на сконтирането до датата на падежа на полицата. Разликата между главницата (номинала) и реално получената при сконтирането ѝ цена по полицата се нарича дисконт (сконто).

Сконтирането представлява продажба на ценни книжа, в случая търговски.

3. Запис на заповед

Може би най-разпространената търговска ценна книга в България е запис на заповед. Той може да бъде разглеждан и като вид дългов финансов инструмент.

Често се използва за хедж срещу недобросъвестност от длъжника. Може да се приложи и като допълнителна гаранция към договор за наем на земеделска земя, за кредит и други.

При хипотеза, че длъжникът не плати на датата на падежа, кредиторът има възможност да задвижи заповедно производство пред компетентния български съд и той да издаде изпълнителен лист. На негова база частен съдебен изпълнител може да стартира действия по събиране на дължимото.

Записът на заповед е регламентиран в членове от 535 до 538 от ТЗ.

Според ТЗ запис на заповед трябва да съдържа:

- наименованието "запис на заповед" в текста на документа на езика, на който е написан;
- безусловно обещание да се плати определена сума пари;
- падеж;
- място на плащането;
- името на лицето, на което или на заповедта на което трябва да се плати;
- дата и място на издаването;
- подпис на издателя.

Важно е в него изрично да е записано, че е БЕЗ ПРОТЕСТ И РАЗНОСКИ (освен ако не е уговорено друго).

Документ, който не съдържа някои от реквизитите, посочени в чл.535, не е запис на заповед, освен в случаите, определени в следващите алинеи:

- запис на заповед, в който не е посочен падежът, се смята платим на предявяване;
- ако не е уговорено друго, мястото на издаването се смята за място на плащането и за местожителство на издателя;
- запис на заповед, в който не е посочено мястото на издаването, се смята издаден в мястото, посочено до името на издателя.

За запис на заповед се прилагат съответно, доколкото са съвместими с естеството му, разпоредбите за менителницата. Издателят на запис на заповед е задължен по същия начин, както платецът на менителницата. Записът на заповед, платим на определен срок след предявяването, трябва да се предяви на издателя в сроковете по чл.477. Издателят трябва да удостовери върху документа, че му е предявен, да постави дата и да се подпише. Срокът след предявяването тече от датата, удостоверена от издателя върху записа. Отказът на издателя да удостовери предявяването или да постави дата се установява с протест, съгласно чл.496, чиято дата се смята като начало на срока след предявяването. Подобно на менителничната полица и записът на заповед няма конкретни изисквания за форма. Достатъчно е той да бъде в писмен вид и да съдържа вече изброените реквизити.

Примерен запис на заповед:

Схема №2. Примерен запис на заповед

ЗАПИС НА ЗАПОВЕД

Без протест и без разноси

Подписаният _____ с ЕГН _____,
притежаващ л.к. № _____ изд. на _____ от МВР –
_____, с адрес: гр. _____
неотменяемо и безусловно се задължавам да платя по този запис на заповед без протест
на _____ с ЕГН _____, притежаващ
л.к. № _____ изд. на _____ от МВР –
_____, с адрес: гр. _____ или
на негова заповед, сума в размер на _____ лв. (_____
лева) на падеж _____ (_____
година).

Сумата е платима в гр./с _____.

Дата и място на издаване: _____, гр./с _____.

Издател: _____
(подпис, три имена и ЕГН)

Източник: Автора.

Ограничение на отговорността: Това е примерен запис на заповед с информационен характер, който илюстрира текста. Ако желаете да използвате запис на заповед, задължително се консултирайте с квалифициран адвокат или юрист за да бъдете сигурни, че вашия запис на заповед отговаря на всички необходими правни изисквания и специфики.

Записът на заповед може да бъде както поименен, така също и на приносител.

И при двата вида те трябва да бъдат предявени писмено, спазвайки точни реквизити и вид:

- заглавие - “Протокол за предявяване на запис на заповед” (на езика, на който е документа);
- името, данните и адреса на издателя;
- изричен текст, че запис на заповед е предявен за изплащане;
- дата и място на предявяването;
- подпис на издателя.

Примерен протокол за предявяване на запис на заповед:

Схема №3. Примерен протокол за предявяване на запис на заповед

ПРОТОКОЛ ЗА ПРЕДЯВЯВАНЕ НА ЗАПИС НА ЗАПОВЕД

Подписаният _____ с ЕГН _____,
притежаващ л.к. № _____ изд. на _____ от МВР –
_____, с адрес: гр./с. _____
заявявам, че записът на заповед ми е предявен за плащане на падежа.
Дата и място: _____, гр./с. _____.

ПОДПИС: _____
(подпис, три имена и ЕГН)

Източник: Автора.

Забележка: Допустимо е протоколът за предявяване на запис на заповед да бъде отпечатан на гърба на листа, съдържащ запис на заповед.

Ограничение на отговорността: Това е примерен протокол за предявяване на запис на заповед с информационен характер, който илюстрира текста. Ако желаете да използвате протокол за предявяване на запис на заповед, задължително се консултирайте с квалифициран адвокат или юрист за да бъдете сигурни, че вашият протокол за предявяване на запис на заповед отговаря на всички необходими правни изисквания и специфики.

4. Чек

Чекът по своята същност е писмена ценна книга, едностранна, формална сделка с която дадено лице (издател), безусловно нарежда на друго лице (платец) да заплати конкретизираната в него парична сума. Представлява платежно средство.

Страни по него са издател, поемател и платец. Няма ограничение, кой може да издава чек, стига да е дееспособно лице. Платец може да бъде само банка.

Чл.541 от ТЗ гласи, че чековете платими в Република България, може да се издават само срещу банка. Също така издателят на чека трябва да има покритие при платеца, който е длъжен да го плати до размера на покритието, ако има изрично или мълчаливо споразумение с издателя, но чекът е действителен, дори и да не са спазени тези две разпоредби.

Плащането на чека се извършва при предявяването му, като самото предявяване трябва да бъде в срок от осем дни от датата на издаването му. Уговорката за лихва, включена в чека, е недействителна.

Чекът е уреден в членове от 539 до 557 от ТЗ.

Според ТЗ чека трябва да съдържа:

- наименованието "чек" в текста на документа на езика, на който е написан;
- безусловно нареждане да се плати определена парична сума;
- името на лицето, което трябва да плати (платеца);
- дата и място на издаването;
- място на плащането;
- подпис на издателя.

Документ, който не съдържа някои от реквизитите, посочени в чл.539, не е чек, освен в случаите, определени в следващите алинеи:

- чек, в който не е посочено мястото на плащане, се смята платим в мястото, посочено до името на платеца. Ако посочените места са повече, чекът е платим в първото посочено място;
- ако не е посочено друго място, чекът е платим в мястото, където е главното седалище на платеца;
- чек, в който не е посочено мястото на издаването, се смята издаден в мястото, което е посочено до името на издателя.

Видове чекове:

Чекът може да бъде издаден:

- на определено лице със или без изрична уговорка "на заповед";
- на определено лице с уговорка "не на заповед" или с друга равнозначна уговорка;
- на приносител.

Чек, в полза на определено лице с уговорка "или на приносител" или друг равнозначен израз има действие като чек на приносител.

Чек, в който не е посочено името на лицето, в чиято полза е издаден, се смята за чек на приносител.

Към чека се прилагат разпоредбите за джирото на менителницата със следните изключения:

- джирото на платеца е недействително;

➤ джирото в полза на платеща има действие само като разписка, освен ако джирото е направено между различни клонове на търговец.

Джирото върху чек на приносител прави джиранта отговорен по правилата за обратния иск. Това джиро не превръща чека в чек на заповед.

5. Факторинг

"Факторинг"⁴³ е сделка по прехвърляне на еднократни или периодични парични вземания, произтичащи от доставка на стоки или предоставяне на услуги, независимо дали лицето, придобило вземанията (фактор), поема риска от събирането на тези вземания срещу възнаграждение. Обикновено представлява покупка на краткосрочни вземания ≥ 6 месеца ≤ 1 година.

От друга страна в чл.2(2), т.12. и чл.3а. от Закона за кредитните институции факторинг, форфетинг и други са дефинирани като дейност, представляваща друга форма на финансиране. (ЗКИ)

В нормативната база отсъства ясна регламентация.

Единни правила за осигуряване на правна рамка на факторинга се съдържат в разработената през 1988 г. конвенция от Международния институт за унификация на частното право (UNIDROIT) „FACTORING UNIDROIT CONVENTION ON INTERNATIONAL FACTORING (OTTAWA, 28 MAY 1988)“, към която България не се е присъединила. За целите на тази конвенция „договор за факторинг“ означава договор, сключен между една страна (доставчик) и друга страна (фактор), съгласно който: а) доставчикът може или ще прехвърли на фактора вземания, произтичащи от договори за продажба на стоки, сключени между доставчика и неговите клиенти (длъжници), различни от тези за продажба на стоки, закупени предимно за лична, семейна или домакинска употреба. В двустранния договор за факторинг, факторът трябва да изпълнява поне две от следните функции:

- финансиране за доставчика, включително заеми и авансови плащания;
- водене на счетоводна книга, свързана с вземанията;
- събиране на вземания;
- защита срещу неизпълнение на задължения от страна на длъжниците.

(UNIDROIT, 1988)

Факторингът предоставя допълнителна възможност за набавяне на парични средства за бизнеса. Представлява финансов инструмент за менажиране и контрол на краткосрочни вземания от контрагенти⁴⁴, респективно за краткосрочно финансиране. По своята същност

⁴³Съгласно Закона за корпоративното подоходно облагане, Допълнителни разпоредби, §1., т.11. "Факторинг" е сделка по прехвърляне на еднократни или периодични парични вземания, произтичащи от доставка на стоки или предоставяне на услуги, независимо дали лицето, придобило вземанията (фактор), поема риска от събирането на тези вземания срещу възнаграждение.

⁴⁴За целите на разработката авторът приема следната дефиниция за "Контрагент": Лице или учреждение, което поема определени задължения по договор; страна в договор (ИБЕ, 2024).

представлява прехвърляне от производители и търговци (доставчици) чрез цесия⁴⁵ на собствеността върху търговски вземания от купувачи на трета страна (фактор). Кредиторът не отговаря за платежоспособността на длъжника, освен ако се е задължил за това, и то само до размера на онова, което е получил срещу прехвърленото вземане.⁴⁶ Предимство на факторинга е, че доставчикът може да получи плащане по издадената фактура веднага след сключването на договора за факторинг и да не изчаква срока за отложено плащане от контрагента.

Продавачът получава договорената сума по полицата, намалена с лихвата (лихвения %) и другите разходи, свързани с прехвърлянето ѝ (комисионни, такси и т.н.) за периода от датата на продажбата ѝ до датата на падежа на полицата.

Факторингът в качеството му на финансов инструмент (търговска ценна книга) би могъл да бъде от голяма полза относно устойчивото финансово състояние и рентабилност⁴⁷, съответно по-високата конкурентоспособност на предприятията за всички участници в агрохранителната верига (от собственика на земеделската земя, през арендатора, земеделския производител, преработвателя и търговеца). Освобождава от разходите, свързани с управлението и събирането на вземанията, административен капацитет, не увеличава кредитната задлъжнялост и може да се използва като/за:

- инструмент за осигуряване на парични средства, алтернатива на банковото кредитиране;
- осигуряване на парични средства за покриване на разходи, свързани с основната дейност на дружеството;
- осигуряване на ликвидност⁴⁸;
- елиминиране на риска от неплащане (пълно, частично или забава) на контрагента;
- събиране на вземания;
- като инструмент за секюритизиране на дълга на платеца.

Може да се използва за сделки както в България, така също и за външнотърговски. Факторинговите операции имат сходство със скontoвете, но са с по-висок риск.

В практиката са познати основно два вида факторинг:

- Същински (без право на регрес)

⁴⁵За целите на разработката авторът приема следната дефиниция за "Цесия": Прехвърляния на вземания и задължения. Договорите за цесия са регламентирани в членове от 99 до 102 от Закона за задълженията и договорите. (ЗЗД)

⁴⁶Съгласно чл.100. от Закона за задълженията и договорите, ако прехвърлянето е възмездно, кредиторът отговаря за съществуването на вземането по време на прехвърлянето. Той не отговаря за платежоспособността на длъжника, освен ако се е задължил за това, и то само до размера на онова, което е получил срещу прехвърленото вземане.

⁴⁷За целите на разработката авторът приема следната дефиниция за "Рентабилност": Показател, илюстриращ способността на дадено предприятие да реализира печалба на база направените разходи.

⁴⁸За целите на разработката авторът приема следната дефиниция за "Ликвидност": Достатъчно средства, които могат да покрият очаквани разходи на предприятието.

Сключвайки договор за факторинг, с който факторът купува вземането, той поема риска от неизпълнение на задължението за изплащането на дълга и на ангажимента за неговото управление, а при нужда и събиране. В случай, че не може да бъде събран напълно или частично, то факторът няма право на регресен иск към доставчика.

➤ Несъщински (с право на регрес)

Сключвайки договор за факторинг, с който факторът купува вземането, той не поема риска от неизпълнение на задължението за изплащането на дълга. Бива уговорен регрес (обратен иск), следователно длъжник по дълга е не само купувачът на стоките и/или услугите, но и доставчикът до размера на платеното от фактора. При подписването на факторинга с право на регрес, често факторът заплаща на доставчика само процент от цялата стойност на вземането преди датата на падеж, а договорената разлика - след изплащането на дълга от купувача в конкретизирания срок. При неизпълнение, частично или неточно изпълнение на задължението за изплащането на дълга от купувача, факторът има право да предяви претенции към доставчика за заплащане на изискуемите суми по дълга.

Член 31. от Закона за данъците върху доходите на физическите лица позволява облагаемият доход за възнаграждения по договори за факторинг да се определя, като придобития доход се намалява с 10 на сто разходи. (ЗДФЛ)

Според Регистъра на финансовите институции по чл.3а от Закона за кредитните институции, поддържан от Българската народна банка, към 15 ноември 2024 г. са регистрирани 66 броя дружества с дейности, включващи „Придобиване на вземания по кредити и друга форма на финансиране (факторинг, форфетинг и др.)“ (БНБ, 2024) .

По данни на FCI глобалният обем факторинг през 2022 година бележи впечатляващ растеж от 18,3% спрямо 2021 година. Това представлява най-високият годишен темп на растеж в историята. Според тяхно проучване факторинг на оборота за България през 2022 г. е в размер = 7,599 млн. евро. Общият факторинг обем в България за последните 7 години (2016-2022 г.) се увеличава от 1,947 млн. евро на 7,599 млн. евро през 2022 г., представляващо увеличение от 290,29%. Според FCI на българския пазар оперират 8 специализирани компании. (FCI, 2023)

По изчисления на автора при Брутен вътрешен продукт (БВП) на България за 2022 г. = 167.809 млрд. лв. (НСИ, 2022), оборота на факторинг услугите представлява приблизително 8,5% от БВП за 2022 г.

6. Форфетиране

В нормативната база отсъства ясна регламентация. Единствено в чл.2(2), т.12. и чл.3а. от Закона за кредитните институции факторинг, форфетинг и други са дефинирани като дейност, представляваща друга форма на финансиране (ЗКИ).

Форфетирането би могло да се дефинира като изкупуване чрез джиросване на средносрочни и дългосрочни търговски полици (менителница и запис на заповед) със срок ≥ 12 месеца ≤ 84 месеца. Страни по нея са форфетистът (купувачът на вземането), бенефициентът (износителят) и длъжникът (вносителят). Купувачът на вземането е в

качеството на кредитор, събиращ вноските по дължимото. При форфетирането се купуват по-големи по номинал и за по-дълъг срок вземания. Използва се основно (но не само) при експорта на стоки. Представлява финансов инструмент за осигуряване на средства с фиксирана лихва. Може да бъде алтернатива на банковото кредитиране и да служи като хедж срещу валутните рискове.

По своята същност форфетирането има редица прилики с факторинга (може да бъде разглеждано и като негов частен случай), но притежава и важни различия. Форфетирането по правило е без право на регрес, следователно с по-висок риск за купувача на дълга. Респективно при този вид сделки често се изисква допълнителна гаранция под формата на авал (поръчителство) или банкова гаранция. Политическите и преводните рискове са за сметка на форфетиста. Прехвърлят се права по средносрочни и дългосрочни търговски полици и други.

Продавачът получава договорената сума по полицата = номинал - скнтовата лихва - разходите за управление на сделката (разходи свързани с прехвърлянето ѝ -комисионни и такси, за търговски рискове (авал или банкова гаранция), политически рискове, административни, глоби и т.н.) за периода от датата на продажбата ѝ до датата на падежа на полицата.

За да бъдат вземанията обект на форфетиране, обикновено те се разпределят на части, във вид на полици (заповедна ценна книга - менителница или запис на заповед).

Стойността на полицата (менителница или запис на заповед) обект на форфетиране може да се изчисли с уравнението: $СП = Г(1 + ЛП)^{НП}$,

където СП представлява стойността на полицата (менителница или запис на заповед), Г е стойността на главницата (задължението), ЛП представлява сложния лихвен процент, индексът НП е числовата поредност на номера на периода.

Пример: Специализирано дружество (форфетист) купува от свой клиент (износител) вземането му към негов дължник (вносител) на стойност (главница) = 400 000 лв. за срок = 4 години и договорен сложен годишен лихвен процент = 12%. Според клаузите по договора дължимото трябва да се погаси на 4 анюитетни (равни) годишни вноски x 100 000 лв. всяка. Всяко плащане ще бъде на основата на отделна полица (търговска ценна книга) на менителница или запис на заповед.

Уравнението за първата година придобива следния вид: $СП = 100\,000(1 + 0,12) = 112\,000$ **лв.**

Съответно уравнението за втората година придобива следния вид: $СП = 100\,000(1 + 0,12)^2 = 125\,440$ **лв.**

Уравнението за третата година придобива следния вид: $СП = 100\,000(1 + 0,12)^3 = 140\,493$ **лв.**

Уравнението за четвъртата (последна) година придобива следния вид: $СП = 100\,000(1 + 0,12)^4 = 157\,352$ **лв.**

Следователно за периода са постъпили общо **535 285** лв., от които главница=**400 000** лв. и договорна сложна лихва=**135 285** лв.

Според Регистъра на финансовите институции по чл.3а от Закона за кредитните институции, поддържан от Българската народна банка, към 15 ноември 2024 г. са регистрирани 66 броя дружества с дейности включващи „Придобиване на вземания по кредити и друга форма на финансиране (факторинг, форфетинг и др.)“ (БНБ, 2024) .

Форфетирането е широко разпространено в развитите икономики по света и с ограничено приложение в България.

4. Заключение

Ролята и функциите на договорите, седящи в основата на взаимоотношенията между собственика на земеделската земя, арендатора, земеделския производител, преработвателя, търговеца и прочие в агрохранителната верига, им придава фундаментално значение.

В тази връзка търговските ценни книжа представляват вид (разновидност) на договорите. Предоставят специфични и незаменими инструменти в ръцете на икономическите агенти. С тяхна помощ те могат да постигнат редица положителни стопански ефекти, икономии от мащаба, добавена стойност, предвидимост, намаляване и управление на финансовите рискове.

Могат да се използват за/като, но не само:

- финансиране;
- рефинансиране;
- кредитиране;
- осигуряване на парични средства, алтернатива на банковото кредитиране;
- не увеличават кредитната задлъжнялост (не подлежат на вписване в

Централния кредитен регистър⁴⁹ към БНБ);⁵⁰

- намаляване на междуфирмената задлъжнялост;
- осигуряване на парични средства за покриване на разходи, свързани с основната дейност на дружеството;
- диверсификация⁵¹ на възможностите за финансиране, в частност на финансовите инструменти;
- осигуряване на средства с фиксирана лихва;
- хедж (застраховка, гаранция);

⁴⁹Създаването и функционирането на Централния кредитен регистър се регламентира с Наредба №22 за Централния кредитен регистър (ЦКР). Регистърът е организирана и поддържана от Българската народна банка (БНБ) информационна система за кредитната задлъжнялост на клиентите към банките, финансовите институции, платежните институции и дружествата за електронни пари, отпускащи кредити по реда на чл.21 от Закона за платежните услуги и платежните системи (ЗПУПС), които извършват дейност на територията на Република България, както и към инвеститори, предоставили заем по проект чрез доставчик на услуги за колективно финансиране, с изключение на чуждестранните доставчици, които извършват директно дейност на територията на Република България. (БНБ)

⁵⁰Съгласно §1., т.2. от Наредба №22 за Централния кредитен регистър: "Кредит" е предоставяне на паричен заем от всякакъв вид, сделки по чл.2, ал.2, т.6,7 или 12 (без факторинг и форфетинг по търговски вземания) ЗКИ.

⁵¹За целите на разработката авторът приема следната дефиниция за "Диверсификация": Средство за намаляване на риска от загуби с помощта на разнообразяването, обогатяването и допълването на управленския инструментариум чрез използване на търговските ценни книжа.

- секюритизиране на дълга на платеща;
- управление/обезпечение на дълга чрез продажба, залагане, сконтиране, цесия, джироване и други;
- платежно средство;
- осигуряване на ликвидност;
- хедж срещу валутни рискове;
- елиминиране на риска от неплащане (пълно, частично или забава) на контрагента;
- събиране на вземания;
- освобождаване от разходите свързани с управлението, контрола и събирането на вземанията;
- подкрепя производителя/търговеца/износителя при експорта на стоки;
- освобождава административен капацитет;
- Българска народна банка, като част от регулиращите си функции би могла да извърши интервенция на пазара, елемент от паричната ѝ политика чрез покупката на търговски полици.

В заключение успешното прилагане на търговските ценни книжа, до голяма степен предопределя стабилното и устойчиво финансово състояние, рентабилността, ликвидността, конкурентоспособността, предвидимостта на бизнеса и т.н. за всички предприятия от аграрния сектор. Респективно от добрите икономически резултати на всички тези участници в агрохранителната верига, създаващи близо 5% от БВП на България зависи продоволствената сигурност и осигуреност на населението, не на последно място и макроикономическата стабилност на държавата. Търговските ценни книжа притежават голям потенциал за развитие в България. Освен всичко друго те представляват и инструмент за минимизиране на транзакционните разходи.⁵²

⁵²Институционалната икономика изследва, с акцент върху правата на собственост, транзакционните разходи и договорните отношения. Икономистите, последователи на новата институционална икономика, обръщат основно внимание на институционалния анализ, а транзакционните разходи са централни в техните изследвания. Според тях функциите на институциите могат да бъдат редуцирани до влиянието им върху транзакционните разходи. Най-общо казано те са тези, свързани с взаимодействието между хората. Могат да бъдат разходи на ресурси (време, труд, пари и други) за планиране, контрол на изпълнението, приспособяване и т.н.

ГЛАВА ТРИНАДЕСЕТА. Аграрно-екологичен статус на фермерството, в контекста на биоикономиката, *Петър Маринов и Минко Георгиев*

1. Въведение

Земеделските стопани могат да изберат произволно, подходяща за тях правна форма, чрез която да осъществяват дейността си. Търговският закон и Законът за търговския регистър определят възможностите за регистрация и управление на земеделски дейности като едноличен търговец, дружество с ограничена отговорност, събирателно дружество, командитно дружество и акционерно дружество. Законът за земеделските кооперации регулира обществените отношения, свързани с реда за членство и управление в тези организационни форми, като земеделските кооперации са юридически лица, които могат да извършват дейности като всеки земеделец. Допустими са и холдингови форми и консорциуми. Налична е информация за асоциациите на земеделските производители от различни земеделски отрасли, както и за асоциации, регистрирани по член 157 от Регламент 1308/2013 на ЕП и Съвета. (Виж Наредба за изменение и допълнение на Наредба № 12 от 2015 г. за условията и реда за признаване на организации на производители на земеделски продукти, асоциации на организации на производители и между браншови организации и групи на производители). Тръстове, регистрирани по Закона за дружествата със специална инвестиционна цел и секюритизация, управляват земеделска земя, без да са производители (земеделци). Законът за земеделските кооперации определя и нарочна форма за осъществяване на земеделска дейност от собственици на земи и живеещите в селските общини. Законодателството на република България допуска нарочно създадени кооперации за управление на енергийни активи, включително по селските общини, чрез които следва да се осъществи баланс между дейности, свързани със земеделско производство и производство на енергия от възобновяеми енергоизточници. Всички компании – фермери следва да работят в съответствие с изискванията на Закона за защита на конкуренцията (свързан с член 101 от ДФЕС) и със специален ред за защита на потребителите на произведените от тях селскостопански продукти (Закон за защита на потребителите, който транспонира Директива 2005/29/ЕО и Директива (ЕС) 2019/2161 и Директива (ЕС) 2019/633 относно нелоялните търговски практики във веригата за доставка на селскостопански и хранителни продукти).

Ландшафтът се явява база, върху която се формират и развиват социално-икономическите дадености и процеси на нашата планетата. В основата на земното покритие в пластовете 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. За разлика от класическата отраслова икономика -

биоикономиката би могла да формира и анализира, свои синергитични 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.

Целта на настоящото изследване е да се проучи природноресурсния потенциал на територията на България и да се направи анализ на съществуващите възможности за развитие на биоикономиката; да се съпостави и анализира съотношението между конвенционални култури и биокултури в ха, на територията на страната, възможността за тяхното практическо приложение в системите на кръговата икономика.

Настоящото изследване съчетава правните, икономическите, екологични характеристики на фермерството, които следва да изведат изследванията, свързани с биоикономиката на едно следващо, по-високо ниво.

Съществуват и множество други административни служби, които се занимават или обслужват, пряко или непряко, дейности непряко подпомагащи земеделците. Някои от тези служби, свързани с публичната администрация са централизирани, а други имат офиси по населените места, най-често на общинско или регионално ниво. Такива са: Служба за борба с градушките; Агенция по лозата и виното. Службата по земеделие и гори администрира отношенията, свързани с възстановяването на собствеността върху земеделските земи. Тя регистрира земеделските стопани. Държавен фонд „Земеделие“ (Разплащателна агенция) извършва плащания на субсидии и контролира разходването на средствата от ЕС. Агенцията по кадастъра подготвя документи (скици), които служат за защита и прехвърляне на правата на собственост върху земеделски земи. Агенцията по вписванията регистрира търговци, извършващи дейност, включително лица, занимаващи се със земеделска дейност, под която и да е от изброените правни форми. Агенцията по вписванията контролира регистрацията на нотариални актове, а нотариусите са лицата, пред които се извършват сделки, свързани със земеделски земи. В България дейностите по контрол и координация на земеделските стопани и техните дейности на местно ниво се извършват от различни административни органи: Министерството на земеделието и храните отговаря за координацията и контрола на местните административни услуги, свързани със земеделието. Държавен фонд „Земеделие“ (Разплащателна агенция) отговаря за изплащането на директни плащания и предоставянето на държавна помощ, както и за нови географски карти, които улесняват работата на земеделските стопани. Регионалните дирекции по земеделие: Извършват категоризация на земеделските земи и контрол върху земеделската и горската техника. Правомощията на областния управител в България, по отношение на земеделските стопани и процедурите по член 37в от ЗСПЗЗ включват: Областният управител упражнява надзор и контрол върху спазването на законодателството в областта на земеделието на местно ниво. Той координира дейностите на регионалните дирекции по земеделие и други институции, свързани със земеделието. Областният управител участва в процедурите по членове 37в и 37г от ЗСПЗЗ, които са свързани със създаването на масиви

за ползване на земеделски земи, разрешаване на спорове, издаване на актове и свързани с разпределението и ползването на земеделски земи (Виж Правилника за организацията на работа на регионалните дирекции по земеделие). Кметовете наблюдават и контролират как се използват земеделските земи в техните общини. Те събират информация: събират данни за отглежданите култури и заетите от тях площи, както и за отглежданите животни. Кметовете участват в подпомагането на земеделските стопани и развитието на селските райони. Регионалните ИОСВ към Министерство на околната среда и водите контролират различните нива на замърсяване на води, въздух почви, включително когато произтичат от земеделски и свързаните с тях дейности. Агенцията по безопасност на храните и Агенцията по растителната защита имат специфични функции по контрола на чистотата на животновъдните обекти или дейностите по фумигация, обеззаразяване, контрол на препарати и торове и други. Само по себе си някои от тези дейности могат да доведат до проблеми с екологията, което налага нарочна трансфер на информация до публичната администрация, отговорна за съответното спазване на агроекологични мерки. Например в чл. 11а т. от Наредба 44 Наредба № 44 от 20 април 2006 г. за ветеринарномедицинските изисквания към животновъдните обекти, се определя връзка между дейностите, свързани с разполагане на животновъдни обекти и дейностите по опазване на водите, разписани подробно в Наредба № 2 от 2007 г. за опазване на водите от замърсяване с нитрати от земеделски източници.

Един от най-важните проблеми, не само на Европа като континент, а и на 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 ъа 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. 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 авторите си позволяват, без да имат претенции за изчерпателност на проблематиката, да предложат своето становище. В този ред на мисли, авторите представят различните 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 ха на територията на страната за период от осем години. Установяването на съотношение между площите, заети от конвенционални култури и биологично отглеждани идентични видове се цели възможността, класическите видове да се заменят с видове, отглеждани по нов начин, което да отговаря на съвременните потребности на човешкия индивид.

2. Методика на изследването

Методиката на изследването използва икономически и правен инструментариум. В научната 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. Прави се преглед на различните видове фактори, оказващи субективно или обективно влияние върху процесите, свързани с отглеждането на селскостопански култури по биологичен или конвенционален начин.

При изследването се прилага статистическо-математическия метод за анализ на земеделските площи в ха, 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 три от научната разработка са посочени четири години от изследвания период, с цел конкретизация на проблема и обхващане на водещи години. При изчислението на площите в ха се прилага следната формула:

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

Където:

A – площ на конвенционални култури в хил. ха

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

D - Обща площ на земеделските култури в хил. ха

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

За изясняване на агроекологичния статут на фермерството е използван позитивно правен подход за анализ. С него се осветяват правилата, свързани с въвеждане на мерките, екосхемите, правата задълженията на фермерите, както и процесуалните възможности, свързани с обществените отношения, формирани около връзката фермер – биоикономика.

През март 2014 г. Комисията представи предложение, насочено към укрепване на съществуващото законодателство в областта на биологичното земеделие. В предложението беше взет предвид резултатът от обществената консултация, която събра 45 000 отговора.

През ноември 2016 г. словашкото председателство също информира Съвета за актуалното състояние по отношение на предложението за регламент, относно биологичното производство. По-специално, председателството докладва относно въпросите, повдигнати при предишните тристранни разговори и на няколко технически заседания. Те се отнасят до структурата на регламента, съдържанието на правилата за производство и базата данни за добитъка и семената. От януари 2017 г., насам малтийското председателство проведе тристранни срещи с Европейския парламент с цел постигане на споразумение на първо четене до средата на 2017 година. Дългоочакваното споразумение идва след три години интензивни преговори. По време на естонското председателство Специалният комитет по селско стопанство одобри правилата относно биологичното производство и етикетирането на биологични продукти. На 22 май Съветът прие нови правила на ЕС относно биологичното производство и етикетирането на биологични продукти. Новият регламент ще влезе в сила на третия ден след деня на публикуването му в официален вестник на ЕС и ще се прилага от 1 януари 2021 г.

3. Дискусия и резултати

Екосхеми за биологично земеделие и подобряване на биоразнообразието са 2 вида доброволни и задължителни (биологично земеделие), като земеделците могат да прилагат върху една и съща площ земеделска земя, практики по повече от една екосхема. Земеделските стопани могат да получат подпомагане по схеми за климата, околната среда и хуманно отношения към животните – еко схеми, включени в Стратегическия план. Земеделските стопани могат да се включат и да получат подпомагане по следните еко схеми: 1) еко схема за биологично земеделие (селскостопански животни); 2) еко схема за поддържане и подобряване на биологичното разнообразие и екологичната инфраструктура; 3) еко схема за запазване и възстановяване на почвения потенциал – насърчаване на зелено торене и органично наторяване; 4) еко схема за намаляване използването на пестициди; 5) еко схема за екологично поддържане на трайните насаждения; 6) еко схема за екстензивно поддържане на постоянно затревените площи; 7) еко схема за поддържане и подобряване на биоразнообразието в горски екосистеми; 8) еко схема за разнообразяване на отглежданите култури. За да имат право да получават плащания по екосхемите, фермерите трябва да са активни земеделски стопани по смисъла на чл. 54 от ЗПЗП; (а.) да са заявили за подпомагане площи, които отговарят на изискванията на чл. 53 от ЗПСП; (в.) през годината на кандидатстване да прилагат екологични практики по заявените за подпомагане еко схеми.

Екосхема за биологично земеделие - Право на подпомагане по еко схемата за биологично земеделие (селскостопански животни) имат земеделски стопани, които: 1. отглеждат по правилата за биологично производство, уредени в Регламент (ЕС) 2018/848, в стопанството си собствени говеда, биволи, овце и/или кози, свине за пасищно отглеждане от породата Източнобалканска свиня, в размер най-малко на една животинска единица; 2. имат действащ договор с контролиращо лице за биологично производство, който е сключен не по-късно от 31 декември на годината, предхождаща годината на кандидатстване, вписан

в регистъра по чл. 16а, ал. 1, т. 1 от ЗПООПЗПЕС; 3. заявяват по еко схемата по ал. 1 и стопанисват по биологичен начин пасищна площ и/или площи с фуражни култури при съотношение в размер от 0,15 до 1 ЖЕ/ха; 4. през годината на кандидатстване отглеждат животните по т. 1 и стопанисват площите по т. 3 съгласно изискванията на Регламент (ЕС) 2018/848 и животните и площите са сертифицирани като биологични или са в период на преход към биологично производство; 5. през годината на кандидатстване нямат наложена мярка за ниво на несъответствие 3 „Критично несъответствие“ или мярка за повторно несъответствие с ниво 2 „Сериозни нарушения“ съгласно каталога „Мерки и несъответствия“ по приложение № 3 на Наредба № 5 от 2018 г. за прилагане на правилата на биологично производство, етикетирание и контрол, и за издаване на разрешение за контролна дейност за спазване на правилата на биологичното производство, както и за последващ официален надзор върху контролиращите лица (ДВ, бр. 75 от 2018 г.).

(2) Животните по еко схемата по ал. 1 трябва да: 1. са сертифицирани като биологични или са в период на преход към биологично производство по смисъла на Регламент (ЕС) 2018/848; 2. са идентифицирани съгласно чл. 51 от ЗВД; 3. са въведени в системата за идентификация и регистрация на животните на БАБХ; 4. са вписани в регистъра на животните в животновъдния обект съгласно изискванията на чл. 132, ал. 1, т. 8 от ЗВД; 5. се отглеждат в животновъдни обекти, регистрирани по реда на ЗВД. (3) Подпомагане по еко схемата се предоставя, когато цялото стопанство по ал. 1, т. 1 се управлява в съответствие с изискванията на Регламент (ЕС) 2018/848, като е допустимо да се раздели на ясно и ефективно обособени производствени единици за биологично производство, за преход към биологично производство и за небιологично производство, при условие че по отношение на производствените единици за небιологично производство: 1. отглежданите животни са от различни видове; 2. растенията са от различни, лесно разграничими сортове.

(4) Размерът на помощта по еко схемата по ал. 1 се определя на хектар пасищна площ и/или площи с фуражни култури по ал. 1, т. 3 за толкова хектара, за колкото отглеждат от 0,15 до 1 животинска единица на хектар.

(5) Не се подпомагат пасищни площи и/или площи с фуражни култури в преход към биологично производство, за които кандидатът вече е получил подпомагане за преход към биологично производство в продължение на две години по тази или по друга интервенция или по мярка 214 от Програмата за развитие на селските райони от програмен период 2007 – 2013 или по мярка 11 от Програмата за развитие на селските райони от програмен период 2014 – 2020.

За разлика от класическата отраслова икономика, биоикономиката би могла да извършва своите анализи и да формира синергитичните модели на база екологично отношение спрямо всички извършвани стопански дейности на ландшафта - добив на минерални и горски ресурси, обработка на почвите, добив на нисковъглеродни ресурси, минерални води, преработка на отпадъци при вторично промишлено използване и други. В това положение, разгледаните по-горе природни ресурси, в трите агрегатни състояния, са

оказвали пряка роля за формирането на човешките дейности през хилядолетията и пак поради тази причина същите те ще оказват влияние върху хората при формиране на „новите“ социално-икономическите порядки на обществото, но под влияние на технологии, използвани и прилагани в биоикономиката (ЕС - The Bioeconomy Strategy 2012, Falaleeva and et. 2016, Bashev, 2016, Wiezik and et., 2018, Mihailova, 2019, Olah and et, 2020).

Природният комплекс на България е формиран от три компонента: природна среда, природни ресурси и природни условия (Markov, I., 2004, Marinov, 2018, Markov, 2018). Като основни елементи, влизащи в структурата им са: географско положение, релеф, високо и ниско въглеродни ресурси, климат, води, почви, растителност и животински свят. Всички те вземат участие по един или друг начин при формирането и развитието на стопанските комплекси и териториалните единици на страната. Съществува тясна връзка между трита компонента, развитието на земеповърхните форми и строежа на земната кора. Голямото разнообразие на високи и ниско въглеродни природни ресурси в страна се обуславя от продължителното и твърде различно по характер геотектонско развитие на Балканския полуостров и в частност на България. От друга страна природните ресурси могат да се групират според тяхното използване и предназначение: средства на труда – обработваеми земи, води за напоителни нужди (хидроенергия), ниско въглеродни енергийни източници или високо въглеродни енергийни източници. Продукти на потреблението – питейни води, биологичните видове на световния океан, създаване на генетична банка като развитие на генетика в областта на селското стопанство (Bashev, 2016, Borisov and et, 2020, Shaban, and et., 2020). Налагането на нови технологии при използването на възобновяеми ниско въглеродни енергийни източници. Природните ресурси могат да бъдат разгледани и от икономическа гледна точка, като с това понятие се обозначат всички природни дадености, които пряко и косвено създават предпоставки или условия за икономическото и социално развитие на социума. Тяхното използване се извършва на определен етап от човешкото развитие, в зависимост от технологичната напредналост и необходимостта от самите тях.

Според „Иновации за Биоикономика за Европа. Устойчив растеж“ 2012 г. – „Биоикономиката обхваща производството на възобновяеми биологични ресурси и превръщането им в храни, фуражи, продукти на биологична основа. Тука се включва земеделие, горско стопанство, рибарство, храни и целулоза и производство на хартия, както и части от химическата, биотехнологичната и енергийната промишленост. Секторите му имат силен иновационен потенциал поради използването им на широк спектър от науки (науки за живота, агрономия, екология, храна наука и социални науки), стимулиращи и индустриални технологии (биотехнологии, нанотехнологии, информация и комуникационни технологии и инженеринг), както и местни и мълчаливи знания“⁵³.

Чл. 39. (1) Право на подпомагане по еко схемата за поддържане и подобряване на биологичното разнообразие и екологичната инфраструктура имат земеделски стопани, които: 1. извършват дейности по поддържане на екологичната инфраструктура, която се намира в техните стопанства, съгласно изискванията на приложение № 12; 2. за

⁵³ <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/1f0d8515-8dc0-4435-ba53-9570e47dbd51>

премахването на храстова растителност не използват шредери и мулчери и не използват друга техника, която води до пълното раздробяване на храстовата растителност. (2) Видовете екологична инфраструктура, обект на еко схемата по ал. 1, са: 1. живи плетове или редици от дървета; 2. отделни дървета; 3. дървета в група; 4. дървесни противоерозионни пояси; 5. синори; 6. влажни зони; 7. зелени зони около водни течения; 8. тераси; 9. ивици по краищата на гори; 10. буферни ивици. (3) Видовете площи по ал. 2, т. 1, 2, 3, 5 и 8 са организирани в слой „Екологична инфраструктура“. (4) Екологичната инфраструктура по еко схемата се подпомага за всички типове земеползване – обработваеми земи, трайни насаждения, постоянно затревени площи. (5) Плащането по еко схемата по ал. 1 е на хектар земя с размер, определен въз основа на коефициентите за преобразуване и тегловните коефициенти в приложение № 13, която е обхваната от екологична инфраструктура по ал. 2 и за нея са изпълнени задълженията по приложение № 12. (6) Плащането по еко схемата по ал. 1 е диференцирано според типовете земеползване – за обработваеми земи, за трайни насаждения и за постоянно затревени площи, а плащането за обработваеми земи е диференцирано и според това дали с площите, на които са приложени практиките по приложение № 12, се изпълняват и задълженията по стандарта за добро земеделско и екологично състояние № 8, одобрен съгласно чл. 55, ал. 1 от ЗПЗП.

Чл. 40. (1) Право на подпомагане по еко схемата за запазване и възстановяване на почвения потенциал – насърчаване на зелено торене и органично наторяване, имат земеделски стопани, които прилагат в своите стопанства, заедно или поотделно следните земеделски практики, съгласно приложение № 14 чрез: 1. отглеждане на непроизводствени междинни култури или покривни култури с последващо зелено торене; 2. използването на външни органични подобрители на почвата, съгласно план за управление на хранителните вещества, изготвен от лице, притежаващо квалификация в областта на селското стопанство. (2) Размерът на помощта по практиката по ал. 1, т. 2 се определя за толкова заявени и допустими за подпомагане хектари, за колкото е доказан внесен подобрител в заявените площи, не по-малко от 10 % от потребностите на съответната култура, съгласно плана за управление на хранителните вещества, изготвен от лице, притежаващо квалификация в областта на селското стопанство. Не се подпомагат площи, при които общото количество N (азот) на хектар надвишава 150 кг. (3) Доказването на вложените обеми подобрител по ал. 2 на съответния парцел се извършва чрез разходооправдателни документи и дневници за проведените растителнозащитни мероприятия и торене за вложени подобрители на съответния парцел. Земеделските стопани, които сами са произвели органичните подобрители, вместо разходооправдателни документи следва да: 1. представят становище от съответната областна дирекция по безопасност на храните за завършен процес по аеробно или анаеробно третиране на оборски тор по смисъла на чл. 3, т. 20 от Регламент 1069/2009 за установяване на здравни правила относно странични животински продукти и производни продукти, предназначени за консумация от човека (ОВ, L 300 от 14.11.2009 г.) или 2. представят доказателства за лицензирана площадка за третиране на отпадъци със съответните кодове, а когато площадката е на друго лице – и протоколи за произведена

продукция, идентична на вложената, или 3. представят доказателства за наличието на растителни остатъци след термична обработка, или 4. са регистрирани по чл. 229 от ЗВД. (4) Плащането по еко схемата по ал. 1 е на хектар земя, на която са приложени земеделските практики по приложение № 14 и за практиката по ал. 1, т. 2 е спазен планът за управление на хранителните вещества за културите в стопанството. (5) За една земеделска площ може да се получи подпомагане само за прилагане на една от възможните форми на практиките по ал. 1.

Чл. 41. (1) Допустими за подпомагане по еко схемата за намаляване използването на пестициди са площи, при които са приложени следните екологично насочени земеделски практики: 1. върху площите не се прилагат продукти за растителна защита, които са тотални хербициди, включително такива, съдържащи глифозат, и 2. ако се прилагат продукти за растителна защита – инсектициди, хербициди и фунгициди, се използват само продукти за растителна защита, които не попадат в първа професионална категория на употреба, или 3. се прилагат феромонов уловки, съгласно Списъка на разрешените за пускане на пазара и употреба продукти за растителна защита по активни вещества, публикуван на интернет страницата на БАБХ. (2) Право на подпомагане по еко схемата по ал. 1 имат земеделски стопани, които: 1. прилагат земеделските практики по ал. 1, т. 1 и 2 или по т. 3; 2. отразяват всички операции по прилагане на продукти за растителна защита през съответната година в дневниците за проведените растителнозащитни мероприятия и торене. (3) Земеделските практики по ал. 1 се доказват чрез проверка на дневниците за проведените растителнозащитни мероприятия и торене и чрез разходооправдателни документи за закупените продукти за растителна защита и/или феромонов уловки за заявените за подпомагане площи. (4) Плащането по еко схемата по ал. 1 е на хектар допустима земеделска земя, за която е изпълнено изискването на ал. 2 и е диференцирано според типовете земеползване – за обработваеми земи, за трайни насаждения и за постоянно затревени площи. (5) Размерът на помощта по еко схемата по ал. 1 се определя за толкова заявени и допустими за подпомагане хектари, за колкото са представени документи по ал. 3 и са приложени земеделските практики съгласно ал. 1.

Чл. 42. (1) Право на подпомагане по еко схемата за екологично поддържане на трайните насаждения имат земеделски стопани, които прилагат върху площи с трайни насаждения по смисъла на чл. 4, параграф 3, буква „б“ от Регламент (ЕС) 2021/2115 в своите стопанства следните земеделски практики: 1. засяване и отглеждане на култури по приложение № 15 самостоятелно или в смес в междуредията и по вътрешната граница на парцела с трайни насаждения, и/или 2. поддържане на ивици, заети с естествена растителност по краищата на парцелите с трайни насаждения, с максимална ширина до 20 метра и минимална ширина 1 метър, върху които не се прилагат продукти за растителна защита; тази земеделска практика не включва ивиците по чл. 39, ал. 2, т. 9 и 10, както и буферните ивици, определени в стандарта за добро земеделско и екологично състояние № 4, одобрен съгласно чл. 55, ал. 1 от ЗПЗП. (2) Земеделските практики по ал. 1 се прилагат върху части от парцели с трайни насаждения, като площите, с които участва по еко схемата,

са по избор на земеделския стопанин. (3) Плащането по еко схемата е на хектар допустима земеделска земя, на която са приложени земеделски практики по ал. 1, и е диференцирано според приложената земеделска практика, съгласно ал. 1 – по т. 1 или 2.

Чл. 43. (1) Право на подпомагане по еко схемата за екстензивно поддържане на постоянно затревените площи имат земеделски стопани, които прилагат върху постоянно затревените площи по смисъла на чл. 4, параграф 3, буква „в“ от Регламент (ЕС) 2021/2115 в своите стопанства земеделска практика на екстензивна паша на пасищни животни и са представили план за паша, изготвен с подкрепата на технически компетентни служби или лица, компетентни в областта на селското стопанство или ветеринарната медицина, или от зооинженери, включващ видовете паша и периода на пашата. (2) Заявените постоянно затревени площи по ал. 1 подлежат на подпомагане, когато: 1. се поддържат посредством екстензивно пашуване от 0,3 до 1 животинска единица на хектар; 2. на тях се осъществява пашуване на животни през минимум 60 дни през съответната година. (3) Плащането по еко схемата по ал. 1 е на хектар допустима за подпомагане площ, на която е приложена земеделската практика за екстензивно поддържане на постоянно затревените площи. (4) Не подлежат на подпомагане по еко схемата по ал. 1 постоянно затревени площи, които са разорани през съответната календарна година.

Чл. 44. (1) Право на подпомагане по еко схемата за поддържане и подобряване на биоразнообразието в горски екосистеми имат земеделски стопани, които прилагат върху земеделски земи в техните стопанства, които са обградени от горски територии и/или попадат в територии на ловни стопанства, и/или са гранични на такива територии земеделска практика, предназначена за подобряване на биологичното разнообразие и изхранване по природосъобразен и естествен начин на дивите животни, при която: 1. засяват и отглеждат на тези територии земеделски култури, но не добиват продукцията от тях, а ги оставят за изхранване на дивите животни и птици; 2. културите по т. 1 са благоприятни за изхранване на диви животни, съгласно приложение № 16 и се отглеждат с минимален срок за престой до достигане на зрялост; 3. заявените площи са засети съобразно минималните разходни норми за единица площ в приложение № 11; 4. не извършват на териториите третирания с продукти за растителна защита; 5. не извършват на териториите обработки на почвената повърхност в периодите на гнездене на птиците – от 1 април до 30 юли. (2) Заявените площи по еко схемата подлежат на подпомагане на хектар допустима земеделска земя, когато на тях е приложена практиката по ал. 1. (3) Допустимите за подпомагане площи по ал. 1 се обединяват в единен слой „Биоразнообразие в горски екосистеми“, който се създава всяка година на база на заявените през предходната година по схемата територии по ал. 1, които отговарят на изискванията за подпомагане. (4) Размерът на помощта по еко схемата по ал. 1 се определя за толкова заявени и допустими за подпомагане хектари, на колкото са засети или засадени култури, благоприятни за изхранване на диви животни, за колкото са изпълнени разходните норми по ал. 1, т. 3 и културите са достигнали до зрялост.

Чл. 45. (1) Право на подпомагане по еко схемата за разнообразяване на отглежданите култури имат земеделски стопани, които прилагат върху площи обработваеми земи по смисъла на чл. 4, параграф 3, буква „а“ от Регламент (ЕС) 2021/2115 и/или върху площи, заети с медицински и ароматни култури в техните стопанства, следните земеделски практики: 1. в земеделските стопанства с площи обработваема земя и/или площи, заети с медицински и ароматни култури до 10 ха, има най-малко 2 различни култури, като основната култура (културата с най-голяма площ) не превишава 90 % от тези площи; 2. в земеделските стопанства с площи обработваема земя и/или площи, заети с медицински и ароматни култури между 10 ха и 30 ха, има най-малко 3 различни култури, като основната култура не превишава 75 % от тези площи, а двете основни култури обхващат заедно не повече от 90 % от тях; 3. в земеделските стопанства с площи обработваема земя и/или площи, заети с медицински и ароматни култури над 30 ха, има най-малко 4 различни култури, като основната култура не превишава 75 % от тези площи, а трите основни култури обхващат заедно не повече от 90 % от тях. (2) В отглежданите култури върху площите по ал. 1 се включват: 1. Култура, от който и да е от различните родове, определени в ботаническата класификация на културите; 2. Култура, от който и да е от видовете Brassicaceae, Solanaceae и Cucurbitaceae; 3. земя, оставена под угар; 4. треви или други тревни фуражи. (3) Плащането по еко схемата е на хектар допустима земеделска земя, на която са приложени земеделски практики по ал. 1, и е диференцирано според приложената земеделска практика съгласно ал. 1 – по т. 1, по т. 2 или по т. 3.

Чл. 46. (1) Кандидатите по еко схемата по чл. 40 могат да докажат вложените обеми органични подобрители на почвата и кандидатите по еко схемата по чл. 41 могат да докажат закупените продукти за растителна защита и феромонові уловки, като представят, утвърдени от изпълнителния директор на Държавен фонд „Земеделие“, декларация и опис по образец на разходооправдателни документи за тяхното закупуване – фактури и/или фискални касови бележки. (2) Документите по ал. 1 трябва да бъдат издадени в периода от 1 октомври на предходната година до 30 септември на годината на кандидатстване. При смърт на кандидата за подпомагане документите по ал. 1, в периода след смъртта, следва да бъдат издадени на името на представител на повече от половината от неговите наследници, упълномощен с нотариално заверено пълномощно. (3) Документите по ал. 1 могат да бъдат предоставени от Държавен фонд „Земеделие“ на НАП. (4) В периода от 1 до 31 декември на годината на подаване на заявлението кандидатите за подпомагане представят документите по ал. 1 лично или чрез представител, упълномощен с нотариално заверено пълномощно, в съответните областни дирекции на Държавен фонд „Земеделие“, отдел „Прилагане на схеми и мерки за подпомагане“. При смърт на кандидата за подпомагане документите по ал. 1 се подават в посочения период или до 15 дни от датата на смъртта, когато е настъпила преди изтичане на периода, от представител на повече от половината от неговите наследници, упълномощен с нотариално заверено пълномощно. (5) Документите по ал. 1 се представят електронно с квалифициран електронен подпис и/или в съответната областна дирекция на Държавен фонд „Земеделие“ по: 1. постоянен адрес на кандидата –

физическо лице; 2. адрес на управление на кандидата – юридическо лице или едноличен търговец.

Чл. 47. (1) Министърът на земеделието определя със заповеди размера на плащането на хектар по еко схемите по чл. 37, ал. 1. (2) Размерът на плащането по еко схемите по чл. 37, ал. 1, т. 1 – 8 се определя съгласно чл. 31, параграф 7, буква „б“ от Регламент (ЕС) 2021/2115. 3) Заповедите по ал. 1 се публикуват на интернет страниците на Министерството на земеделието и на Държавен фонд „Земеделие“.

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 образование, 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, абсорбционен 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.

Според енциклопедия Британика⁵⁴, ...“Биологично земеделие, селскостопанска система, която използва екологично базирана борба с вредителите и биологични торове, получени предимно от животински и растителни отпадъци и азотфиксиращи покривни 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 и горите (МЗХГ)⁵⁵ – „Биологичното земеделие е съвкупна система за управление на земеделието и производство 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

⁵⁴ <https://www.britannica.com/topic/organic-farming>

⁵⁵ <https://www.mzh.government.bg/bg/sektori/rastenievadstvo/biologichno-proizvodstvo/>

предпочитанията на част от потребителите към продукти, произведени чрез използване на естествени вещества и процеси“.

Според авторите на научната разработка без претенции за изчерпателност на проблематиката, предлагат своето виждане – „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 е 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 МЗХГ към края на 2018 г. регламентиранияте 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.⁵⁶ – 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 13.1. Площи на земеделски култури, отглеждани по биологичен начин (ха) 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, пъпеши 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

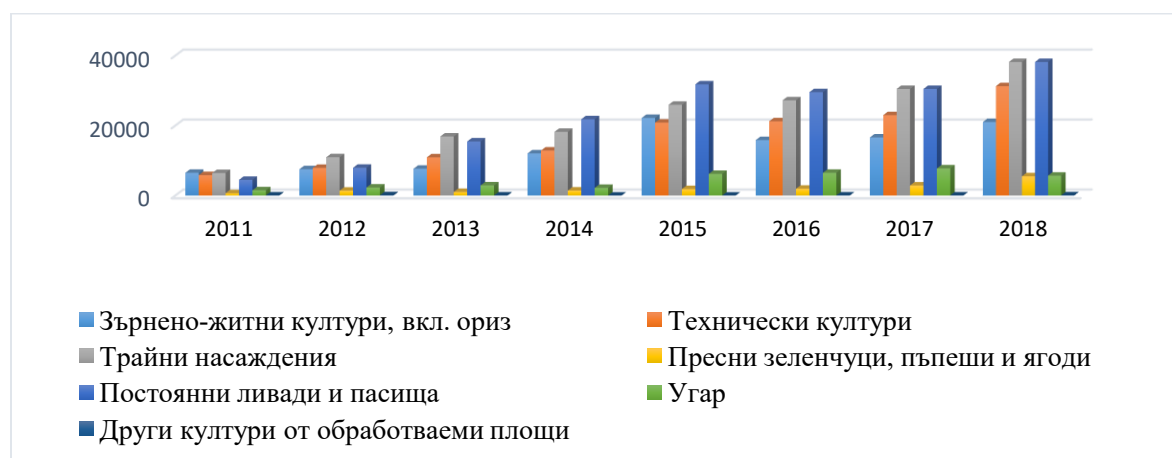
Информация „Агростатистика - Растениевъдство“ – МЗХГ.

На табл. 13.1. 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 този 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 с 18,69% на ха. При трайните насаждения тренда през

⁵⁶https://www.dfz.bg/assets/15042/NAREDBA_3_ot_29011999_g_za_syzdavane_i_poddyrjane_na_registyr_na_zem Edelskite_stopani_Zagl_izm_DV_b.pdf

осемгодишния период е във възходяща линия или нарастването е с 16,86%. При пресните 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 13.1. Пощи на земеделските култури, отглеждани по биологичен начин в (ха) в България



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

На фиг. 13.1. са посочени селскостопанските култури, отглеждани по биологичен начин (ха) в страната за период от осем години. Трендът на нарастване от първата до последната година е ясен – плавно увеличаване на площите (ха) на засети култури отглеждани по биологичен начин, като през 2016 - 2017 г. има лек спад, но трендът запазва възходящата посока.

Таблица 13.2. Площи на земеделските конвенционални култури в (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

Информация „Агростатистика - Растениевъдство“ – МЗХГ.

Изследването на площите от земеделските конвенционални култури в България за период от осем години е визуализирано на табл. 13.2. за зърнено-житните култури, от началния до крайния етап на изследване няма голяма промяна в ъа използвани за производството на тези видове селскостопански култури или увлечението на площта е 2,71%. При техническите култури има сравнително минимално покачване на ъа през 2016 и 2017 г. в края на периода, сравнен с началния етап, ъа имат увеличение с 5,27%. За трайните насаждения през годините на изследване има незначителни промени в ъа обработваема земя. Пресни зеленчуци, пъпеши и ягоди с най-голям ръст на ъа обработваема земя се отчита през 2016 г., а в периода от началния етап до крайния, ръстът на ъа се е увеличил с 3,25%. При ливадите и пасищата през осем годишния период на изследване се забелязва спад в ъа с 279,2 хил. ъа 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. ъа 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. ъа или с 37,70%.

Биологичното земеделие е селскостопанска дейност, която следва практики, предназначени да сведат до минимум човешкото въздействие върху околната среда, като същевременно се прави необходимото селскостопанската система да функционира по възможно най-естествен начин. То е начин на производство на храни, който зачита в по-голяма степен околната среда, използвайки възможно най-екологично устойчиви методи. Тези практики може да включват: 1) разширено сеитбообращение; 2) много строги ограничения за използването на химични синтетични пестициди и синтетични торове; 3) забрана за използването на генетично модифицирани организми; 4) подбор на растителни и животински видове, които са устойчиви на заболявания и са приспособени към местните условия; 5) отглеждане на животните в системи за свободно отглеждане на открито и осигуряване на биологични фуражи за тях. Европейският съюз регламентира производството и преработката на биологични продукти в Общността, както и условията за внос на стоки от другаде, за да бъдат предлагани на пазара на ЕС.

Фигура 13.2. Площи на земеделските конвенционални култури в (хил. ъа) в България



Информация „Агрозистатистика - Растениевъдство“ – МЗХГ и изчисления на авторите.

Площите със земеделски конвенционални култури в (хил. ха) за България, посочени на фиг. 13.2. 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 13.3. Процентно съотношение между биологичното към конвенционалното растениевъдство засети площи (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

Информация „Агροстатистика - Растениевъдство“ – МЗХГ и изчисления на авторите.

На база Европейска стратегия за 2012 г. и нейното продължение от 2018 г.⁵⁷ на територията на страната, площите за култури отглеждани по биологичен начин имат незначителен ръст в сравнение с тези от конвенционалното земеделие, табл. 13.3. 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.

Биологично земеделие: Фокусира се върху работата в синхрон с природата, затворения цикъл и хуманното отношение към животните. Целта е да се произведат храни с по-високо качество и по-ниско въздействие върху околната среда.

Конвенционално земеделие: Фокусира се върху максимизиране на добивите и ефективността. Използват се химически торове, пестициди и генетично модифицирани организми, за да се увеличи производството и да се защитят културите от вредители и болести.

⁵⁷ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/PDF/?uri=CELEX:52018DC0673&from=EN>.

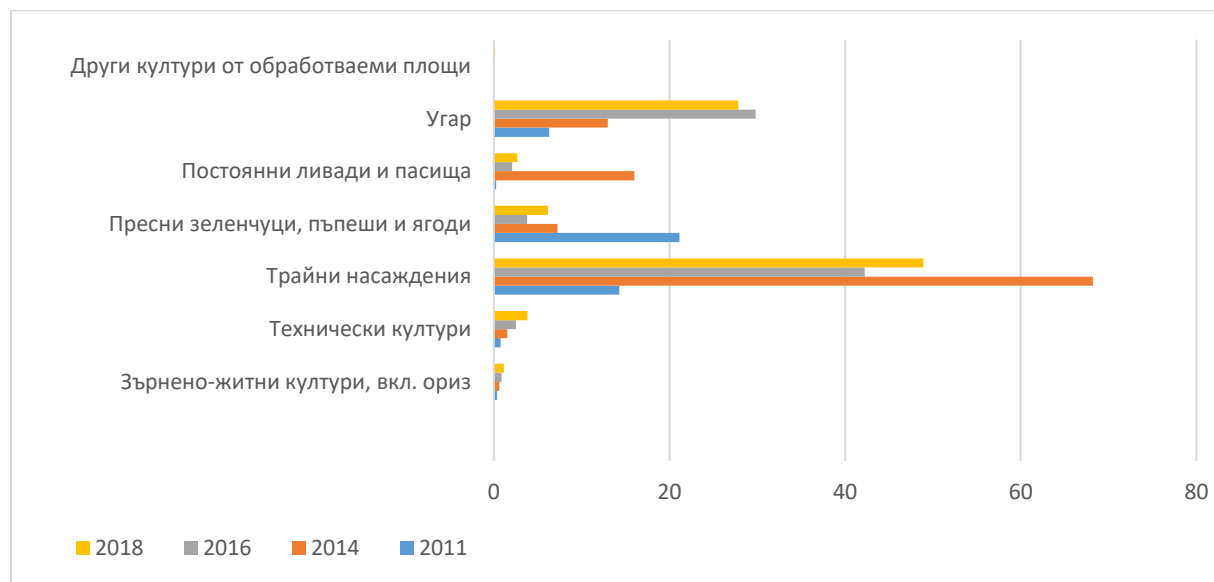
Биологично земеделие: Използва естествени методи, като например сеитбообращение: Редуване на различни култури на едно и също място, за да се избегне изтощаване на почвата и да се ограничи разпространението на вредители и болести. Зелено торене: Засаждане на бобови култури, които фиксират азот от въздуха и го обогатяват в почвата, намалявайки нуждата от химически торове.

Компостиране: Превръщане на органични отпадъци в богата на хранителни вещества добавка за почвата, стимулираща микробиологичната активност и подобряваща структурата ѝ.

Биологичен контрол на вредителите: Използване на естествени врагове на вредителите, като например полезни насекоми или птици, за да се ограничи тяхната популация.

Конвенционално земеделие: Използва химически методи, като например: Химически торове: Осигуряват хранителни вещества за растенията, но могат да замърсят почвата и водата. Пестициди: Убиват вредители, но могат да бъдат токсични за околната среда и за човешкото здраве. Генетично модифицирани организми: Култури, които са генетично модифицирани, за да бъдат устойчиви на вредители, болести или хербициди

Фигура 13.3. Засети площи (ha) в процентно отношение спрямо биологично към конвенционалното растениевъдство за страната в период 2011-2018 г.



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

Съотношението между конвенционални култури и биологични в ha на територията на страната е в полза на първите поради редица социално-икономически фактори. Визуализираното на тренда на фиг. 13.3. 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 (2011-2018) на изследването нарастват като площи в ха, приблизително с 3%. При трайните насаждения, както се вижда на фиг. 13.3. имат най-голям тренд на нарастване в ха, сравнени с другите култури. Базовата причина е, че този тип култури не са свързани толкова много с продоволствено изхранване и при тях е възможно прилагането на по-голям процент биологично отглеждане и разширяване на площите в ха. Пресните зеленчуци, пъпеши и ягоди, при тях трендът е много различен, но запазват 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 ха запазват своите стойности под един процент и не оказват влияние върху цялата картина на съотношение между конвенционални и биокултури в ха площ.

4. Заключение

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, който се получава се връща обратно във фермата. Тези ползи се уравновесяват от по-високите разходи за храна за потребителите и като цяло по-ниските добиви. 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.

Природноресурният потенциал на страната на база - почви, води, количество слънчева радиация, традиции при отглеждането на земеделски култури, създава условия за развитие на биопроизводството и увеличаване на площите за производство.

При площите на конвенционалното земеделие за културите – зърнени, трайни и технически има увеличение, като при останалите култури има спад на използваните обработваеми площи. Площите, върху 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 райони⁵⁸.

⁵⁸ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/bg/IP_18_6067

Биологичното земеделие нараства бързо, с около 6 до 9 % годишно. То генерира 20 млрд. евро годишно и заема 5,4 % от земеделските земи на ЕС. През последните 10 години то се е увеличило четири пъти и това се дължи на високо потребителско търсене. Разликата между производството и търсенето в ЕС понастоящем се покрива чрез внос, което може да ограничи екологичните ползи, свързани с биологичното земеделие. Старите правила за биологично производство не бяха еднородни в рамките на ЕС, тъй като включваха широк кръг от различни практики и изключения.

Новото законодателство ще даде възможност, един бързо развиващ се сектор да разполага с ясни и стабилни правила и ще позволи между производителите на биологични продукти да има лоялна конкуренция.

Регламентът, по който беше постигнато споразумение, въвежда осъвременени и единни правила в целия ЕС, с цел насърчаване на устойчивото развитие. Новите правила имат също за цел: 1) гарантиране на лоялната конкуренция за земеделските стопани и оператори; 2) предотвратяване на измамите и нелоялните практики; 3) подобряване на доверието на потребителите в биологичните продукти.

Логото и правилата за етикетиране са важна част от биологичното законодателство. С него ЕС предвижда условията, при които секторът на биологичното производство ще може да се развива в съответствие с развитието на производството и пазара. Това ще спомогне и за подобряване и повишаване на стандартите на ЕС за биологично земеделие, както и на изискванията по отношение на вноса и контрола.

ГЛАВА ЧЕТИРИНАДЕСЕТА. Устойчиво управление на рисковете в земеделието чрез климатични и застрахователни договори

1. Въведение

Климатичните промени са едно от най-сериозните предизвикателства за земеделието, като влияят върху ефективността и устойчивостта на аграрните системи (Porter et al. 2014). Земеделските производители в Европа изпитват затруднения при адаптацията на своите производства към екстремните климатични условия, което би могло да доведе до значителни икономически загуби (European Environment Agency, 2021). В този контекст, климатичните и застрахователни договори се появяват като важен инструмент, позволяващ разпределяне на рисковете между участниците чрез пазарни механизми и стимули за устойчиво управление на ресурсите (Richards et al. 2015).

2. Природа на климатичните договори в земеделието

2.1. Роля на климатичните договори в контекста на Зелената сделка (ЗС) на ЕС

Климатичните договори представляват иновативен подход при справянето с климатичните предизвикателства, насочен към намаляване на въздействието на променящия се климат върху земеделието чрез финансови стимули и екологични практики. Тези договори функционират като споразумения между различни участници в аграрния сектор, включително фермери, правителства, неправителствени организации и бизнеси, които споделят общата цел за управление на климатичните рискове и насърчаване на устойчивото развитие (Башев, Х. 2022). Основната идея на климатичните договори е да осигурят икономически механизми, които не само да намалят въглеродните емисии, но и да повишат устойчивостта на земеделските системи към климатични шокове. Според Питър Смит и Йорген Олесен (Smith, P., & Olesen, J. E. 2010), тези договори могат да обединят различни форми на управление на риска, като компенсиране на фермери за намаляване на емисиите и адаптиране към устойчиви производствени модели, предоставяйки по-добри условия за дългосрочно планиране и намаляване на икономическата уязвимост. В основата на климатичните договори стоят концепциите на ЗС за екосистемните услуги, където природата и нейните ресурси се разглеждат като актив, чието управление изисква подходящи икономически стимули.

Пазарните механизми за управление на риска са критичен компонент на климатичните договори, тъй като те предоставят структуриран и прозрачен начин за разпределяне на климатичните рискове и отговорности. Беате Ел-Чичакли - ръководител на службата на съвета по биоикономика към германското федерално правителство в Берлин и колектив (El-Chichakli, B., et al. 2016) доказват, че тези механизми съчетават икономическите ползи за фермерите с намаляването на екологичните разходи, като позволяват по-голяма гъвкавост и ефективност при справяне с климатичните

предизвикателства. Една от най-успешните практики в тази област са въглеродните кредити, които предоставят икономически ползи за фермерите чрез търговия с правото на емисии. ЕС е лидер в тази сфера, като предлага платформи за търговия с въглеродни кредити, които позволяват на фермерите да компенсират инвестициите си в устойчиви технологии чрез продажба на излишни кредити (Antle, J. M., & Capalbo, S. M. 2010). Този модел позволява на фермерите да генерират приходи, като в същото време допринасят за намаляване на въглеродния отпечатък на селскостопанския сектор.

Ролята на въглеродните кредити в договорните отношения се изразява не само в предоставянето на икономически ползи, но и в насърчаването на екологични иновации. Въглеродните кредити създават стимули за фермерите да прилагат устойчиви практики, като редуцират въглеродните емисии и подобряват екосистемните услуги, които предоставят земеделските стопанства. Например фермерите могат да продават въглеродни кредити на компании, които трябва да компенсират своите емисии, създавайки допълнителен източник на доходи. Въглеродните кредити функционират като пазарен инструмент, който свързва фермерите с по-широки икономически структури, като улеснява достъпа до нови пазари и финансови ресурси. В допълнение този инструмент насърчава създаването на дългосрочни партньорства между фермерите и други икономически участници, като корпорации и неправителствени организации, които споделят интересите на устойчивото развитие (Марков, И. 2021). Освен икономическите ползи, въглеродните кредити спомагат за модернизацията на земеделските практики чрез въвеждането на иновации като дигитални технологии за мониторинг и оптимизация на ресурсите.

Климатичните договори и свързаните с тях механизми се основават на концепцията за кооперация и споделена отговорност, което ги прави ключов елемент за справяне с климатичните предизвикателства в глобален мащаб. Те съчетават научно обосновани подходи с икономически стимулативни програми, които са в полза на всички участници. Международни примери, като програмите за устойчиво земеделие в Австралия и схемите за търговия с емисии в ЕС, демонстрират ефективността на тези договори за постигане на икономически и екологични цели. В Австралия например, фермерите, участващи в програмата „Carbon Farming Initiative“, успяват да генерират значителни приходи от продажба на въглеродни кредити, като същевременно внедряват иновативни техники за управление на земята (Climate Change Authority, 2014). Тези успехи подчертават значението на ясната правна и институционална рамка, която улеснява участието на фермерите и стимулира внедряването на нови технологии и практики. В контекста на България, интеграцията на климатичните договори може да представлява значителна възможност за развитие на селското стопанство чрез насърчаване на устойчиви практики и повишаване на конкурентоспособността на фермерите на международните пазари. Въпреки това, за да се постигне тази цел, е необходимо да се преодолеят съществуващите бариери, като липсата на информация, ниското ниво на осведоменост сред фермерите и ограниченията в достъпа до финансиране.

2.2. Ролята на застрахователните договори като иновативен модели за устойчиво селското стопанство

Застраховките срещу климатични рискове представляват важен инструмент за управление на несигурността в земеделието, особено в контекста на нарастващите климатични предизвикателства, които засягат продуктивността и устойчивостта на сектора. Те са разработени с цел да предоставят механизми за защита на фермерите срещу негативните последици от климатичните промени, като суша, градушки, екстремни валежи и др. Тези механизми се разделят на две основни категории: традиционни и модерни застрахователни модели (Тодоров, Р. 2013). Традиционните застраховки се базират на компенсиране за настъпили загуби, като основен фокус е поставен върху оценка на щетите след климатично събитие. Макар този подход да е широко използван, той често е свързан с високи административни разходи, продължителни процеси на обработка на искове и ограничена достъпност за малките фермери (Митков, М. 2016).

Модерните застрахователни механизми, като индексните застраховки, адресират някои от тези проблеми, предоставяйки по-ефективни и бързи решения. Тези застраховки са базирани на обективни данни, като климатични индекси, които измерват параметри като валежи, температури или добиви. Господинов подчертава се, че индексните застраховки елиминират нуждата от индивидуална оценка на щетите, което значително намалява транзакционните разходи и ускорява изплащането на компенсации (Господинов, К. 2014). Според автори като Киров, тези механизми са доказали своята ефективност, като предоставят на фермерите надеждна защита срещу неблагоприятни климатични условия (Kirov, S. 2021). Също така, пазарните механизми като индексни застраховки играят важна роля за намаляване на несигурността, като предоставят директни компенсации на базата на предварително установени климатични индекси, вместо да изискват доказателство за загуби. Такива подходи са особено ефективни в региони с чести екстремни климатични събития какъвто е и България (Mitkov, S., & Topliyski, D. 2019), като позволяват бързо възстановяване на фермерите след природни бедствия.

В ЕС модерните застрахователни механизми са внедрени в контекста на ОСП, която подкрепя фермерите чрез субсидии за застрахователни премии. В Испания например, правителството предлага субсидии от стойността на премията за фермери, които се включват в индексни застрахователни програми, насочени към покриване на рискове от суша и градушки (Smith, V. H., & Glauber, J. W. 2012). Сходни програми в Италия и Франция предоставят на лозарите и земеделските производители достъп до специализирани застрахователни продукти, които са адаптирани към специфичните нужди на тези сектори. (Meuwissen et al. 2018). В България, обаче, индексните застраховки все още не са широко разпространени, като липсата на осведоменост и достъп до информация сред фермерите представлява основна бариера за тяхното внедряване (Николов, Д., Атанасова, М., & Иванова, Е. 2013).

Въпреки потенциала на модерните застраховки, техният успех зависи от наличието на ясна правна и институционална рамка, която да улесни тяхното прилагане. В България

законодателството в областта на земеделието предоставя основа за внедряване на климатични договори, но все още липсват конкретни разпоредби, които да насърчават модерни застрахователни модели. Според проучване на Башев, адаптацията на българското законодателство към европейските регулации и прилагането на инструменти като публично-частни партньорства са ключови за преодоляване на институционалните бариери (Господинов, Ю. 2010). Тези партньорства могат да играят централна роля в осигуряването на финансова подкрепа за фермерите и в разработването на иновативни застрахователни продукти, съобразени с локалните специфики.

Един от основните аспекти на интеграцията на климатичните договори е сътрудничеството между публичния и частния сектор. В Нидерландия публично-частните партньорства са допринесли за създаването на иновативни програми за управление на риска, които комбинират застрахователни продукти с инвестиции в устойчиви технологии (Jongeneel, R. A., & Polman, N. B. P. 2014; Meuwissen, M. P. M., Asseldonk, M. A. P. M. van, & Huirne, R. B. M. 2008). В България, такива партньорства биха могли да улеснят достъпа на фермерите до индексни застраховки и да повишат тяхната осведоменост относно предимствата на тези механизми. Освен това, държавата би могла да предоставя субсидии за застрахователни премии или да финансира образователни кампании, насочени към популяризиране на модерните застрахователни модели сред фермерите (Канев, Е. 2009).

Въпреки тези възможности, съществуват значителни предизвикателства при внедряването на климатични договори в България. Сред тях са липсата на технически капацитет за мониторинг и оценка на климатичните рискове, както и недостатъчната координация между институциите, отговорни за управление на риска в земеделието. В допълнение, ниското ниво на доверие в застрахователните компании и ограничените финансови ресурси на фермерите допълнително усложняват процеса на интеграция.

Потенциалът за адаптация на фермерите към климатични договори зависи до голяма степен от наличието на подходяща подкрепа и стимули. Проучванията показват, че фермерите са по-склонни да участват в програми за управление на риска, когато имат достъп до субсидии, техническа помощ и информация относно предимствата на модерните застрахователни механизми (Harizanova-Bartos et al. 2021). В България, насърчаването на фермерите да се включат в тези програми може да бъде постигнато чрез разработване на интегрирани платформи за обучение, достъп до целево финансиране и сътрудничество с научни институти в областта на аграрната икономика.

3. Заключение

Климатичните и застрахователните договори и съпътстващите ги пазарни механизми, в контекста на ЗС на ЕС, представляват важен инструмент за справяне с климатичните предизвикателства, пред които е изправено съвременното земеделие. Те предлагат интегриран подход, който комбинира финансова подкрепа и екологични стимули, целящи да осигурят устойчиво управление на ресурсите. Въпреки че тези договори създават значителни възможности за намаляване на климатичните рискове и подобряване на икономическата стабилност на фермерите, тяхното внедряване в

българския контекст остава предизвикателство. Европейският опит показва, че успешно приложение на климатичните договори изисква добре дефинирана правна рамка, ефективни публично-частни партньорства и достъп до финансови стимули. Необходимостта от по-добро разбиране на икономическите и екологичните ползи от климатичните договори е от съществено значение. Събирането на емпирични данни за разходите и ползите от различните договорни механизми ще подпомогне тяхното адаптиране към специфичните условия в България. Освен това, обучението и консултациите с фермерите трябва да се превърнат в приоритет, за да се гарантира тяхната информираност и готовност за участие в такива схеми.

В условията на ЗС климатичните и застрахователни договори предоставят значителен потенциал за подобряване на устойчивостта и конкурентоспособността на земеделския сектор в България (Башев, Х. 2021). За постигането на тези цели е необходимо внедряване на ефективни принципи на аграрно управление (agro governance), които включват координация между институции, иновации в политиките и ангажираност на заинтересованите страни.

Ключово значение има и повишаването на информираността сред земеделските производители чрез насърчаване на участието им в обучителни програми и сътрудничество с научноизследователски институти. В тази връзка институционалното управление следва да играе водеща роля, като съчетава националните приоритети с европейските стратегически цели, дефинирани в ЗС. Само чрез координирани действия между държавата, частния сектор и научните организации могат да се реализират устойчиви модели за развитие на земеделието.

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 11.11.2021 г.

ГЛАВА ПЕТНАДЕСЕТА. Обединеното навлизане на българските винопроизводители на азиатските пазари, Андрей Минчев

1. Въведение

Интернационализацията на бизнеса е често разглеждана тема в научните изследвания. В съвременните изследвания се обръща повишено внимание на малките и средните предприятия, тъй като те представляват основната част от бизнеса в икономиките на много държави. В България винарството е традиционен отрасъл, в който произвежданите вина носят отличителните качества на характерни български винени сортове като Мавруд, Широка мелнишка лоза, Шевка, Червен мискет, Керацуда и др. Понастоящем мнозинството от българските винопроизводители са малки и средни предприятия, които продават тяхната продукция предимно на българския пазар. Бързият растеж на развиващите се икономики в Азия, като например Китай и Япония, създава пазарни възможности за реализация на българските вина и на азиатските пазари. В тази разработка се разглежда възможността за навлизане на българските винопроизводители на азиатските пазари от ъгъла на мрежовия подход на интернационализация – навлизане на пазарите в Азия чрез обединение между винопроизводители. Съгласно с това е проведено анкетно проучване сред българските малки и средни винопроизводители и са оценени техните нагласи за обединено навлизане на азиатските пазари. Отправени са препоръки към държавни институции и винопроизводители, които възнамеряват да навлязат на азиатските пазари чрез обединение. В разработката се застъпва тезата, че мрежовият подход на интернационализация е приложим за интернационализацията в Азия на българските винопроизводители, и че от ключово значение за изпълнението на подхода са договорните отношения за коалиционно сътрудничество между винопроизводителите.

2. Мрежови подход за интернационализацията на малките и средните предприятия

В определен етап от растежа на своя бизнес, повечето фирми започват да претеглят възможностите за разширение в чуждестранни пазари. Съществуват различни предпоставки, които биха могли да задвижат решението за интернационализация, и се допуска, че те са различни за големите предприятия (ГП) и малките и средните предприятия (МСП). Rodriguez (2007) изтъква следните предпоставки (наречени „издърпващи фактори“) за интернационализацията на МСП:

- Фирми могат да навлязат в задгранични пазари, защото търсят доставчици на части и материали; за да намалят техните производствени разходи, или за да подсиgurят пазари за техните собствени продукти;
- Фирми могат да започнат да развиват международни дейности заради намаляващ пазарен дял, увеличаваща се вътрешна конкуренция, или за да постигнат икономии от мащаба;

- При наличието на силни издърпващи фактори, възможно е фирма да реши да основе производство в някои от държавите на внос (това е по-често срещано при ГП, отколкото при МСП);
- Решаващ фактор може да се окаже разрастващ се чуждестранен пазар или важен бизнес клиент, който се премества в чужбина.

С изключение на обстоятелствата, когато фирма е принудена да търси нови пазари (намаляващ пазарен дял или увеличаваща се вътрешна конкуренция), става ясно, че чуждестранни пазари могат да предложат сериозни предимства за бизнес развитие на МСП. Въпреки това, решението за интернационализация на бизнеса е съпътствано от общи пазарни рискове⁵⁹, търговски рискове⁶⁰ и политически рискове⁶¹ (Hollensen 2007)⁶², които могат да попречат на интернационализацията.

Следователно фирмата внимателно трябва да претегли възможности и рискове, преди да вземе решение за интернационализация (Kotler & Keller 2016).

Решението за интернационализация също изисква избора на правилен подход и модел на интернационализация от фирмата. Съществуват различни виждания в теоретични и емпирични изследвания, относно подходи и модели⁶³ за бизнес интернационализация (вж. Roque, Alves & Raposo 2019). Анализът на литературата в тази област свежда бизнес мрежовия подход като един от доминиращите подходи на интернационализация за МСП. Подходът гласи, че фирмите са участници в мрежи от бизнес отношения, че пазарите са мрежи от бизнес отношения, и че индустриите са мрежи от бизнес отношения Hagg & Johanson; Hakansson (cited in Johanson & Vahlne 2011).

Мрежовият подход (нар. още модел за интернационализация) представя интернационализацията на фирмата като процес, зависещ от взаимоотношения и мрежова свързаност между многостранни участници в международния бизнес Johanson & Mattsson; Johanson & Vahlne (cited in Kujala & Tornroos 2018). Бизнес взаимоотношенията и мрежите са решаващи за МСП, тъй като позволяват на тези фирми да преодоляват някои от предизвикателствата по време на тяхната интернационализация като ограничения на ресурсите Agndal & Chetty; Coviello & Munro (cited in Kujala & Tornroos 2018). Чрез

⁵⁹ например сравнителна отдалеченост на пазара; езикови и културни различия; конкуренция от други фирми във външни пазари; разлики в спецификации на продукта във външни пазари.

⁶⁰ например колебания на обменния курс, когато договорите се сключват в чуждестранна валута; неплащане от клиенти на износ, поради спор по договор, фалит, отказ да приемат продукта или измама; закъснения и/или щети в процеса на експортна експедиция и дистрибуция.

⁶¹ например ограничения от чужди правителства; високи чужди мита върху вносни продукти; смущаващи чуждестранни регулации и процедури за внос.

⁶² Прегледът на рисковите фактори при интернационализация от Hollensen (2007) изглежда общ за ГП и МСП, докато някои автори, Straka (cited in Toulouva, Tuzova & Straka 2016); (Slusarczyk & Grondys 2019), определят отделни рискове, които са най-силно значими за МСП. Straka (cited in Toulouva, Tuzova & Straka 2016) посочва кредитен риск, риск при преговори, риск от избор на бизнес партньори, икономически риск и риск от промени в цените като най-важни за МСП. Slusarczyk & Grondys (2019) определят финансовия риск като най-силна заплаха за МСП.

⁶³ Някои от моделите, първоначално оставили траен отпечатък в полето на интернационализация, са моделът „Uppsala“ (Johanson & Vahlne 1977, 2009, 2011), моделът на жизнения цикъл на продукта (Vernon 1966, 1979) и моделът на пред експортни дейности (Wiedersheim-Paul, Olson & Welch 1978).

взаимодействие с други фирми и сътрудничество, свързаните фирми стават взаимозависими по различни начини Hakansson & Snehota (cited in Kujala & Tornroos 2018). Често се споменава за преплитачи се елементи като участници, ресурси и дейности в свързаните фирми (моделът „ARA“ Hakansson & Johanson (cited in Kujala & Tornroos 2018)).

Основно предположение в мрежовия модел е, че отделната фирма е зависима от ресурси, контролирани от други фирми. Фирмата получава достъп до тези външни ресурси чрез нейните мрежови позиции (Johanson & Mattsson 2015). Тъй като създаването на позиции отнема време и усилия, и понеже настоящите позиции определят възможности и ограничения за бъдещото стратегическо развитие на фирмата, Johanson and Mattsson (2015) разглеждат позициите на фирмата в мрежата от фирми като частично контролирани, нематериални пазарни активи. Пазарните активи генерират приходи за фирмата и ѝ служат за достъп до вътрешни активи на други фирми. Поради взаимозависимостта между фирмите, използването на актива в една фирма става зависим от използването на активи на други фирми. Следователно инвестиционните процеси и техните последствия са взаимозависими в бизнес мрежата (ibid.).

Мрежовите позиции на фирмата са важна тема, върху която Johanson and Mattsson (cited in Mello, Barreto & Kogut 2020) изграждат матрица за интернационализация, която се утвърждава като класически мрежови модел. Учените твърдят, че фирмите могат да развиват връзки по три начини: 1) като изграждат нови международни позиции (международно разширение); 2) като задълбочават текуща позиция (проникване); и 3) като увеличават координацията между различни международни позиции (международна интеграция) (фиг. 15.1.).

Фигура 15.1. Матрица за интернационализация

		Степен на интернационализация в пазара	
		Слаба	Силна
Степен на интернационализация на фирмата	Слаба	рано стартиращата фирма	късно стартиращата фирма
	Силна	самотната международна фирма	международната фирма сред други международни

Източник: Johanson & Mattsson (1988, cited in Mello, Barreto & Kogut 2020, p. 3).

Матрицата за пазарна и фирмена интернационализация стъпва на тези измерения като разделя фирмата в четири стадии, в зависимост от степента на интернационализация на фирмата и степента на интернационализация в пазара: „рано стартираща фирма“ (слаба степен на интернационализация на фирмата и в пазара), „самотна международна фирма“ (фирмата е с увеличена международна дейност, въпреки слабата степен на интернационализация в пазара), „късно стартираща фирма“ (пазарът е силно международен, когато фирмата прави първи крачки в тази посока), „международна фирма

сред други международни“ (наблюдават се силна степен на интернационализация на фирмата и в пазара) (ibid.).

3. Винарството в България

Винарството в България е бранш, който е традиционно ориентиран към износ. България е нетен износител на вино. Напоследък, според някои проучвания (Георгиев 2018; Георгиева 2018; Пейчева 2018; ИАЛВ 2020; Мидова & Перков 2021), за периода 2007-2021 г. се наблюдава спад в българския износ на вино, като най-малък е спадът при наливните вина. Цената на изнасяните вина се повишава, което показва, че българският износ се насочва към вина с по-високо качество и цена. Основен дял в износа заемат бутилираните вина (ИАЛВ 2020).

До 2007 г. България изнася повече вино за трети страни, отколкото за ЕС. През периода 2007-2016 г. обаче се наблюдава увеличение на търговията с ЕС и намаление на износа за трети страни. В резултат на тази промяна, в Националната програма за подпомагане на лозаро-винарския сектор за 2019-2023 г. са поставени ключови цели за популяризиране на българските вина в трети страни извън ЕС. Сред основните целеви пазари са Китай, Япония, Хонг Конг, Тайван, Сингапур, Виетнам, Тайланд, Малайзия, Алжир, Русия, Беларус, САЩ, Канада, Мексико и Бразилия, като задълбочено внимание се обръща на азиатските пазари (ibid.).

През последните години се наблюдава подобрене във вноса на българско вино на някои азиатски пазари. Например, според данни за 2019-2023 г., българското вино заема 0,11% от пазарите в Китай и Япония. В Китай се отчита положителна тенденция в ръста на средната стойност на внесеното вино от България, което сочи към увеличение на вноса на вина от по-висок ценови клас. Същата тенденция се наблюдава и на пазарите в Япония, Тайван и Малайзия (ibid.).

Въпреки отчетеното увеличение във вноса на българско вино на някои азиатски пазари, обобщените резултати за износа на българско вино показват спад в продажбите в Азия (ibid.). В настоящата разработка, причини за намаляващите конкурентни предимства на азиатски пазари на винопроизводителите от България се търсят в липсата на изградени договорни отношения между винопроизводителите за коалиционно навлизане на азиатските пазари.

Понастоящем мнозинството от българските винопроизводители са малки и средни предприятия. Сред тях е проведено онлайн анкетно проучване, на което се отзовават 102 винопроизводители. Една от целите на анкетното проучване е да се установи дали и в каква степен обединението между български винопроизводители, както и между български и международни винопроизводители във винени клъстери, може да бъде използвано като помощна мярка от българските винопроизводители, които възнамеряват да навлязат на азиатските пазари.

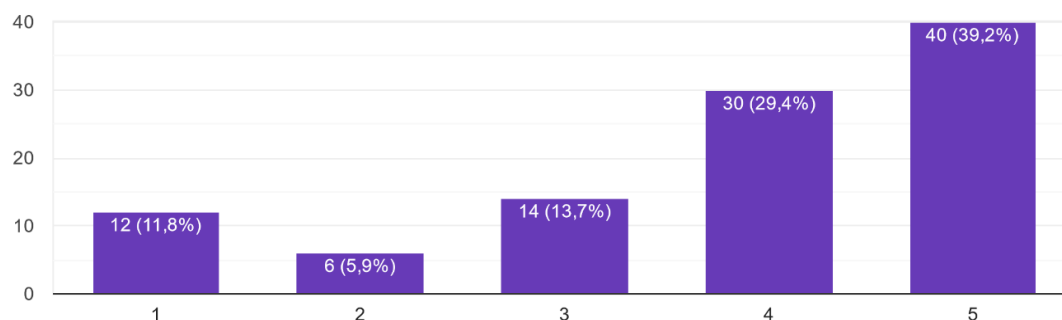
4. Резултати и дискусия

Мрежовият подход на интернационализация между български винопроизводители се оказва най-предпочитаният подход за навлизане на азиатските пазари за вино. По-голямата част (39,2%) от винопроизводителите биха искали да се свържат в партньорство с други български винопроизводители, за да излязат обединено на пазарите в Азия. Друга голяма група (29,4%) от винопроизводителите също донякъде подкрепя интернационализацията в мрежа с други български винопроизводители. Умерено становище с твърдението заемат 13,7%, докато за останалите може да бъде изведено, че не са привърженици на мрежовия модел (5,9% са донякъде несъгласни, а 11,8% са несъгласни с твърдението) (фигура 15.2.).

Фигура 15.2.

Бихте искали да се свържете в партньорство с други български винопроизводители, за да излезете обединено на пазарите в Азия.

102 отговора



Източник: Изготвена от автора.

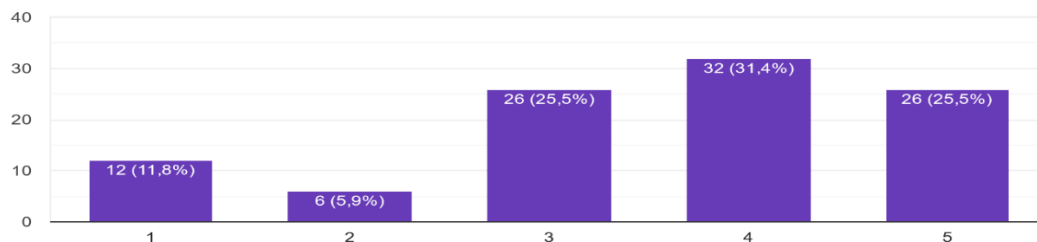
Отнасящо се отново до мрежовия подход на интернационализация, но между български и международни винопроизводители, подходът се подкрепя донякъде силно от твърдението на по-голямата част от винопроизводителите (31,4%) с това, че възможностите за навлизане в Азия се увеличават при сътрудничество с международни винопроизводители във винен клъстер. Последното твърдение се подкрепя силно (25,5%), умерено (25,5%), донякъде слабо (5,9%) или не се подкрепя (11,8%) от винопроизводителите. В сравнение с мрежовия подход на интернационализация между български винопроизводители, мрежовият подход на интернационализация между български и международни винопроизводители е подкрепян с една степен по-слабо от винопроизводителите, но намира донякъде висока подкрепа сред тяхното мнозинство (фигура 15.3.).

Взети заедно, последните резултати подчертават свързаността между български и международни винопроизводители като съществени опосредстващи фактори за тяхната интернационализация на азиатски пазари.

Фигура 15.3.

Вярвате, че възможностите за навлизане в Азия се увеличават, ако си сътрудничите с международни винопроизводители във винен клъстер.

102 отговора



Източник:

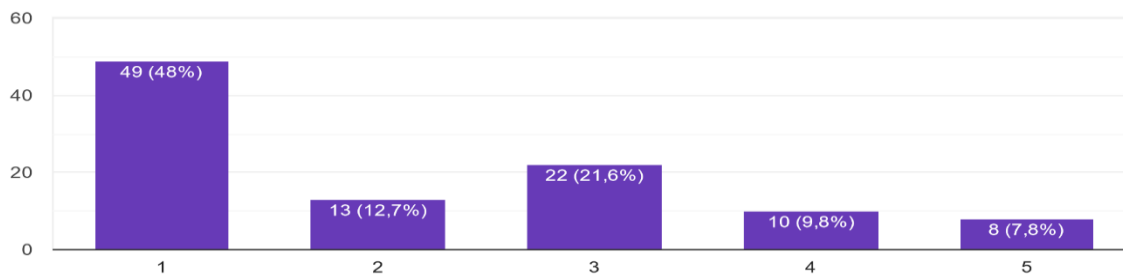
Изготвена от автора.

В допълнение към това, приблизително половината от винопроизводителите (48%) твърдят, че производственият капацитет на винарната им не е достатъчно голям за азиатски пазари.

Фигура 15.4.

Капацитетът на производство на вашата винарна е достатъчно голям за азиатски пазари.

102 отговора



Източник: Изготвена от автора.

Междинни отговори на несъгласие, че капацитет им на производство е достатъчно голям дават 12,7% и 21,6%. Малка част от винопроизводителите смятат, че производственият им капацитет отговаря в голяма степен (9,8%) или изцяло (7,8%) на размера на търсеното вино на азиатски пазари. Като цяло оказва се, че голяма част от българските малки и средни винопроизводители (48%) не могат да задоволят самостоятелно в производствени количества азиатските пазари (фигура 15.4.).

Следователно за повечето винопроизводители, които възнамеряват да навлязат на азиатските пазари за вино, е необходимо да се кооперират с други винопроизводители, за да увеличат техните производствени количества.

5. Изводи и препоръки

Базирайки се на резултатите от проведеното проучване, може да се заключи, че изграждането на договорни отношения между винопроизводителите за обединение при навлизане на азиатски пазари е ключово за разширяването на техния бизнес в Азия. Препоръчително е да се въведе и развива държавна политика за обединение на малките и средните винопроизводители по лозарски райони (например консорциум на винопроизводителите), за да се създадат регионални и национални винени брандове с еднакви партидни характеристики за азиатските пазари. Необходимо е създаването на браншови орган за контрол и сертификация на вината от лозарските райони в България, с цел уеднаквяване на качеството на вината на малките и средните винопроизводители. Това позволява на винопроизводителите да излязат на пазарите в Азия с разпознаваеми винени брандове от всеки от петте лозарски райони в България (Северен лозарски район „Дунавска равнина“, Източен лозарски район „Черноморски“, Подбалкански лозарски район „Розова долина“, Южен лозарски район „Тракийска низина“, Югозападен лозарски район „Долината на Струма“) и с общ национален винен бранд, който да представя българското вино. За тази цел програми, които стимулират обединението на малките и средните винопроизводители могат да бъдат разработени от Държавен фонд „Земеделие“. Обединение между винопроизводителите може да се постигне и в партньорство с регионални винопроизводители чрез създаване на купажни вина с участието на български сортове (Мавруд, Широка мелнишка лоза, Шевка, Червен мискет, Керацуда и др.) и популярни чужди сортове (Мерло, Каберне, Сира, Совиньон блан, Мускат и др.).

ОБОБЩАВАЩИ ИЗВОДИ И ЗАКЛЮЧЕНИЕ, *Храбрин Башев*

1. В страната не съществува достатъчна налична информация за холистичен анализ и оценка на формите и факторите на многообразните договорни отношения за земеделските стопанства като цяло и от различен тип и местоположение. Поради тази причина, икономическите анализи в тази важна сфера следва да се основават на първична информация предоставена от фермерски мениджъри. Фермерските собственици и мениджърите са основните агенти, които управляват аграрните договори и отношения и познават най-добре състоянието и условията на ресурсите, дейността и взаимоотношенията на земеделските стопанства, същинските причини за управленчески избор, практически ползваните форми на гавърнанс (за снабдяване на ресурси, маркетинг и т.н.) и взаимоотношения с други агенти, специфичните и съвкупни разходи и изгоди за стопанството, критичните фактори подпомагащи или ограничаващи развитието на фермите и т.н.

2. Широкомащабни и високопредставителни анкетни данни, от началото на 2024 г., за договорните отношения на типични български ферми от различен тип и местоположение показват, че близо половината от стопанствата (47%) се самоопределят като малки за отрасъла, а останалата значителна част (43%) са със средни размери. Малко над 8% от всички ферми са с големи за отрасъла размери, а около 2% са предимно за самозадоволяване. Всеки пети от анкетираните мениджъри членува в професионална асоциация на земеделските производители. Незначителна част от стопанствата участват в колективни организации, в това число 3,8% в производствена кооперация, 1,7% в маркетингова кооперация и 1,4% в снабдителна кооперация. Малко над 7% от всички фермери притежават други фирми и само 1,4% от стопанствата притежават други ферми. Незначителна част от мениджърите посочват, че фермата им е собственост на друга ферма (1,2%) или на друга фирма (0,6%). Около 15% от анкетираните стопанства са създадени преди 5 години, повече от половината от фермите (53%) са с период на съществуване над 10 години, а 19% над 20 години.

3. Мнозинството от анкетираните мениджъри и собственици на стопанствата са мъже (68%), почти 32% са жени, а близо 5% от фермите са партньорска собственост. Голямата част от мениджърите (39%) са на възраст от 41 до 54 години, значителна част са млади фермери до 40 години (33%), а 11% са в пенсионна възраст над 65 години. Болшинството мениджъри са със средно образование (48%), а значителна част и с висше образование – 46%. Само незначителен дял от проучените ферми са с мениджъри само с професионална селскостопанска квалификация (3%) или с основно образование (2%). Голямата част от мениджърите са с професионален опит във фермерство над 6 години (80%), в това число повечето от половината с фермерски опит над 10 години. Почти една пета от всички анкетираните менажери обаче са с професионален опит във фермерство до 5 години.

4. Малко над 90% от българските ферми стопанисват земеделска земя, като почти 70% от стопанствата притежават собствена земя - индивидуална групова или фирмена собственост, придобита от наследство, дарение, покупка и т.н. Близо 65% от всички ферми ползват наета земя чрез краткосрочни или дългосрочни договори за наемане или аренда. Само 2,3% от всички стопанства обработват съвместно земя на базата на някакъв договор за съвместна дейност. Значителна част от стопанствата участват в сделки за покупка или продажба на земеделска земя – съответно 62,9% и 72,2% от всички

стопанства. Близко половината от земеделските производители използват договори за краткосрочно наемане за осигуряване на необходимите земеделски земи, а около 36% практикуват дългосрочна аренда на земя. Немалка част от фермите също така отдават земи под наем посредством договори за краткосрочен наем или дългосрочна аренда.

5. Малко над 93% от българските ферми практикуват договори за наемане на работна сила. Доминираща форма за осигуряване на необходимата работна сила в болшинството от стопанствата (97%) е постоянната заетост, като почти при всички тях това са собственици на фермата, а за голяма част (44%) фамилни членове. Близко 46% от стопанствата използват договори за частична заетост, като над половината предпочитат фамилни членове. Форма на сезонна заетост се практикува от 57% от земеделските производители, като мнозинството от този тип договори са с не собственици или фамилни членове. Малко над половината от всички стопанства използват работна сила предимно за управлението, като в голямата си част това са собственици на фермата. Близко 56% от всички ферми наемат работна сила предимно в растениевъдството, а малко над 23% предимно в животновъдството. За голяма част от тези специализирани дейности се предпочитат собственици на стопанството или фамилни членове.

6. Мнозинството от българските земеделски стопанства ползват външен доставчик на необходими за фермата услуги – съответно 91% за ветеринарно-медицински услуги, 83% за обучение, информация и съвети, 82% за торене и третиране с препарати, 75% поддръжка на машини и съоръжения, 64% механизирани услуги и 97% за някакъв друг вид услуги. Стандартен или специален договор за закупуване от пазарен снабдител е най-широко прилаганата форма, която се практикува от голяма част от стопанства по отношение на торене и третиране с препарати (55%), механизирани услуги (47%) и поддръжка на машини и съоръжения (43%), и в по-малка степен по отношение на ветеринарно-медицински услуги (21%) и обучение, информация и съвети (17%). Съвместно закупуване с други ферми е по-малко разпространена форма, която има по-голямо значение при механизирани услуги и торене и третиране с препарати – за около 9% и 7% от използващите външни услуги стопанства. Немалка част от проучените стопанства (22%) получават необходимото обучение, информация и съвети от организация, в която членуват, като тази форма е по-малко разпространена при другите видове услуги.

7. Една значителна част от стопанствата получават необходимите услуги от снабдител на фермата с продукти, ресурси или финанси, посредством взаимносвързан договор „в пакет“ с нужните услуги - 15% от фермите по отношение на обучение, информация и съвети, 11% за механизирани услуги, 12% за поддръжка на машини и съоръжения, 8% за торене и третиране с препарати и 6% за ветеринарно-медицински услуги. Взаимносвързан договор за предоставяне на услуга заедно с изкупуване на продукцията се практикува от около 9% от фермите по отношение на обучение, информация и съвети, и в по-малка степен от останалите стопанства. Сравнително голям дял от фермите получават или купуват необходимите им услуги от близки, в това число всяка пета механизирани услуги, 17% обучение, информация и съвети, 16% поддръжка на машини и съоръжения и 9% торене и третиране с препарати. Предоставянето на необходимите услуги от публична организация безплатно или срещу определено заплащане или поемане на ангажменти се практикува от почти 48% от проучените стопанства. Много ферми предоставят на други услуги за да използват свободни ресурси или като специализирана дейност целяща печалба, като в най-голяма степен това се отнася за механизирани услуги – съответно от всяко девето или единадесето от

стопанствата. Немалка част от стопанствата осигуряват необходимите им услуги посредством договор за размяна срещу услуги, продукти или ресурси, като в най-голяма степен това се отнася по отношение на механизирани услуги (15% от стопанствата) и поддръжката на машини и съоръжения (всяка десета ферма).

8. Голяма част от българските земеделски стопанства прилагат собствено снабдяване на необходимите им дългосрочни и краткосрочни активи, като делът на фермите със вътрешно (собствено) производство на нужните им активи е особен голям по отношение на сгради и съоръжения (27%), фуражи (23%) и семена и посадъчен материал (13%). Основна форма за снабдяване на необходимите активи и иновации на мнозинството от българските стопанства е закупуване от пазара, посредством мимолетен или стандартен контракт – за три четвърти от тях по отношение на машини и инвентар, за 61% за торове и препарати, за 48% за семена и посадъчен материал, за 39% за нови технологии и методи, за 27% за сгради и съоръжения, 24% за животни, 21% за трайни насаждения и 18% за фураж. Дългосрочен договор за наемане или снабдяване се използва от по-голям дял от фермите, по отношение на машини и инвентар (14%), сгради и съоръжения (9%) и семена и посадъчен материал (8%). Сравнително малка част от българските стопанства използват някаква форма на колективно снабдяване на необходимите им активи и иновации, която е по-разпространена за машини и съоръжения (6%), торове и препарати (5%) и фуражи (4%). Предоставянето от държавни и други организации се използва от близо 12% от всички стопанства по отношение на нови технологии и методи, от 3% от фермите за семена и посадъчен материал, и в малка степен за останалите активи.

9. Мнозинството българските ферми имат нужда от външно финансиране за ефективно финансиране на дейността си, включително малко повече от 93% за дългосрочни вложения, близо 85% за опазване на почви, води, въздух, биоразнообразие и адаптация към климатични промени, 82% за краткосрочни активи, и 76% за обучение, информация и иновации. Основна форма за финансиране на дейността на голяма част от българските ферми са спестявания или нефермерска дейност – съответно за краткосрочни или дългосрочни активи на 31%, за обучение, информация и иновации на 21%, и за опазване на почви, води, биоразнообразие и адаптация към климатични промени на 16% от тях. Важна форма за финансиране са дейността на фермите са приходите от дейността на стопанствата, като този източник е от особено значение за 76% от фермите, по отношение на дългосрочни инвестиции в материални и биологични активи, за 74% от тях за краткосрочни вложения, за 47% от фермите за финансиране на опазването на почви, води, биоразнообразие и адаптация към климатични промени и 32% от тях за финансиране на обучение, информация и иновации. Директните плащания от ОСП на ЕС са източник за финансиране на дългосрочните и краткосрочни активи на всяка втора ферма, на дейности за опазване на почви, води, биоразнообразие и адаптация към климатични промени на 47% от стопанствата и на разходите за обучение, информация и иновации на 22,2% от тях. Участието в различни публични програми е форма за финансиране на дългосрочните вложения на 29% от българските ферми, на разходите за обучение, информация и иновации на 19% от тях, на дейностите за опазване на почви, води, биоразнообразие и адаптация към климатични промени 18% от тях, и придобиването на краткосрочни активи на 17,7% от тях.

10. Ползването на договор за банков кредит е начин за финансиране на дългосрочните вложения на всяка трета българска ферма, на краткосрочните активи на 15% от всички стопанства и на разходите за опазване на почви, води, биоразнообразие

и адаптация към климатични промени на 7% от тях. Прилагането на договор за заем от близки и познати лица и фирми се практикува от близо 16% от земеделските стопанства по отношение на финансирането на краткосрочните и дългосрочни активи, и 8% от тях за финансиране на тяхното обучение, информация и иновации. Кредит от фермерска организация ползват малко над 3% от българските ферми за финансиране на краткосрочни и дългосрочни активи, е незначителна част от тях за обучение, информация и иновации и еко-управление и адаптация. Продажбата на дялове в собствеността на фермата е малко ползвана форма на финансиране, като тя е важна, съответно за 3% и 2% от стопанствата за финансиране на дългосрочните им и краткосрочни вложения. Външен инвеститор е източник на финансиране на краткосрочните активи на около 6% от българските стопанства, а за много малка част от тях на обучение, информация и иновации, и опазване на почви, води, биоразнообразие и адаптация към климатични промени. Съвместните инвестиции с други ферми са начин на финансиране на обучение, информация и иновации на 5% от стопанствата, на дейността за опазване на почви, води, биоразнообразие и адаптация към климатични промени на 3% от тях, и за малка част от фермите по отношение на разходите за придобиване на краткосрочни и дългосрочни активи. По-голяма част от българските стопанства получават финансиране на обучение, информация и иновации от снабдител на продукт, услуга или ресурс (7%), и от купувач на продукцията на фермата за придобиване на краткосрочни активи (8%). Значителен дял от всички ферми получават безплатно предоставяне на необходимото им обучение, информация и иновации (43%)

11. Немалка част от българските ферми не предприемат никакви мерки за предпазване и минимизиране на риска за стопанството, включително почти 32% по отношение на риск от природни бедствия, една четвърт за риск от щети от диви животни, 20% за риск от злополука на персонал или имущество, 17% за кражба на имущество, 11% за пазарен и договорен риск и за колебания на цени, и 8% за риск от болести и неприятели на растения и животни. Голяма част от земеделските стопанства поддържат резерв като форма за управление на риска, в това число 45% за предпазване от пазарен и договорен риск и колебания на цените, 21% за предпазване на риск от болести и неприятели на растения и животни, 17% за предпазване на риск от кражба на имущество, 16% за защита от риск от природни бедствия, 13% за предпазване от риск за злополука на персонал или имущество, и 10% за защита от риск за щети от диви животни. Основни форми за предпазване и минимизиране на рисковете за фермата са диверсификация на производството и промяна на структурата на културите, които се използват от по-голяма част от стопанствата за управление на пазарен и договорен риск, и колебания в цените (съответно 27% и 17% от всички производители), и за защита от болести и неприятели на растения и животни (съответно 12% и 11% от фермите). Диверсификацията на производството също се прилага за предпазване от природни бедствия от 8% от стопанствата. Диверсификация в неземеделски дейности практикуват 13% от фермите за минимизиране на пазарен и договорен риск и предпазване от риск в колебания на цените. По-тясна специализация на производството предприемат 14% от стопанствата за преодоляване на риска от пазарен и договорен риск и колебанията на пазарните цени. Други важни форми предимно за предпазване и минимизиране на пазарен и договорен риск и колебания на цените са преработката и маркетинга на продукта и директната продажба на краен потребител, които се прилагат съответно от 29% и 58% от българските ферми. Въвеждането на нови сортове и технологии е важна стратегия за предпазване и минимизиране на риска от болести и неприятели на растения и животни

за 37% от фермите, и за намаляване на пазарен и договорен риск и колебания на цените на 23% от тях. Инвестициите в охрана, огради и др. са начин за предпазване и минимизиране на риска от кражба на имущество, за щети от диви животни и от природни бедствия, съответно за 57%, 45% и 14% от всички стопанства. Закупуването на застраховка или „продажбата на риска“ е важна форма за по-голям дял от стопанствата по отношение на защита от риска от природни бедствия (24%), злополука на персонал или имущество (24%), кражба на имущество (15,%) и щети от диви животни (9%).

12. Други начини за предпазване и минимизиране на пазарен и договорен риск и риск от колебания на цените, за значителна част от фермите, са подписването на писмен договор (21,4%), участието в колективна организация (16%) и практикуването на сделки, единствено с близки и познати (7%). Голяма част от българските ферми разчитат на защита от полиция и властта за предпазване и минимизиране на риска за стопанствата им, в това число за кражба на имущество – 44%, природни бедствия - 13%, пазарен и договорен риск и колебания на цени – 12%, болести и неприятели на растения и животни – 8%, и щети от диви животни – 8%. Обучението на персонала е важна форма за управление на риска от злополука на персонал или имущество, болести и неприятели на растения и животни, и пазарен и договорен риск и колебания на цени, съответно за 24%, 22% и 10% от стопанствата. Освен това част от фермите назначават специалист, охрана и др. за защита от кражба на имущество (15%) и предпазване от щетите от диви животни (11%). Закупуването и търсенето на информация, и търсенето и намирането на добри партньори, се практикува от по-голям дял от българските ферми, по отношение на предпазването и минимизирането на риска от болести и неприятели на растения и животни (съответно от 25% и 10% от стопанствата), и на пазарен и договорен риск и колебанията на цените (13% и 31% от фермите). Интеграцията с купувач или преработвател на фермерската продукция, интеграция със снабдител на ресурси, продукти или услуги, и използването на дългосрочен договор за продажба, подписването на дългосрочен договор снабдяване продукти или услуги, външните инвестиции във фермата, разширяването на стопанството, сертифицирането на фермата, продукта и др., и инвестирането извън фермата са важни форми за защита на пазарен и договорен риск и колебания на цените, съответно за 27%, 10%, 20%, 8%, 7%, 23%, 19% и 14% от всички стопанства. Сравнително малък дял от стопанствата използват форми за управление на риска като дислокация на производството, интегриране на критичен ресурс или дейност, промяна организационната форма, приемане на залог и гаранции и съкращаване дейността на фермата.

13. Малък дял от българските ферми използват продукцията си за производствено потребление в стопанството, като най-много от тях правят това с произведените плодове и грозде (9%) и зеленчуци (6%). Значителна част от фермите използват продукцията си за допълнителна преработка – близо 71% от стопанствата по отношение на млякото, една трета за животните, всяка четвърта за плодове и грозде, 24% за зърнените култури, 19% за зеленчуците и 17% за маслодайни култури. Продажбата на едро на пазарен агент е друга основна форма за реализация на произведената продукция на българските стопанства, като тя е най-разпространена за плодове и грозде (22% от фермите), зърнени култури (16%), маслодайни култури (12%) и зеленчуци (11%). Продажба на търговска борса се практикува от най-много стопанства по отношение на плодове и грозде (18%) и зеленчуци (15%). Дългосрочен договор за продажба с преработвател на фермерската продукция се ползва в по-голяма степен при реализация на плодове и грозде, маслодайни култури, мляко, зърнени култури – съответно от 6%, 6%, 5% и 5% от стопанствата.

Дългосрочен договор с хранителна верига за реализация на продукцията се ползва в най-голяма степен при плодове и грозде от малко повече от 4% от българските ферми. Директна продажба на дребно на произведената продукция от самите стопанства е широко практикувана форма за реализация, която е най-разпространена при плодове и грозде (29% от фермите), зеленчуци (16%), животни (13%) и мляко (9%). Електронна търговия от самия фермер или негова организация се прилага от малка част от българските стопанства, като техният дял е най-голям при плодове и грозде - 5%. Продажба, предимно на близки и познати, е форма за реализация на продукцията при по-голяма част от стопанствата за плодове и грозде (12%), зеленчуци (7%) и животни (5%). Други форми за реализация на произведената продукция като продажба на организация, в която се членува, колективна продажба съвместно с други ферми и агенти, колективна преработка, съвместно с други ферми и агенти, директна продажба на партньор в чужбина, продажба на или чрез кредитор на фермата и продажба на или чрез снабдител на фермата се практикуват от малка част от българските стопанства.

14. Голяма част от българските стопанства предоставят различен тип екосистемни услуги, като в най-голяма степен фермите допринасят за опазване и подобряване на почвеното плодородие, опазване и подобряване на чистотата на водите, опазване на естествено биоразнообразие и съхраняване на традиционен пейзаж и ландшафт – съответно 85%, 84%, 78% и 63% от всички тях. Значителен дял от стопанствата предприемат мерки за подобряване на чистота на въздух и климат (49%), съхраняват традиционни производства, сортове и породи (45%), предоставят достъп територия на фермата за външни лица (44%), и използват и рециклират отпадъци, компостиране и др. (43%). Освен това много стопанства произвеждат био, вятърна, слънчева и др. енергия (28%), обучават други лица (26%) и допринасят за опазване и подобряване на неаграрни екосистеми (21%).

15. Собственото убеждение на фермера е важен фактор за предоставянето на голяма част от агро-екосистемните услуги, като то е важно за преобладаващата част от стопанствата по отношение на опазване и подобряване на почвеното плодородие (64%), опазване и подобряване на чистотата на водите (57%), опазване на естественото биоразнообразие (52%), съхраняване на традиционен пейзаж и ландшафт (38%), подобряване на чистота на въздух и климат (34%), съхранение на традиционни производства, сортове и породи (33%), предоставяне на достъпна територия на фермата за външни лица (28%) и използване и рециклиране отпадъци, компостиране и др. (28%). Законовите и нормативни изисквания са важен фактор, мотивираш производството на екосистемни услуги на значителен брой ферми за опазване и подобряване на чистотата на водите (59%), опазване и подобряване на почвеното плодородие (52%), опазване на естественото биоразнообразие (47%) и съхраняване на традиционен пейзаж и ландшафт (34%). Получаване на публични субсидии е съществен фактор за стимулиране на дейността на значителен дял от стопанствата за опазване и подобряване на почвеното плодородие (41%), опазване и подобряване на чистотата на водите (32%), опазване на естественото биоразнообразие (36%) и съхраняване на традиционен пейзаж и ландшафт (28%). Устойчивото развитие на стопанството се посочва като мотивация за предоставяне на екосистемни услуги от много ферми за опазване и подобряване на почвеното плодородие (36%), опазване и подобряване на чистотата на водите (30%), опазване на естественото биоразнообразие (27%). За всяка десета от фермите получаването на някакви пазарни изгоди е важен фактор за стимулиране на дейността им по опазване и подобряване на почвеното плодородие. В същото време социалният

натиск, изискването на снабдител или купувач и наличие на специален договор за предоставяне се посочват като фактор за предоставяне на екосистемни услуги от незначителна част от българските стопанства.

16. 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. Аграрните договори, които се използват от българските ферми, 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 и реализиране на частни и/или колективни изгоди за страните:

- 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.
- 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.

17. Поради недостатъчната статистическа, официална и т.н. информация и традиционните неадекватни (неокласическа икономика, теория на агентите и т.н.) подходи за анализ, все още няма пълно познаване на доминиращите форми и движещи фактори на гавърнанса на земята. Това възпрепятства вземането на управленчески решения на всички нива - от мениджмънта на фермерския и аграрен бизнес, колективните действия на аграрните и свързани агенти, включването на трети страни (местна власт, неправителствени организации и др.), до разработването и прилагането на политики на правителството и ЕС. Новата институционална икономика позволява по-добро изучаване и разбиране на реалните агенти, форми, процеси, резултативен ред,

ефективност и прогрес на (поземления и цялостен) гавърнанс на аграрната сфера, за разкриване на формалните и неформалните форми на управление на снабдяването на земя, прилагани от българските стопанства от различен тип и местоположение, и критичните фактори за тяхното развитие. Поради това предложеният подход трябва да се използва по-широко и периодически в икономически анализи на различни нива – ферми от различен тип, размер и местоположение, международни сравнения и т.н.

18. Договорът за наем на земя е най-важната форма за снабдяване на земя в селското стопанство, като обхваща 58% от всички земи, използвани от българските ферми. Средният размер на наетите земи в земеделските стопанства, използващи този форма е 193,8 ха и много по-висок от средния размер на собствените земи (126,9 ха). Само малка част от всички земи в страната (0,7%) се използват съвместно от фермерите, като средният размер на съвместно обработваните земи е много по-малък от другите две форми на управление - 75,4 ха.

19. Индивидуалните форми на управление на снабдяването със земя имат нееднакво значение за различните типове стопанства. Най-голям е дялът на стопанствата със собствена земя сред фирмите (Еднолични търговци и корпорации), а с наета земя сред кооперациите и фирмите. Съвместно обработваната земя е по-важна за корпорациите и се практикува от малко над 7% от тях. Съществува корелация между размера на стопанството и прилагането на трите форми на управление на снабдяването със земя, тъй като всички форми се използват от по-голям дял ферми с голям размер. Повечето стопанства, предимно за самозадоволяване, обработват собствени земи, сравнително малко от тях наемат земи и нито едно не практикува съвместно обработване на земя с други стопанства.

20. Сравнително по-малък брой ферми, специализирани в отглеждане на свине, птици и зайци и с пчели управляват земи, като предимно използват формата на собственост. Най-голямата част от стопанствата в трайни насаждения използват форма на собственост поради необходимост от защита на дългосрочните инвестиции в лозарски насаждения, овощни дървета, други специализирани активи като съоръжения за напояване, опорни конструкции за растенията, огради и др. По-голям дял на стопанствата, специализирани в полските култури и тревопасни животни използват форма на наем за да осигурят ефективно необходимите (универсални) парцели обработваеми земи и пасища.

21. По-малка част от стопанствата в планинските райони и в защитените зони и територии участват в управление на снабдяването на земя, в сравнение с фермите в равнинните райони и тези, разположени в близост до големи градове. Дялът на стопанствата, които наемат земя в планинските райони и около големите градове, е по-висок, тъй като повечето собственици на земя в тези райони не са фермери и отдават земя под наем на професионални земеделски производители. По-малката част от стопанствата в Северозападния регион на страната участват в управление на снабдяване на земя и използват форма на собственост, в сравнение с останалата част от страната. В Североизточния регион на страната са разположени най-голямата част от стопанствата, използващи форма на собственост и съвместно обработване на земите с други ферми и най-малката част, използваща договори за наемане на земя. Югозападният район на страната е с най-голям дял стопанства, участващи в сделки за наем на земя.

22. Най-голямата част от земеделската земя в страната е под кооперативен (39%) и корпоративен (34%) гавърнанс. По-голямата част от наетите земи също са под кооперативно (37%) и корпоративно (37%) управление. Значителен дял от собствената

земя е в кооперативните структури (47%) и фирмите – корпорации (27%) и едноличните търговци (19%). Това доказва, че кооперациите и фирмите демонстрират по-високи сравнителни предимства в управлението на земята, в сравнение с физическите лица, поради по-голямата им способност да интегрират и управляват повече ресурси (земя, труд, финанси и т.н.), да въвеждат иновации и да реализират икономии от размери и мащаби, ефективен маркетинг на продукти и услуги, по-голяма способност за лобиране за обществена подкрепа и др. Делът на отдадените под наем земи е много по-висок от собствено притежаваните земи за всички юридически типове ферми, възлизащи на 63% от стопанисваната земя при физически лица и до 76% при фирмите. Средният размер на наетата земя от всички типове стопанства е значително по-висок от собствената земя - от 11,1 ha при физическите лица до 675 ha при кооперациите. Почти цялата съвместно обработвана земя в отрасъла се осъществява от фирми (53%) и физически лица (42%). Този тип управление представлява 8% от стопанисваната земя на физически лица и 2% на фирми, което показва, че прилагащите на този форма стопанствата имат някаква потребност и взаимен интерес (ползи) в сътрудничеството с други ферми в управлението на земята, за да реализират определени производствени и/или транзакционни възможности. Важността на този тип гавърнанс на снабдяването на земя е най-голяма за прилагащите физически лица, при които средният размер на съвместно обработваната земя (68 ha) надвишава значително собствените и наетите земи. За фирмите размерът на съвместно обработваните земи (63,7 ha) също е по-висок от собствените земи.

23. Болшинството от всички типове (стопанисвани, собствени, наети и съвместно използвани) земи в страната се управляват от големи и средни ферми, което демонстрира тяхната по-висока, сравнителна ефективност в управлението на снабдяването на земя и мениджмънта на дейностите. Средният размер на земите, под различен тип гавърнанс, варира значително от едноцифрени числа, в самозадоволяващи се и малки стопанства, до стотици хектари в големите ферми. Наетите земи представляват преобладаващата част от всички земи в различните по големина стопанства и са най-висок дял в стопанствата предимно за самозадоволяване (81%) и фирмите (74%). Управлението на по-голямата част от земеделските земи в страната (56%) и на наетите земи (62%), както и половината от съвместно обработваните земи и 40% от собствените земи се извършват от земеделски стопанства, специализирани в полските култури. Средният размер на земята при всички видове гавърнанс е най-висок в полските стопанства, с изключение на съвместно обработваните земи, в които растениевъдно-животновъдните стопанства превъзхождат (200 ха) фермите с останалите видове специализация. Стопанствата, специализирани в зеленчуци, цветя и гъби и тези с отглеждане на пчели, имат много по-малък среден размер на земите под общо управление и в трите основни форми на гавърнанс на земята.

24. Собствената земя представлява най-голямата част от управляваната земя на пчеларите (71%) и около една трета от управляваната земя във фермите, специализирани в зеленчуци, цветя и гъби, трайни насаждения и смесено животновъдство, където съществува висока зависимост на активите от други активи (оранжерии, кошери, сгради и др.). При по-стандартизираните дейности във ферми, специализирани в полски култури, тревопасни животни и свине, птици и зайци, размерът на наетите земи заема основен дял във всички стопанисвани земи. Най-големият дял от общите стопанисвани, собствени, наети и съвместно обработваеми земи е в стопанствата, разположени в равнинните райони и средният размер на земите при всички видове управление е много по-висок в равнинните райони, в сравнение със стопанствата в планинските райони и в

защитените зони. Изключение е средният размер на наетите земи на стопанствата в защитените зони, който е най-голям. Делът на наетите земи в общо стопанисваните земи на фермите, във всички райони е по-висок, достигайки до 91% в защитените зони. Стопанисваните и собствените земи във ферми, разположени в близост до големи градове, са средно по-високи, отколкото в по-отдалечените райони на страната, докато размерите на наетите и съвместно обработваните земи са по-ниски. Делът на собствената земя в общо стопанисваната земя на стопанствата също е много по-голям в тези райони, превъзхождайки дела на наетите земи. Най-мощният гавърнанс на земеделски земи се осъществява в Северозападния, Североизточния и Южния централен район на страната. С най-голям среден размер на стопанисвани и наети земи са фермите в Северозападния и Североизточния район на страната, докато тези разположени в Югозападния район са с най-малки размери, за общо и специфично управление на снабдяването със земя (поради ограничените земеделски земи в този район). Собствените земи заемат най-голям дял (39%) от стопанисваните земи във фермите на Южния централен район, докато наетите земи достигат 85% от общите земи на стопанствата, разположени в Югозападния район на страната.

25. Значителна част от българските стопанства не участват в сделки за снабдяване на земя, тъй като те или притежават необходимите земи (индивидуална, семейна или колективна собственост) за ефективна дейност на фермата, или имат високи транзакционни разходи за снабдяване на необходимите им земи. Около 37% от земеделските стопанства не купуват земя, 28% не продават земя, 52% не практикуват краткосрочен наем на земя, 64,% не използват дългосрочна аренда на земя и 65% не отдават земя под наем. Голяма част от всички български ферми участват в някакъв вид сделки за снабдяване на земя, с цел разширяване или оптимизиране на размера на стопанството и дейността. Повечето ферми, които практикуват покупко-продажба на земя, както и сделки за дългосрочно наемане и отдаване под наем, го правят рядко. Болшинството от фермите практикуват краткосрочни договори за наем на земя ежегодно. Немалка част от фермите посочват, че те често прилагат дългосрочна аренда на земя. Значителен е и делът на стопанствата, които отдават земя под наем ежегодно (29%). Голяма част от стопанствата редовно прилагат противоположни сделки със земя, като интегрират нови земи във фермата (закупуване или наемане/аренда на земя) и едновременно с това изключват (продават или отдават под наем) други парцели земя от фермата за да оптимизират, а не за да намалят размера на фермата.

26. Писмена форма се използва от повечето ферми в различни видове договори, свързани със снабдяване със земя. Поради високите разходи за случайни транзакции и ниската ефективност на външно правоприлагане, някои ферми практикуват устно („джентълменско“) споразумение при сделки за снабдяване на земя. Ситуация на чести сделки със земя, с едно и също лице или организация, и свързани с това ниски транзакционни разходи и ограничаване на опортюнизма, се съобщава в значителна част от стопанствата при договори за краткосрочен наем и дългосрочна аренда на земя, както и голяма част от сделките за отдаване на земя под наем от фермите. Някои ферми посочват „наличие на посредник“ при сделките за снабдяване на земя и тази тристранна форма е по-важна за улесняване на транзакциите между продавач и купувач на земеделска земя.

27. Пазарните цени се прилагат широко от една трета от стопанствата в сделките за покупко-продажба на земя. Голяма част от фермите договарят цена в сделките за покупко-продажба поради високата специфика на парцелите по отношение на качество,

местоположение, съпътстващи биологични и материални активи, екосистемни услуги, достъп до инфраструктура, пазарно позициониране, географско положение и др. При договорите за краткосрочен наем и дългосрочна аренда на земи, договорената цена е преобладаващата форма и разделянето на продукта/реколтата е основна форма на договорена цена на рентата. За някои дългосрочни арендни сделки се използва фиксирана цена, която намалява риска и неопределеността и улеснява транзакциите. В други случаи, цената на сделката със земята зависи от продукта, като отразява стойността на добива, натиска върху качеството на земята или други фактори. За всички сделки за снабдяване на земя заплащането в брой е предпочитаният избор на агентите, като част от поземлените собственици дават предпочитание на рентата в натура.

28. Размерът на транзакционните разходи за намиране на необходимите земи и природни ресурси е сред критичните фактори, които силно ограничават развитието на много български стопанства, особено на еднолични търговци и кооперации, фермите с големи размери, стопанствата специализирани в трайни насаждения и смесени култури и тези, разположени в равнините райони, защитени зони и в близост до големи градове както и стопанствата в Североизточния, Северния централен и Южния централен район на страната. Повечето проблеми и разходи за сделки (покупка, наем и аренда) на земя на българските ферми са причинени от липсата на свободна земя, високите цени, голямата разпокъсаност на парцелите и необходимостта от сделки с много (съ)собственици. При снабдяването на вода за напояване, основните проблеми на повечето стопанства са причинени от липсата на наличност или достъп до вода, и високата цена на водата. Други критични фактори (и транзакционни разходи), които силно ограничават развитието на много български ферми на настоящия етап са: законодателната и нормативна уредба в страната и отрасъла, размерът на разходите за намиране на необходимата работна сила, размерът на разходите за управление на наетия труд и работници във фермата, размерът на разходите за намиране на необходимите краткосрочни и дълготрайни активи, размерът на разходите за намиране на необходимото финансиране за фермата, размерът на разходите за намиране на необходимите иновации, размерът на разходите за маркетинг на продукцията и услугите на фермата, размерът на разходите за регистрация, сертификация и др., наличието на неформален и сив сектор в селското стопанство и социално-икономическата ситуация в района и страната.

29. Не съществуват значителни различия в прилаганите форми, интензитет и проблеми (разходи) при транзакциите за снабдяване на земя в зависимост от пола, възрастта и образованието на управителите (собствениците) на фермите. Съществува силна корелация между продължителността на професионален опит на мениджъра и интензивността и ефективността на снабдяването със земя и реализиране на потенциала за развитие на фермата. Не са установени силни връзки (взаимозависимост, взаимосвързаност, корелация) между доминиращите форми на снабдяване на земя с управлението на други видове транзакции на фермата, като снабдяване с работна сила, услуги, материални и биологични активи и иновации, финансиране, маркетинг на продукцията и услугите, предоставяне на екосистемни услуги, и управление на риска.

30. Сравнителен анализ на формите и факторите на снабдяване и управление на земеделските земи, с подобно проучване от миналото, показва огромна модернизация в снабдяването на земя и цялостния гавърнанс на земеделските стопанства по време на присъединяването и интеграцията на страната към ЕС през последните две десетилетия, касаеща формите на собственост, структурите на фермерство, развитието на пазарите, форми на снабдяване на земи и води, вид на договорите за земя и поземлената рента,

институционалната среда, транзакционните разходи и критични фактори за развитие на фермите.

31. Колективните трудови договори са ключов инструмент за постигане на социална справедливост и устойчиво развитие на отрасъла, но няма значима зависимост между броя на участниците в тях и размера на доходите в различните категории стопанства. Други фактори оказват по-силно влияние върху доходите на стопанствата като производителност, иновации, инвестиции и макроикономическа среда. Съществува силна корелация между големината на стопанството и нивото на заплатите, като по-големите стопанства плащат значително по-високи заплати на своите служители. Динамиката на средната и минималната работна заплата за страната показва устойчив растеж през последното десетилетие, което свидетелства за позитивни макроикономически тенденции.

32. Броят на сделките със земеделска земя е спаднал през изтеклия четвърт век, с изключение са продажбите, направени предимно с цел застрояване. Това показва, че преобладаваща част от този ресурс вече е преминал от пасивни собственици в ръцете на активни ползватели. През същия период, използването на предимно устната форма на договор при всички видове транзакции със земеделска земя е заменено с писмена форма. Разходите за информация намаляват и делът на стопанствата, деклариращи сделки, от различни видове, без съществени разходи спада средно на половина. Тези тенденции са израз на нормализация, при която пазарът на земеделски земи в България се доближава по своята същност до този в развитите икономики.

33. Транзакциите с труд са най-многообразни, в сравнение с всички останали - наемане, самонаемане и семейно наемане; постоянно и различни видове непостоянно наемане отсъствие на стандартизираност на труда (висока информационна асиметричност) и наличието на индивидуални поведенчески характеристики (ограничаващи рационалността на вземащия решения); свързаност и заменяемост с транзакции с други ресурси (да произведа или да купя) и с услуги (да произведа или да наема). През 2024 г. стабилните форми на наемане и заплащане доминират - собствениците са постоянно заети в стопанствата и заплащането на постоянно заетите е фиксирано (с бонуси) за разлика от хаотичната и непредвидима ситуация преди четвърт век. През 2024 г. договорите са преобладаващо писмени за постоянно заетите и за тези с частично и сезонно наемане, докато през 2000 г. устна форма при частична и сезонна заетост са използвали значителна част от стопанствата. През периода намаляват проблемите при сключването на договори за труд, което е най-ярко изразено по отношение на постоянно заетите. Откроява се тенденция на нормализиране на процеса на договаряне на наемането на работна сила, като договорите са все по-често формални (писмени), а разработването им свързано с по-малко трудности и по-евтино в сравнение с 2000 г.

34. При транзакциите за снабдяване с дълготрайни материални активи протичат две тенденции - обектът на тези сделки става все по-сложен и нормативните (свързани с екология и условия на труд) изисквания към тях постоянно нарастват. За купувача на такива активи е трудно да опознае достатъчно добре желаните активи (висока информационна асиметричност) преди сделката и да избере от предлаганите (високо ограничена рационалност), в която ситуация, изборът на източник за снабдяване заема

ролята на основен мотив за вземане на решения. Преди четвърт век за снабдяване с дълготрайни материални активи се ползват разнообразни форми - собствено производство (сгради и съоръжения, машини и инвентар, животни); пазар (сгради и съоръжения, машини и инвентар, животни); наемане или снабдяване (сгради и съоръжения, машини и инвентар); колективно снабдяване (сгради и съоръжения, машини и инвентар, животни). В съвременни условия пазарът доминира, като използването на останалите източници е спаднало драстично. Изключението при селскостопанските животни може да се обясни с модерната тенденция за отглеждане на уникални породи. През 2024 г. цените в по-висока степен се договарят между участниците в сделките, вместо да се ползват установените на пазара, поради повишаване на специфичността на дълготрайните материални активи и високите нива на инфлация последните години. Не се наблюдава съществена динамика (с изключение на обясненото различие при селскостопански животни) по отношение на срока на договора. Фермерите използват значително по-малко взаимното обвързване на различни видове трансакции и успешно управляват бизнеса, без да използват помощни средства. Значението на разходите при договорната форма за снабдяване с дълготрайни материални активи спада драстично (5-25 пъти) за всички видове активи.

35. Наблюдава се тенденция за преминаване от предимно външни, към преобладаващо вътрешни услуги през периода. Индивидуални по характер услуги преобладават, въпреки че договорната форма за предоставяне на услуги не създава сериозни проблеми пред фермерите (ниски разходи за договаряне). Силно намалелият дял на външни услуги е резултат от повишаване квалификацията на работната сила във фермата и/или засилване ролята на уникалността на произвежданите продукти и на технологиите за тях.

36. Въпреки спецификите по подотрасли, се наблюдава промяна във формите на реализация на фермерската продукция, като продажбите изместват вътрешното потребление; мигновените сделки доминират над дългосрочните; директните продажби са предпочитани пред тези с посредник (фермерска организация); борсовата търговия нараства значително; макар и бавно, своето място заема и директният износ. С изключение на продажбите на дребно, всички изброени канали на реализация са свързани с използване на договорна форма. Отново е налице тенденция към нормализация - броят на активните икономически агенти расте, конкуренцията се повишава, проучването на високо конкурентен пазар е скъпо, разходите за намиране на добър купувач растат. Останалите трансакционни разходи или остават на съпоставимо ниво (разходи за договаряне), или чувствително спадат от 1 до 50 пъти (разходи за контрол на изпълнението на договорите и за разрешаване на конфликти).

37. Емпиричните проучвания на различни типове земеделски договори на територията на пловдивска област показва, че институционалната промяна в страната създава условия за пребазиране и ново разпределение на институционалните посредници, ново разпределение на правата между участниците, появата на нови такси и съответно увеличаване на разходите. Местоположението на участниците изгражда процеси, при които се следват интересите на администраторите, като преразпределението на правата води до непрестанно увеличаване на общия брой на типове участници администратори, съответно общия брой на типове участници в

пазарните размени, йерархиите и хибридите. Най-голямото увеличение на актьорите институционални посредници е в периода непосредствено преди и след влизане на България в ЕС. Разходите на институционалните посредници се увеличават по-бавно от разходите на останалите типове актьори, което означава, че при преразпределението на дейностите в контрактните процеси, една не малка част от положителните ефекти, свързани с правата на собственост са усвоени и капитализирани от институционалните посредници. Координационно управленската структура в земеделието на страната стимулира наличието на институционални посредници тип търсачи на рента и високи обществени разходи.

38. В съвременната пазарна среда, отношенията между земеделските производители и хранителните вериги играят ключова роля в осигуряването на стабилност и ефективност на аграрния сектор. Пазарът на хранителни стоки се характеризира с висока концентрация, което дава значителна власт на големите търговски вериги и неравновесие в договорните отношения, при които малките и средни земеделски производители често изпитват трудности в осигуряването на конкурентоспособни цени и условия за своите продукти. Дългосрочните договори, съюзите между производителите, правната защита и инвестиции в нови технологии имат потенциал за създаване на по-справедливи условия за земеделците и укрепване на цялостната ефективност на аграрната икономика. Предимствата на договорен модел на управление се потвърждават с казусно изследване на 7 земеделски производители на малини в област Ловеч. Предизвикателствата, свързани с договорите между производителите на храни и веригите магазини, са комплексни и включват многообразни икономически, правни и социални аспекти.

39. Наетата земя доминира в съотношение 7-8 пъти спрямо собствената земя на българските стопанства, което създава неконкурентна среда, „преизползване“ на наетата земя и значителни екологични рискове. Около 800 000 ха е т.нар. „обща земя“, основно пасища и ливади и остава неизползвана пълноценно поради ниската гъстота на животните и изоставащия (едва оцеляващ) сектор животновъдство. Големите стопанства, над 100 хектара, които са предимно тясно специализирани (зърнено-житни), заемат значителен относителен дял от наличния поземлен ресурс в страната. Намаляването на собствената земя в стопанствата и концентрирането на ресурса земя в стопанства над 100 хектара създават реална предпоставка за намаляване конкурентоспособността на стопанствата, за загуба на сигурност, за намаляване на дългосрочните инвестиции, за преизползване на наетия ресурс (земята), за незаинтересованост по отношение на практики, водещи до подобряване на почвеното здраве и плодородие, за увеличаване на спекулативния риск от страна на собствениците на земя, както и други рискове за устойчивостта. Промените в Закона за собствеността и ползването на земеделските земи са свързани с противоречиви мнения и резултати, но е необходимо цялостно преразглеждане на действащите правила за управление на поземлените отношения, преосмисляне на механизма на споразуменията за ползване на земеделски земи по чл.37 от ЗСПЗЗ и отмяна на режима на т.нар. „бели петна“, за които собствениците им не са подали декларации, за начина на трайно ползване и формата на стопанисване и не са сключили договори за отдаването им за ползване.

40. Инвестирането в почвеното здраве е дългосрочно начинание, с малка вероятност за незабавна възвръщаемост, тъй като възстановяването на почвите може да отнеме десетилетия. Краткосрочните инвестиции могат да осигурят дългосрочна възвръщаемост. Големите земеделски стопанства, свързани с производството на зърно, биха могли да разширят своите финансови и интелектуални ресурси, свързани със здравето на почвата. Достъпът до информация е много важен за ефективно прилагане на дейностите за опазване здравето на почвата в оперативните дейности на стопанството. Друга възможност е прилагането на дейности/стратегии за здравето на почвата като ключова дейност във фермите като са идентифицирани четири бизнес модела - Клиентска стойност, Канали и партньорства, Структура на приходите и разходите, Ключови ресурси и Ключови дейности.

Земеделските стопани се сблъскват с бариери пред промяната на практиките за подобряване на почвеното здраве поради съществуващия риск или необходимостта от инвестиции. Подходящи бизнес модели и краткосрочни инвестиции могат да помогнат за преодоляването на тези бариери, като водят до дългосрочна възвръщаемост.

41. За постигането на устойчивите цели за развитие през 2030 г. в селското стопанство е задължително да се интегрират различни дигитални технологии. Те улесняват достъпа до селскостопанския пазар и внедряването им налага публично-частни партньорства за осигуряване на инфраструктурно финансиране. Крайният резултат от много промени в селскостопанския маркетинг в миналото и дигиталния етап сега, би тествали оценката им за влиянието на тясно икономическите и неикономическите аргументи. Бъдещите резултати от приложението на маркетинга в аграрния сектор ще покаже, доколко взаимовръзката „иновации – устойчивост - маркетинг“ е стабилна и може да допринесе за реализиране на печалба и конкурентни предимства.

42. Общата заетост в селското стопанство намалява, следвайки основния си източник - населението в селските райони, като тази тенденция ще се запази и в перспектива. Очертава се положителна тенденция на увеличаване на заетите лица в средните и големите стопанства, но и понастоящем се запазва висок относителен дял на заетите лица в стопанствата до 2 ха (40%). В малките фамилни стопанства, семейната работна сила намалява с 65,8% през периода 2010-2020 г., но въпреки това тя запазва висок относителен дял в земеделието (79%). Протичащите структурни промени очертават спад на заетите при стопанствата на физически лица, еднолични търговци, кооперациите и сдруженията, с изключение на търговските дружества. Преобладава дялът на семейна работна сила, която определя сравнително нисък относителен дял на работната ръка в отрасъла и постига по-пълно натоварване на работното време. Очертава се неблагоприятна възрастова структура на работната ръка в селското стопанство, като дялът на лицата в най-високата група (над 65 г.) намалява, но все още остава по-голям, в сравнение с останалите възрастови групи. Продължава да доминира относителният дял на управителите на земеделските стопанства в предпенсионна и пенсионна възраст. Запазва се ниско образователно равнище на управителите на земеделски стопанства - 83,5% от тях са без никаква квалификационна подготовка и не отговарят на съвременните изисквания за конкурентноспособно управление на земеделските стопанства. За да се осигури устойчиво аграрно развитие, е необходимо да се разработи

интегрирана стратегия, целяща подобряване на количествените и качествените характеристики на работната сила.

43. Търговските ценни книжа представляват вид (разновидност) на договорите и предоставят специфични и незаменими инструменти в ръцете на аграрните агенти. С тяхна помощ те могат да постигнат редица положителни стопански ефекти, икономии от мащаба, добавена стойност, предвидимост, намаляване и управление на финансовите рискове. По-специално тези инструменти могат да се използват за финансиране, рефинансиране, кредитиране, осигуряване на парични средства, алтернатива на банковото кредитиране, като не увеличава кредитната задлъжнялост (не подлежат на вписване в Централния кредитен регистър към БНБ), намаляване на междуфирмената задлъжнялост, осигуряване на парични средства за покриване на разходи, свързани с основната дейност на дружеството, диверсификация на възможностите за финансиране, в частност на финансовите инструменти, осигуряване на средства с фиксирана лихва, хедж (застраховка, гаранция), секюритизиране на дълга на платеца, управление/обезпечение на дълга чрез продажба, залагане, сконтиране, цесия, джирисване и други, платежно средство, осигуряване на ликвидност, хедж срещу валутни рискове, елиминиране на риска от неплащане (пълно, частично или забава) на контрагента, събиране на вземания, освобождаване от разходите, свързани с управлението, контрола и събирането на вземанията, подкрепа на производителя /търговеца/ и износителя при експорта на стоки, освобождава административен капацитет. Българската народна банка, като част от регулиращите функции, би могла да извърши интервенция на пазара, елемент от паричната ѝ политика, чрез покупката на търговски полици.

44. 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, която се получава се връща обратно във фермата. Тези ползи се уравновесяват от по-високите разходи за храна за потребителите и като цяло по-ниските добиви. Природноресурният потенциал на страната, на база - почви, води, количество слънчева радиация, традиции при отглеждането на земеделски култури, създава условия за развитие на биопроизводството 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, върху които се използват за отглеждане на био култури се увеличават с минимални проценти, на база фактори от субективен и обективен порядък. Старите правила за биологично производство не бяха еднородни в рамките на ЕС, тъй като включваха широк кръг от различни практики и изключения. Новото законодателство въвежда осъвременени и единни правила в целия ЕС, с цел насърчаване на устойчивото развитие, посредством гарантиране на лоялната конкуренция за земеделските стопани и оператори; предотвратяване на измамите и нелоялните практики; подобряване на доверието на потребителите в биологичните продукти.

45. Климатичните и застрахователните договори и съпътстващите ги пазарни механизми, в контекста на Зелена сделка на ЕС, представляват важен инструмент за

справяне с климатичните предизвикателства, пред които е изправено съвременното земеделие. Те предлагат интегриран подход, който комбинира финансова подкрепа и екологични стимули, целящи да осигурят устойчиво управление на ресурсите. Въпреки че тези договори създават значителни възможности за намаляване на климатичните рискове и подобряване на икономическата стабилност на фермерите, тяхното внедряване в българския контекст остава предизвикателство. Европейският опит показва, че успешно приложение на климатичните договори изисква добре дефинирана правна рамка, ефективни публично-частни партньорства и достъп до финансови стимули. Необходимо е по-добро разбиране на икономическите и екологичните ползи от климатичните договори и е от съществено значение. Това може да се постигне чрез събирането на емпирични данни за разходите и ползите от различните договорни механизми, което ще подпомогне тяхното адаптиране към специфичните условия на страната. Освен това, обучението и консултациите с фермерите трябва да се превърнат в приоритет, за да се гарантира тяхната информираност и готовност за участие в такива схеми.

46. Изграждането на договорни отношения между българските винопроизводители за обединение, при навлизане на азиатски пазари, е ключово за разширяването на техния бизнес в Азия. Следва да се развива държавна политика за обединение на малките и средните винопроизводители по лозарски райони (например консорциум на винопроизводителите), за да се създадат регионални и национални винени брандове, с еднакви партидни характеристики за азиатските пазари. Необходимо е създаването на браншови орган за контрол и сертификация на вината от лозарските райони в България, с цел уеднаквяване на качеството на вината на малките и средните винопроизводители.

47. Прилагането на предложения и експериментиран в разработката холистичен подход за анализ на аграрните договори изисква събиране на нов тип (микро) икономически данни за важни характеристики на аграрните агенти, различните форми на управление на техните отношения, и критични измерения и разходи за транзакциите. Това налага значителни промени в официалната система за събиране на информация в страната и ЕС (национална и международна агростатистика), по-голямо сътрудничество на различни заинтересовани страни (мениджъри на ферми, професионални организации, Национална служба за съвети в земеделието, държавни и международни агенции), и прилагане на по-холистични и интердисциплинарни подходи в икономическия анализ на учени, експерти, професионални организации и публични агенции.

ЛИТЕРАТУРА

Аграрен доклад (2023). Аграрен доклад за състоянието и развитието на селското стопанство. София: МЗХ.

Агростатистика, МЗХ, 2010-2020

Атанасов, Д. (2021) Социално-икономически измерения на регионалните различия в България. Сборник с доклади от юбилейна научно-практична конференция „Агробизнесът и селските райони – икономика, иновации и растеж, Изд. „Наука и икономика”, ИУ- Варна, стр. 213-219.

Башев Х. (2000): Ефективни форми за организация на аграрните транзакции, Икономика и управление на селското стопанство, 4, 3-12.

Башев Х. (2000): Икономика на аграрните институции, Икономика и управление на селското стопанство, 3, 16-21.

Башев Х. (2000): Икономически граници на фермата, Икономика и управление на селското стопанство, 5, 3-17.

Башев Х. (2012). Ефективност на фермите и аграрните организации, Икономическа мисъл, 4, 46-77.

Башев Х. (2023): Подход за дефиниране и анализиране на аграрното управление (governance), Икономически и социални алтернативи, No 3, 5-23.

Башев Х. и Д.Терзиев (2001): Организация на снабдяването със земя в българските ферми, Икономика и управление на селското стопанство, 6, 17-27.

Башев Х. и Д.Терзиев (2002): Организация на снабдяването с материални активи в Българските ферми, Икономика и управление на селското стопанство, 2, 17- 24.

Башев Х. и Д.Терзиев (2002): Организация на снабдяването с услуги в българските ферми, Икономика и управление на селското стопанство, 3, 20-28.

Башев Х. и Д.Терзиев (2002): Организация на снабдяването със труд в българските ферми, Икономика и управление на селското стопанство, 1, 21-30.

Башев Х. и колектив (2024): Въведение в икономиката на аграрните договори, ИАИ, София.

Башев, Х. (2009): Управление на договорните отношения на фермата, Икономика и управление на селското стопанство, 2, 38-50.

Башев, Х. (2021). Защо и как да оценяваме „новата“ управленческа устойчивост на селското стопанство. Диалог, 1, 3-32.

Башев, Х. и Д. Терзиев. 2001. Организация на снабдяването със земя в българските ферми. Икономика и управление на селското стопанство, бр. 5: 17-27

Башев, Х. и Д. Терзиев. 2002а. Организация на снабдяването с работна сила в българските ферми. Икономика и управление на селското стопанство, бр. 1: 21-30

Башев, Х. и Д. Терзиев. 2002б. Организация на снабдяването с материални активи в българските ферми. Икономика и управление на селското стопанство, бр. 2: 17-24

Башев, Х. и Д. Терзиев. 2002в. Организация на снабдяването с услуги в българските ферми. Икономика и управление на селското стопанство, бр. 3: 20-28

Башев, Х. и Д. Терзиев. 2003а. Организация на снабдяването с финанси в българското земеделие. Икономика и управление на селското стопанство, бр. 5: 10-21

Башев, Х. и Д. Терзиев. 2003б. Организация на реализацията на продукцията в българските ферми. Икономика и управление на селското стопанство, бр. 6: 13-29

Башев, Х., 2024 - ОСНОВИ НА ИКОНОМИКАТА НА АГРАРНИТЕ ДОГОВОРИ - DOI: 10.13140/RG.2.2.26575.09129

Белева, И. (2014) Отражение на демографската криза върху пазара на труда в България, Научен форум «Демографската ситуация и развитието на България», Институт за изследване на населението и човека, академично издателство «проф. М. Дринов», 2014 г., стр.675-689, ISBN 978-954-322-793-8

Белева, И. З. Найденова, Л. Томев, Н. Даскалова (2005) Договор на гъвкаво работно време – европейски опит и възможност за приложението му в България, С.

Бенчева, Н (2012) Състояние, проблеми и развитие на аграрния сектор на България в рамките на общата селскостопанска политика. Аграрни науки, Изд. Аграрен университет – Пловдив, год. IV, бр. 9, стр. 7-17

Борисова - Маринова, К., & Моралийска-Николова, С. (2011) Режимът на възпроизводство на населението в България и отражението му върху предлагането на работна сила (2005-2030). София: Акад. изд. „Проф. Марин Дринов“.

Българската народна банка (2024) Регистър на финансовите институции по чл.3а от Закона за кредитните институции. <https://www.bnb.bg/RegistersAndServices/RSFRegister/index.htm>.

Българската народна банка, Централен кредитен регистър. <https://www.bnb.bg/RegistersAndServices/RSCreditRegister/index.htm>.

Българската народна банка. Курсове на българския лев към еврото. <https://www.bnb.bg/Statistics/StExternalSector/StExchangeRates/StERFixed/index.htm>.

Вачкова, Е. (2008) Динамика на гъвкавата заетост в България в контекста на глобалната среда. Сборник „Гъвкавост и сигурност на заетостта в малките и средни предприятия в България”, С.

Видинова, Е (2007) Характеристика на работната сила в земеделието, Механизация на земеделието, бр. 3, стр. 13-15

Владимиров, Ж.(2008). Две системи за стандарти за качество и въздействието им върху малкия бизнес. Годишник на СУ ”Св. Кл. Охридски”, Стопански факултет – София, том 7, 2008, с. 13-51.

Върховен касационен съд на Република България, Тълкувателно решение 3/2019, гр. София, 23.02.2022 год.

Георгиев, И 2018, „Триизмерно изследване на винения пазар“, Социално-икономически Анализи, том 10, бр. 2, с. 129-139.

Георгиева, Т 2018, „Относно някои тенденции в износа на бутилирано вино от България“, Устойчиво развитие на лозаро-винарския сектор – предизвикателства и възможности за растеж, Икономически Университет – Варна, България, 15 ноември.

Господинов, К. (2014). Транзакционни разходи: Класификация и измерване (микрониво). Известия на Съюза на учените – Варна. Серия „Икономически науки“, 21-27.

Господинов, Ю. (2010). Проблеми при дефинирането на същността и правната рамка на публично-частното партньорство в България. Диалог, (2), 81–93.

Дойчинова, Ю (2021) Земеделието в селските райони – промени, въздействия и развитие. Сборник с доклади от юбилейна научно-практична конференция „Агробизнесът и селските райони – икономика, иновации и растеж, Изд. „Наука и икономика”, ИУ- Варна, стр. 12-22.

Държавен вестник, бр. 67 от 9.08.2024 г

Закон за данъците върху доходите на физическите лица.

Закон за задълженията и договорите.

Закон за корпоративното подоходно облагане.

Закон за кредитните институции.

Закон за платежните услуги и платежните системи.

Закон за публично предлагане на ценните книжа.

Земеделието в България: Застаряваща работна сила, ниски доходи, липса на осигуровки, издателска къща „Барикада”, 2020. <https://baricada.org/2020/10/13/farming-bg/>

Иванов, Б (2020) Работна сила и трудова заетост. Предизвикателства пред българското земеделие и селските райони за прилагането на новата ОСП, Монография, изд. Институт по аграрна икономика – София, стр.27-32

Иванов, П., Свето, Д. (2023). Анализ на политическата рамка, свързана с предоставянето на агроекологични услуги в България. Икономика и управление на селското стопанство, 68(3). Р. 14 ISSN 0205-3845 DOI10.61308/YARK7726

Иванова, П (2014) Форми на трудова заетост в селското стопанство на България, „Известия на ИУ – Варна”, бр.2, стр. 59-71, ISSN 2367-6949

Иванова, П (2021) Новите технологии в аграрния бизнес и влиянието им върху заетостта. Сборник с доклади от юбилейна научно-практична конференция „Агробизнесът и селските райони – икономика, иновации и растеж, Изд. „Наука и икономика”, ИУ- Варна, стр. 134-141.

Изпълнителна агенция по лозата и виното (ИАЛВ) 2020, „Национална програма за подпомагане на лозаро-винарския сектор на България за периода 2019-2023 година“, ИАЛВ, <http://www.eavw.com/index.php?lg=bg&menuid=4&submenuid=1217>.

Изцяло пустеещи са 199 от общо 5-те хиляди села в страната, Синор, 2022. <https://sinor.bg/65127-izcyalo-pusteesti-sa-199-ot-obsto-5-te-hilyadi-sela-v-stranata>

Институт за български език (2024) <https://ibl.bas.bg/rbe/lang/bg>.

Канев, Е. (2009). Публично-частното партньорство (Теоретико-методологическа интерпретация). Икономически изследвания, 18(3), 120–133.

Киров, С. (2021). Индексните застраховки - иновация за управление на климатичните рискове. ResearchGate. https://www.researchgate.net/publication/349900220_Indeksnite_zastrahovki_inovacia_za_upravlenie_na_klimaticnite_riskove_Indexbased_Insurance_An_Innovation_for_Weather_Risk_Management

Костадинова, П., & Попов, В. (2012). Основни принципи и методи на биологичното земеделие. Ново Знание, 3, 55-63.

Котева, Н (2014) Развитие на организационно- стопанската структура на българското земеделие, Икономика и управление на селското стопанство, бр. 59, кн.1, стр. 3-16

Котева, Н (2017) Ресурсна осигуреност на земеделските стопанства, Икономика и управление на селското стопанство, бр. 62, кн.1, стр. 43-57

Котева, Н, Йовчева, П, Чопева, М, Цвяткова, Д, Фиданска, Б, Саров, А, Михайлова, М (2020) Развитие на земеделските стопанства и селските домакинства в условията на ОСП на ЕС, монография, стр. 140

Котева, Н. Кънева, Кр. (2006) Конкурентоспособност на земеделските стопанства при присъединяването на България към ЕС. Икономика и управление на селското стопанство, бр. 51, кн.5, стр. 31-36

Кънева, К. Младенова, М. Котева, Н. Башев, Хр. Рисина, М. Хаджиева, В. Митова, Д (2005) Ефективност, устойчивост и конкурентоспособност на земеделските стопанства в България. Икономика и управление на селското стопанство, бр. 50, кн.5, стр. 44-55

Кънчева, В., & Динев, Н. (2017). Изследване на основни физико-химични параметри на почвеното плодородие. Потенциален риск от натрупване на тежки метали в оризови растения в района на с. Цалапица, южна България. Сборник с доклади, 30.

Линкова, М. (2009) Инвестиционен риск и устойчиво развитие на агросектора. Управление и устойчиво развитие 3-4/2009 (24).

Маламова, Н (2012) Квалификационни проблеми на заетите в българското земеделие в условията на обща селскостопанска политика (ОСП). Икономика и управление на селското стопанство, бр. 57, кн.3, стр. 52-58

Маринов, П. (2018), Природноресурсен потенциал в селските райони на Южен Централен район, Пловдив, изд. Fast Print Books, ISBN 978-619-236-000-9.

Марков, И. (2021). Въглеродното земеделие: Съвременен бизнес модел за устойчиво земеделие. Научни трудове на Икономически университет – Варна, (315-324).

Мидова, П & Перков, В 2021, „Изследване на факторите, влияещи върху винопроизводството в северен централен, южен централен и югоизточен район“, Алманах Научни Изследвания, том 29, с. 337-368.

Мочурова, М (2021) Приобщаващо развитие на областите в България – перспективи пред селските райони. Сборник с доклади от юбилейна научно-практична конференция „Агробизнесът и селските райони – икономика, иновации и растеж, Изд. „Наука и икономика“, ИУ- Варна, стр. 221-230.

Наредба №22 за Централния кредитен регистър.

Национален статистически институт (2022). Брутен вътрешен продукт на България през 2022г., https://nsi.bg/sites/default/files/files/pressreleases/GDP2022rev_GXKX5EO.pdf

Николов, Д. и др. (2022). Дигитализация в селското стопанство – конкурентоспособност и бизнес модели, изд., Институт по икономика на селското стопанство, ISBN 978-954-8612-40-1.

Николов, Д., Атанасова, М., & Иванова, Е. (2013). Застрахователни продукти за земеделието и реакцията на земеделските производители. Икономическа мисъл, 1, 65–79.

- Николов, Д., Костенаров, К. (2021). Избор на оптимален бизнес модел в селското стопанство чрез многокритериален анализ, Икономика и бизнес в следпандемичен свят, София
- Павлова, М. (1998) Записът на заповед и менителницата. София: Софи-Р. с. 1-240.
- Пейчева, А (2018), „Състояние на винопроизводството и търговията с вино в България“, Устойчиво развитие на лозаро-винарския сектор – предизвикателства и възможности за растеж, Икономически Университет – Варна, България, 15 ноември.
- Петков, Л (2007) Трудовият потенциал на земеделието в България, С., Акад. „М. Дринов“, 182 стр.
- Русев, А., & Иванова, Л. (2021). Ролята на кооперативните сдружения за повишаване на ефективността на селскостопанското производство.
- Секторен анализ в земеделието сочи: 87% от работещите са самонаети, КНСБ, 2024, <https://knsb-bg.org/index.php/sindi-trud/sektoren-analiz-v-zemedeliето-sochi-87-ot-rabotesthite-sa-samonaeti/>
- Селското стопанство на България е отрасъл за бъдещето, ФНСЗ, 2021. <https://www.fnsz.org/index.php/bg/aktualno/577-selskoto-stopanstvo-na-balgariya-e-otrasal-za-badeshteto>
- Съдът на Европейския съюз, заключение на генералния адвокат J. Kokott представено на 26 април 2018 година по Дело С-176/17. https://curia.europa.eu/juris/document/document_print.jsf;jsessionid=577703E14F79C90992FD191A1C9436AB?docid=201499&text=&doclang=BG&pageIndex=0&cid=3655788#Footnote6.
- Състояние и тенденции в развитието на земеделското застраховане в България. Бизнес управление, (1), 52-66.
- Тасева-Петкова, Г. (2017) Факторингът – финансова алтернатива за развитие на фирмите. Известия. Списание на Икономически университет – Варна. 61 (3). с. 158-173.
- Терзиев, Д. 2023. Персоналната аграрна размяна. ИК УНСС, София
- Терзиев, Д. 2024. Теоретични и методологически основи на анализа на аграрните договори. в Въведение в икономиката на аграрните договори. изд. ИАИ, София
- Тодоров, В. Дохчева, Д. (2008) Човешки ресурси и устойчиво аграрно развитие. Икономика и управление на селското стопанство, бр. 53, кн.5, стр. 45-49
- Тодоров, Р. (2013). Застрахователни продукти за земеделието и реакцията на земеделските производители. Икономическа мисъл, (1), 64-74.
- Тодорова, К. (2021). Регенеративно земеделие–още една концепция за устойчивост с фокус почвено здраве. In Мултифункционални устойчиви селски райони чрез адаптиране на моделите и системите на земеделие (pp. 209-223). Университет за национално и световно стопанство (УНСС).
- Тодорова, М. (2016). ЕКОАСПЕКТИ НА ОБЩАТА СЕЛСКОСТОПАНСКА ПОЛИТИКА.
- Токушев, В. (2011) Посредничество по менителница. https://www.tokushev-lawoffice.com/wp-content/uploads/2011/12/TP_Viktor_Tokushev_menitelnica.pdf.
- Търговски закон.
- Хэнди, Ч. (2001) Время безрассудства. Искусство управления в организации будущего. СПб.: Питер
- Цеков, Н (2015) Миграционен поток село-град като фактор за депопулация на българското село. Население, бр. 2, стр. 139-152
- Чопева, М (2019) Развитие на работната сила в селското стопанство на България през последните 10 години, Икономика и управление на селското стопанство, бр. 64, кн.3, стр. 51-67
- Agrawal, S., Singh, R. K., & Murtaza, Q. (2015). A literature review and perspectives in reverse logistics. Resources, Conservation and Recycling, 97,76–92.
- Agro-Governance Project (2024). The Mechanisms and the Modes of Agrarian Governance in Bulgaria. IAE. Available at: <https://agro-governance.alle.bg/> [Accessed 1 October 2024].
- Aker, J. C., & Fafchamps, M. (2015). Mobile phone coverage and producer markets: Evidence from west Africa. World Bank Economic Review, 29(2), 262-292. Available from <https://doi.org/10.1093/wber/lhu006>.

- Al-Awamleh, H., Alhalalmeh, M., Alatyat, Z., Saraireh, S., Akour, I., Alneimat, S., et al. (2022). The effect of green supply chain on sustainability: Evidence from the pharmaceutical industry. *Uncertain Supply Chain Management*, 10 (4), 1261–1270.
- Alchian A. A. and Demsetz, H. (1975) "Production, Information Costs, and Economic Organization, in *IEEE Engineering Management Review*, vol. 3, no. 2, pp. 21-41, doi: 10.1109/EMR.1975.4306431.
- Alchian, A. (1969) Information Costs, Pricing and Resource Unemployment. *Economic Enquiry*, 7, 109-128. <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1969.tb01469.x>
- Alharthi, S. Z. (2012). Towards a sustainable competitive advantage. *International Journal of Business Research and Development*, 1(1).
- Alnoor, A., Eneizan, B., Makhamreh, H. Z., & Rahoma, I. A. (2018). The effect of reverse logistics on sustainable manufacturing. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 9(1), 71–79.
- Andreopoulou, Z., Tsekouropoulos, G., Koutroumanidis, T., Vlachopoulou, M., Manos, B., 2008. Typology for e-business activities in the agricultural sector. *Int. J. Bus. Inf. Syst.* 3, 231. <https://doi.org/10.1504/IJBIS.2008.01728>.
- Anitei, M., Veres, C., & Pisla, A. (2020). Research on challenges and prospects of digital agriculture. *Proceedings*, 63(1), 67. Available from <https://doi.org/10.3390/proceedings2020063067>.
- Anseeuw, W., Alden Wily, L., Cotula, L. and Taylor, M. (2012). *Land rights and the rush for land*. Rome: International Land Coalition.
- Antle, J. M., & Capalbo, S. M. (2010). Adaptation of agricultural and food systems to climate change: an economic and policy perspective. *Applied Economic Perspectives and Policy*, 32(3), 386-416. doi:10.1093/aep/ppq015
- Babajanov, A., Islomov, U., Umarov, S., Abdiramanov, R., Inoyatova, M. (2023). Organizational and economic mechanisms of regulating land relations in agriculture, *BIO Web of Conferences* 65, 03005. <https://doi.org/10.1051/bioconf/20236503005>
- Bachev, H. (2010) Management of farm contracts and competitiveness. Online at <https://mpira.ub.uni-muenchen.de/99854/> MPRA Paper No. 99854, posted 26 Apr 2020 08:33 UTC
- Bachev, H. (2010). Contractual structure in Bulgarian agriculture. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1617145>
- Bachev, H. (2010). *Governance of Agrarian Sustainability*. New York: Nova Science Publishers.
- Bachev, H. (2022). An Approach to Assess the Governance Efficiency of Bulgarian Farms. - *Economic Alternatives*, 4, pp. 769-787.
- Bachev, H. (2023) Agrarian Governance – Who, What, Why, How, Where, When, Price, Level? Theoretical and Practical Research in the Economic Fields, 2023, 14(1), pp. 105–125.
- Bachev, H. (2023). Agrarian Governance - Who, What, Why, How, Where, When, Price, Level? - Theoretical and Practical Research in Economic Fields, 14, 105–125.
- Bachev, H. (2024). Economic Dimensions of Agrarian Contracting. - *Theoretical and Practical Research in Economic Fields*, 2, pp. 288-318.
- Bachev, H. and Ivanov. (2024). B. Framework for a Holistic Assessment of the Quality of Agri-Food Governance in Bulgaria. *Sustainability*, 16, 2177. <https://doi.org/10.3390/su16052177>
- Bachev, H., (2016), An Approach to Assess Sustainability of Agricultural Farms, *Turkish Economic Review*, Volume 3, Issue 1, pp 28-52.
- Bachev, H., (2016), An Approach to Assess Sustainability of Agricultural Farms, *Turkish Economic Review*, Volume 3, Issue 1, pp 28-52.
- 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.
- 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.
- Bachev, H., Ivanov, B. (2024). Framework for Holistic Assessment of the Quality of Agri-food Governance in Bulgaria. - *Sustainability*, 16 (5), 2177. <https://doi.org/10.3390/su16052177>
- Bachev, H., Ivanov, B. and Sarov, A. (2020) Unpacking governance sustainability of Bulgarian agriculture, *Ikonomicheski Izsledvania*, Volume 29, Issue 6, Pages 106 – 137.

- Bachev, H., Tsuji, M. (2001). Structures for organization of transactions in Bulgarian agriculture. - Journal of the Faculty of Agriculture of Kyushu University, 46. pp. 123-151.
- Baden-Fuller, C. and Morgan, M.S. (2010) Business Models as MODELS. Long Range Planning, 43, 156-171. <https://doi.org/10.1016/j.lrp.2010.02.005>
- Balafoutis, A., Beck, B., Fountas, S., Vangeyte, J., Van Der Wal, T., Soto, I., Gomez-Barbero, M., Barnes, A., Eory, V., 2017. Precision agriculture technologies positively contributing to gaz emissions mitigation, farm productivity and economics. Sustainability (Switzerland) 9 (8), 1339.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. Journal of Management, 17(1), 99-120.
- Beingessner, N. (2023). Alternative Land Tenure Models: International Case Studies and Lessons for Scotland. James Hutton Institute.
- Beleva, I., V. Tsanov (2007) Towards a Better Balanced World of World? – In: Eyraud F., The Evolving World of Work in the Enlarged EU, Progress and Vulnerability. Geneva, ILO, 59 p.
- Bernon, M., & Cullen, J. (2007). An integrated approach to managing reverse logistics. International Journal of Logistics: Research and applications, 10(1), 41–56.
- Bigelow, D. Borchers, A., Hubbs T. (2016). U.S. Farmland Ownership, Tenure, and Transfer, Economic Information Bulletin, 161. Washington DC: USDA.
- Boehlje, M., & Gray, A. W. (2021). Agricultural production and marketing in the 21st century: Risks, uncertainties, and management strategies. Journal of Agricultural and Applied Economics, 53(1), 37–57. <https://doi.org/10.1017/aae.2021.2>
- 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, 2020.
- Bronson, K., 2019. Looking through a responsible innovation lens at uneven engagements with digital farming. Njas - Wageningen J. Life Sci. <https://doi.org/10.1016/j.njas.2019.03.001>.
- Bulgaria: Developments in working life 2023 - Eurofound. (n.d.) retrieved September 30, 2024, from www.eurofound.europa.eu
- Carolan, M., 2018. The Politics of Big Data: Corporate Agri-food Governance Meets “weak” Resistance, Agri-environmental Governance As an Assemblage: Multiplicity, Power, and Transformation. pp. 195–212.
- Charles Baden-Fuller and Vincent Mangematin (2015) Business Models and Modelling. Bingley, United Kingdom: Emerald Group Publishing Limited (Advances in Strategic Management). Available at: <https://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=nlebk&AN=1088900&site=eds-live> (Accessed: 22 September 2022).
- CHEN Wei, WANG Li-na, YANG Li-xin. Preliminary study on information service in the mode of "agricultural superdocking" [J]. China Agricultural Science and technology guide, 2013, 15(05):80-86.
- Chesbrough, H. W., & Rosenbloom, R. S. 2002. The role of the business model in capturing value from innovation: Evidence from Xerox Corporation’s technology spinoff companies. Industrial and Corporate Change, 11: 533-534.
- Cheung S. N. S. (1983), The Contractual Nature of the Firm, Journal of Law and Economics, 26, 1-21.
- Clark, L. (2017). Collective bargaining and farmgate pricing: Ensuring fair returns for farmers. Rural Sociology Journal, 82(2), 175–195. <https://doi.org/10.1111/ruso.12124>
- Climate Change Authority. (2014). Carbon Farming Initiative Review: Issues Paper.
- Coase, R. (1998). The New Institutional Economics. – American Economic Review, 88, pp. 72–74.
- Coase, R. 1937. The Nature of the Firm. Economica, vol. 4, iss. 6: 386-405
- Codex Alimentarius Commission (2009) Codex Alimentarius. Food Hygiene (BASIC Texts). Fourth edition. Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO) and the World Health Organization (WHO). Electronic Publishing Policy and Support Branch. Communication Division.
- Collective bargaining and social dialogue. (2024.). OECD. <https://www.oecd.org/en/topics/sub-issues/collective-bargaining-and-social-dialogue.html>

Cooperative Agricultural Farms in Bulgaria (1890 -1989). (n.d.) retrieved September 30, 2024, from mpra.ub.uni-muenchen.de/98155/1/MPRA_paper_98155.pdf

Currie, J. (1981). *The Economic Theory of Agricultural Land Tenure*. Cambridge: Cambridge University Press.

Daudu, A., Awotide, B., Adefalu, L., Kareem, O., Olatinwo, L. (2022). Impact of land access and ownership on farm production: Empirical evidence from gender analysis in Southwestern Nigeria. - *African Journal on Land Policy and Geospatial Sciences*, 5(1), pp. 139–163. <https://doi.org/10.48346/IMIST.PRSM/ajlp-gs.v5i1.29079>

Dawkins, M.S., 2017. Animal welfare and efficient farming: Is conflict inevitable? *Anim. Prod. Sci.* 57 (2), 201–208. <https://doi.org/10.1071/AN15383>.

Earl Babbie (1 January 2012). *The Practice of Social Research*. Cengage Learning. p. 129. ISBN 978-1-133-04979-1. <https://doi.org/10.4060/cb7154en>

Eichler Inwood, S.E., Dale, V.H., 2019. State of apps targeting management for sustainability of agricultural landscapes. A review. *Agron. Sustain. Dev.* 39, 8.

El-Chichakli, B., et al. (2016). Strategies for sustainable agriculture in response to climate change: a systems approach. *International Journal of Agricultural Sustainability*, 14(2), 109–121. doi:10.1080/14735903.2015.1109711

Escobar, O. (2019) Facilitators: The micropolitics of public participation and deliberation', in Elstub, S. & Escobar, O. (eds.) *Handbook of Democratic Innovation and Governance*, Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar.

EU compass (2020). Financial needs in the agriculture and agri-food sectors in the European Union <https://www.fi-compass.eu/library/market-analysis/financial-needs-agriculture-and-agri-food-sectors-european-union>

Eurofond (2022). Industrial relations Collective agreements and bargaining coverage in the EU: A mapping of types, regulations and first findings from the European Company Survey 2019 <http://eurofound.link/ef20001>

Eurofound. (2019). The role of collective bargaining in shaping agricultural markets. Eurofound Research Report. Retrieved from <https://www.eurofound.europa.eu/publications/report-2019>

European Commission. (2018). The role of producer organizations in strengthening bargaining power in agriculture.

European Environment Agency. (2021). Economic losses from climate-related extremes in Europe. European Environment Agency. Retrieved from <https://www.eea.europa.eu>

Factors Chain International (2023) Annual Review 2023. https://fci.nl/en/news/fci-launch-its-annual-review-2023?language_content_entity=en .

Falaleeva, M., Iryna Usava and Emilia Rekestad (2016), Reals –resilient and ecological approaches for living sustainably, project partnership statement and policy recommendations, Technical Report · October 2016, DOI: 10.13140/RG.2.2.25253.9136

FAO (2012). Land and people in protracted crises. Building Stability on the Land. Guidance Note

FAO (2020a). The State of Food and Agriculture 2020. Overcoming water challenges in agriculture. Rome: FAO.

FAO (2021). Land governance and planning. Rome: FAO. <http://www.fao.org/land-water/land/land-governance/fr/>

Farooq, M. S., Riaz, S., Abid, A., Abid, K., & Naeem, M. A. (2019). A survey on the role of IoT in agriculture for the implementation of smart farming. *IEEE Access*, 7, 156237-156271. Available from <https://doi.org/10.1109/ACCESS.2019.2949703>.

Feeny, D., Feder G. (1990). Land Tenure and Property Rights: Theory and Implications for Development Policy. - *The World Bank Economic Review*, 5(1), pp. 135-53, DOI: 10.1093/wber/5.1.135

Fink, M., Koller, M., Gartner, J., Floh, A., & Harms, R. (2020). Effective entrepreneurial marketing on Facebook—A longitudinal study. *Journal of business research*, 113, 149–157.

From Farm to Folk: public support for local and sustainably produced food: http://ec.europa.eu/agriculture/markets-and-prices/market-briefs/pdf/03_en.pdf

- Furubotn, E., Richter, R. (2005). *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Galanter, M. (1981). Justice in Many Rooms: Courts, Private Ordering, and Indigenous Law, *Journal of Legal Pluralism*, 19, 1-47.
- Galbreth, M. R., & Blackburn, J. D. (2006). Optimal acquisition and sorting policies for remanufacturing. *Production and Operations Management*, 15(3), 384–392.
- Garrett H. (1968), *The Tragedy of the Commons*, Science, New Series, 162, (13) pp. 1243-1248, <https://math.uchicago.edu/~shmuel/Modeling/Hardin,%20Tragedy%20of%20the%20Commons.pdf>
- Garrido, A. (2020). The economics of agricultural cooperatives in Europe: Lessons for the global agricultural economy. *Journal of Cooperative Studies*, 53(3), 102–119. <https://doi.org/10.1016/j.jocstudy.2020.03.009>
- Gebel, M. (2008). Labour markets in Central and Eastern Europe (Europe Enlarged, pp. 35–62). <https://doi.org/10.46692/9781847423580.003>
- Gebel, M. (2008). Labour markets in central and eastern Europe. In *Europe Enlarged (Europe Enlarged*, pp. 35–62. <https://doi.org/10.46692/9781847423580.003>
- Geissdoerfer, M., Savaget, P., Bocken, N.M., Hultink, E.J., 2017. The Circular Economy—A new sustainability paradigm? *J. Clean. Prod.* 143, 757–768.
- Georgiev M., Stoeva, T., Dirimanova, V. (2023). The governance structure of agricultural land contracts—discrete structural alternatives. - *Bulgarian Journal of Agricultural Science*, 29 (Suppl. 1), pp. 71-83.
- Georgiev, M. (2013). Impact of the Administration Structure and Transaction Costs on the Agricultural Land Market. - *Trakia Journal Science*, 11, pp. 527–534.
- Georgiev, M. (2024). Agricultural land, governance, and institutional change: Evidence from a Bulgarian study. - *Journal of Infrastructure, Policy and Development*, 8 (6), pp. 1-23. <https://doi.org/10.24294/jipd.v8i6.4304>
- Gilson, R. (1984). *Value Creation by Business Lawyers: Legal Skills and Asset Pricing*, Yale Law Journal, 94, 239-313.
- Greiving, S., Pratzler-Wanczura, S., Sapountzaki, K., Ferri, F., Grifoni, P., Firus, K., et al. (2012). Linking the actors and policies throughout the disaster management cycle by "Agreement on Objectives"—a new output-oriented management approach. *Natural Hazards and Earth System Sciences*, 12(4), 1085–1107.
- Guarnieri, P., Cerqueira-Streit, J. A., & Batista, L. C. (2020). Reverse logistics and the sectoral agreement of packaging industry in Brazil towards a transition to circular economy. *Resources, conservation and recycling*, 153, 104541.
- Gunther Schmid (2010) *Non-Standard Employment and the New Standard Employment Contract: Reflections from a Transitional Labour Market Point of View* Paper presented to the IIRA European Congress 2010 in Copenhagen, June 28-30, Track 4 on Employment Relations
- Guo, Y., Cui, M., Xu, Z. (2023). Performance Environment, Contract Binding, and the Contract Structure of the Farmland Transfer Market. - *Land*, 12, 1582. <https://doi.org/10.3390/land12081582>
- Harizanov-Bartos, H., Stoyanova, Z., Petkova, I., Metodiev, N., Kharizanov-Metodieva, T., Sheitanov, P., & Dimitrova, A. (2021). *Risk Management in Farms*
- Hayami, Y., Otsuka, K. (1993). *The Economics of Contract Choice: An Agrarian Perspective*. Oxford: Oxford University Press.
- He, Y., Collins A. (2021). The effect of information structure on farmland contractual choice: toward a revised theory of share tenancy with new evidence from Guangdong, China. - *International Review of Law and Economics*, 65, 105949, <https://doi.org/10.1016/j.irl.2020.105949>.
- Hersleth, S. A., Kubberød, E., & Gøner, A. (2022). The farm-based entrepreneur's marketing mix: A case study from the local food sector. *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship* (ahead-of-print).
- Heuer, Richards J. Jr.; Pherson, Randolph H. (2015). *Structured Analytic Techniques for Intelligence Analysis*. Sage Publications, Inc. ISBN 978-1-4522-4151-7.
- Hodson, E., Niggli, U., Kitajima, K., Lal, R. and Sadoff, C. (2020). *Boost Nature Positive Production at Sufficient Scale: A paper on Action Track 3*. Draft for Discussion by United Nations Food Systems Summit 2021 Scientific Group.

Hollensen, S 2007, *Global Marketing: a decision-oriented approach*, 4th edn, Pearson Education Limited, Harlow, England.

Hrustek, L. (2020). Sustainability driven by agriculture through digital transformation. *Sustainability* (Switzerland), 12(20), 1-18. Available from <https://doi.org/10.3390/su12208596>.

http://www.foeeurope.org/sites/default/files/publications/from-farmto-folk_1.pdf

https://data.europa.eu/data/datasets/s2665_97_1_sp520_eng?locale=en

https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/sbs_na_sca_r2_custom_10344609/default/table?lang=en

<https://europa.eu/eurobarometer/surveys/detail/2665>

https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/reports/query.jsf?x_2=633

<https://www.efsa.europa.eu/en/corporate/pub/eurobarometer22#country-factsheets>

ILC, FAO and GLTN. 2021. *Land tenure and sustainable agri-food systems*. Rome.

Impact of digitalization on social dialogue and collective bargaining European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions. (n.d.). <https://www.eurofound.europa.eu/en/impact-digitalisation-social-dialogue-and-collective-bargaining>

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 ISBN 978-92-79-25376-8.

International Labour Organization. (2020). *Global Wage Report 2020-21: Wages and minimum wages in the time of COVID-19*. Geneva: ILO.

International Land Coalition (ILC) (2020a). *Uneven Ground*. Rome: ILC. <https://www.landcoalition.org/en/uneven-ground/report-and-papers/>

International Land Coalition (ILC) (2020a). *Uneven Ground*. Rome: ILC. <https://www.landcoalition.org/en/uneven-ground/report-and-papers/>

Ivanov, B., Vasileva, S., Bachev, H., Toteva, D., Sarov, A., Mihaylova, M. (2022). Classification of farm scale and approach for sample's processing. - *Agricultural Economics and Management*, 67(1), pp. 60-70 (in Bulgarian).

Ivanova, P. (2014). Forms of employment in Bulgarian agriculture. *Izvestiya: Varna University of Economics*, 2, 53-64.

Ivanova, P. (2023). Land relations: social impacts and projections. - *Bulgarian Journal of Agricultural Science*, 29 (Suppl. 1), pp. 64-70.

Jabir, B., & Falih, N. (2020). Digital agriculture in Morocco, opportunities and challenges. In: 6th International Conference on Optimization and Applications, ICOA 2020—Proceedings. Institute of Electrical and Electronics Engineers Inc. Available from <https://doi.org/10.1109/ICOA49421.2020.9094450>.

James, H., Klein, P., Sykuta, M. (2011). The Adoption, Diffusion, and Evolution of Organizational Form: Insights from the Agrifood Sector. - *Management Decision Economics*, 32, pp. 243–259.

Johanson, J & Mattsson, LG 1955, 'Internationalisation in industrial systems – a network approach', in Forsgren, M, Holm, U & Johanson, J 1955, *Knowledge, Networks and Power*, ed. Palgrave Macmillan, London, UK.

Johanson, J & Vahlne, J-E 1977, 'The internationalization process of the firm – a model of knowledge development and increasing foreign markets commitments', *Journal of International Business Studies*, vol. 8, no. 1, pp. 25-34.

Johanson, J & Vahlne, J-E 1989, 'The Uppsala internationalization process model revisited: from liability of foreignness to liability of outsidership', *Journal of International Business Studies*, vol. 40, no. 9, pp. 1411-1431.

Johanson, J & Vahlne, J-E 1997, 'Markets as networks: implications for strategy-making', *Journal of the Academy of Marketing Science*, vol. 39, no. 4, pp. 484-491.

Johnson, M. W., Christensen, C. C., & Kagermann, H. 2008. Reinventing your business model. *Harvard Business Review*, 86(12): 50-59.

Jongeneel, R. A., & Polman, N. B. P. (2014). Public-private partnerships in agricultural risk management: A case study of the Dutch system. *Agricultural Finance Review*, 74(4), 501–511. <https://doi.org/10.1108/AFR-04-2014-0012>

Jonker, JGG., M Junginger, A Faaij, (2014). Carbon payback period and carbon offset parity point of wood pellet production in the South-eastern United States, *GCB Bioenergy*, Volume 6, Issue 4, pp. 371-389.

Kariuki, M.M., Ngugi, P.K., & Mburu, D.K. (2022). Reverse Logistics in Sustainable Supply Chain and Performance of Horticultural Sector in Kenya.

Katz, H. C., & Kochan, T. A. (1992). *An Introduction to Collective Bargaining and Industrial Relations*. McGraw-Hill/Irwin. ISBN-13 - 978-0073137155

Kay, C. (2002). Why East Asia Overtook Latin America: Agrarian Reform, Industrialization and Development. *Third World Quarterly*, Vol. 23, No. 6 (December 2002), pp. 1073-1102.

Kay, N. M. (2015). Coase and the Contribution of 'The Nature of the Firm.' *Managerial and Decision Economics*, 36(1), 44–54. <https://www.jstor.org/stable/26607812>

Kazancoglu, Y., Ekinici, E., Mangla, S. K., Sezer, M. D., & Kayikci, Y. (2021). Performance evaluation of reverse logistics in food supply chains in a circular economy using system dynamics. *Business Strategy and the Environment*, 30(1), 71–91.

Kiatcharoenpol, T., & Sirisawat, P. (2020). A Selection of Barrier Factors Affecting Reverse Logistics Performance of Thai Electronic Industry. *Int. J. Intell. Eng. Syst*, 13, 117–126.

Kirechev, D. (2024). Assessment of the Profitability of Agricultural Holdings in Bulgaria by Specialization and by Territorial Areas. - *Journal of Mountain Agriculture on the Balkans*, 2024, 27 (2), pp. 342-39.

Know your farmer, know your food: <http://www.usda.gov/documents/KYFCompass.pdf>

Kotler, P & Keller, KL 2016, *Marketing Management*, 15th global edn, Pearson Education Limited, Harlow, England.

Kraus, S., Harms, R., & Fink, M. (2010). Entrepreneurial marketing: Moving beyond marketing in new ventures. *International Journal of entrepreneurship and innovation management*, 11(1), 19.

Kujala, I & Tornroos, J-A 2018, 'Internationalizing through networks from emerging to developed markets with a case study from Ghana to the U.S.A.', *Industrial Marketing Management*, vol. 69, pp. 98-109.

Kurer, O. (1989). JOHN STUART MILL ON GOVERNMENT INTERVENTION. *History of Political Thought*, 10(3), 457–480. <http://www.jstor.org/stable/44797145>

Lam, W.F., Tang, C.P. and Tang, S.K. (2021). Bureaucratising co-production: Institutional adaptation of irrigation associations in Taiwan. *Water Alternatives* 14(2): 435-452

Landesa (2012). Land rights and food security. The linkages between secure land rights, women and improved household food security. Landesa, Issue Brief, March 2012.

Lay, J., Anseeuw, W., Eckert, S., Flashsbarth, I., Kubitza, C., Nolte, K. and Giger, M. (2021). Taking stock of the global land rush. Few development benefits, many human and environmental risks. Rome, Hamburg, Bern: ILC/GIGA/CDE.

Lay, J., Anseeuw, W., Eckert, S., Flashsbarth, I., Kubitza, C., Nolte, K. and Giger, M. (2021). Taking stock of the global land rush. Few development benefits, many human and environmental risks. Rome, Hamburg, Bern: ILC/GIGA/CDE.

Léger-Bosch, C. (2019). Farmland Tenure and Transaction Costs: Public and Collectively Owned Land vs Conventional Coordination Mechanisms in France. - *Canadian Journal of Agricultural Economics*, 67 (3), pp.283-301.

Lesschen, J.B., Berburg, P.H., Staal, S.J(20005): Statistical methods for analysing the spatial dimension of changes in land use and farming. LUCR Report Series 7, The International Livestock Research Institute, Nairobi, Kenya and Land Use Cover Change Focus 3 Office, Wageningen University, Netherlands (2005)

LI Dong-sheng, HOU Songxue, SHEN Hong. Research on intelligent marketing mode of electric power enterprises under the background of big data[J]. *Management observation*, 2017(11):37-38.

LIU Chun ying. Research on the construction of agricultural products production and marketing information service platform based on cloud computing[J]. *Value engineering*, 2013,32(20):212-215.

LIU Xiao-yuan, HE Mei-ling, HUANG Xu-tong. Intelligent marketing of agricultural products based on big data platform[J]. *Regional governance*, 2019(38):197-199.

- Liu, R., Gao, Z., Nian, Y., Ma, H. (2020). Does Social Relation or Economic Interest Affect the Choice Behavior of Land Lease Agreement in China? Evidence from the Largest Wheat–Producing Henan Province. - *Sustainability*, 12, 4279. <https://doi.org/10.3390/su12104279>
- Liu, S. (2015). Business Characteristics and Business Model Classification in Urban Agriculture. Master thesis. Wageningen, Wageningen University and Research Centre.
- Locke, A., Domingo, P. and Langdown, I. (2021). Why land is important in understanding violent conflict. ODI. <https://odi.org/en/insights/why-land-is-important-in-understanding-violent-conflict/>
- Losch, B., Freguin-Gresh, S. and White E.T. (2012). Structural Transformation Revisited. Challenges for Late Developing Countries in a Globalizing World.
- Lowder, S.K., Sánchez, M.V. and Bertini, R. (2021). Which farms feed the world and has farmland become more concentrated? *World Development*, Vol. 142.
- Luo SM, Wang ZK, Wang ZP. Big-data analytics :challenges, key technologies and prospects [J].*ZTE Commun.*, 2013, 11(2):11-1.
- LUO Yang-qian-zi. Application of big data analysis and mining technology in enterprise precision marketing[J].*Digital technology and application*, 2018,36(09):57-58.
- Lyubenov, L (2016) "Българските потребителски пазари на храни и напитки" сп. Икономическа мисъл 1:2334, <https://www.cceol.com/search/article-detail?id=413309>
- Ma, M. (2021). Insecure Land Tenure, Social Protection, and Resource Misallocation: Evidence from China’s Agricultural Sector. *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 69, No. 4, July 2021.
- MAF (2023). Census of Agricultural Farms in Bulgaria in 2020. Sofia: MAF.
- Mageto, J. (2022). Current and Future Trends of Information Technology and Sustainability in Logistics Outsourcing. *Sustainability*, 14(13), 7641.
- Magretta, J. 2002. Why business models matter. *Harvard Business Review*, 80(5): 86-92.
- Marinov, P. (2020). Sustainable Development and Spatial Location of Protected Green Spaces in Bulgaria. *Proceedings, 13th International Scientific Conference WoodEMA, Vinkovci*, pp. 13-18.
- Markov, I., N. Dimov. Rural regions in Bulgaria: through priorities of regional development. First international conference “Human dimensions of global change in Bulgaria”, Sofia, 2004, p. 113-116.
- Markov., N. and K. Toneva, (2018), *Izpolzване na geografски informacioni sistemi za izmervane na prostranstvata dostapnost do zdravni uslugi, Regionalni disproporcii i biznes vazmognosti*, Trakiiski universitet, p. 86.
- Martín, J. M., & Fernandez, J. A. S. (2022). The effects of technological improvements in the train network on tourism sustainability. An approach focused on seasonality. *Sustain. Technol. Entrep.*, 1, 100005.
- Martínez, J. M. G., Carracedo, P., Comas, D. G., & Siemens, C. H. (2021). An analysis of the blockchain and COVID-19 research landscape using a bibliometric study. *Sustainable Technology and Entrepreneurship* 7pp 1–7.
- Martínez, J. M. G., Puertas, R., Martín, J. M. M., & Ribeiro-Soriano, D. (2022). Digitalization, innovation and environmental policies aimed at achieving sustainable production. *Sustainable Production and Consumption* 100, 92–100.
- Mdoda, L., Gidi, (2023). Impact of Land Ownership in Enhancing Agricultural Productivity in Rural Areas of Eastern Cape Province. – *Scientific African Journal Agricultural Extension*, 51 (2), pp.1-23.
- Meier, A., & Stormer, H. (2009). *eBusiness and eCommerce: Managing the digital value chain. eBusiness and eCommerce: Managing the digital value chain* (pp. 1-221). Springer Berlin Heidelberg. Available from <https://doi.org/10.1007/978-3-540-89328-8>.
- Mello, RDC, Barreto, LGP & Kogut, CS 2020, ‘Networks and speed of internationalization: a multiple case study of emerging market IT firms’, *Review of International Business: Internext*, vol. 15, no. 3, pp. 1-16.
- Ménard, C., Shirley, M. (2022). *Advanced Introduction to New Institutional Economics*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

Meuwissen, M. P. M., Asseldonk, M. A. P. M. van, & Huirne, R. B. M. (2018). Prospects for agricultural insurance in Europe. *Agricultural Finance Review*, 78(2), 174–182. <https://doi.org/10.1108/AFR-04-2018-093>

Meuwissen, M. P. M., Asseldonk, M. A. P. M. van, & Huirne, R. B. M. (2008). Income insurance in European agriculture. *EuroChoices*, 7(1), 26–33. <https://doi.org/10.1111/j.1746-692X.2008.00092.x>

Michael J. & Meckling, W.H., (1976). "Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure," *Journal of Financial Economics*, Elsevier, vol. 3(4), pages 305-360.

Mihailova M. (2019). 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.

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.

Mihailova, M. (2022). Land relations and the influence of the institutional environment on the Bulgarian agriculture", dissertation for ONS "Doctor", IAI, Sofia (in Bulgarian).

Miles, C., Smith, N., 2015. What grows in silicon valley? The emerging ideology of food technology. In: Louise Davis, H., Pilgrim, Karyn, Sinha, Madhudaya (Eds.), Chapter 8 In. *The Ecopolitics of Consumption: The Food Trade*. Lexington Books, Washington D.C

Mill, J.S. (1869). *On Liberty* (4th ed.). London: Longmans, Green, Reader and Dyer, pp. 21–22.

Ministry of Agriculture. (2020). *Annual Report on the Development of the Agricultural Sector in Bulgaria*.

Mises L. V. (1944) *Bureaucracy*, New Haven, CT: Yale University Press.

Mitkov, S., & Topliyski, D. (2019). Изменение на климата в България, представено чрез комплексни индекси. ResearchGate.

Moe, T. M. (1984). The New Economics of Organization. *American Journal of Political Science*, 28(4), 739–777. <https://doi.org/10.2307/2110997>

Monissen, H. G., Pejovich, S. (1977). Property Rights, FU-eihcit and economical EffiJzIieTIlz. In: *Borders on Freedom*. Vienna: Europe Publisher.

Morris, M., Schindehutte, M., & Allen, J. 2005. The entrepreneur's business model: Toward a unified perspective. *Journal of Business Research*, 58: 726-35

Mourelatou, A., I. Smith. 2002. *Energy and Environment in the European Union*. Copenhagen, European Environment Agency, 31, 68 p

Murken, L., Gornott, C. (2022). The importance of different land tenure systems for farmers' response to climate change: A systematic review. - *Climate Risk Management*, 35, 100419, <https://doi.org/10.1016/j.crm.2022.100419>

Narvazia, Z. (2010) Нови тенденции в самостоятелната заетост: конкретния случай на икономически зависимата самостоятелна заетост, Брюксел

Niehans, Jurg. 1987. "Transaction costs." in *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. 676-79.

Nikolov, D., Boevsky, I., Kostenarov, Tzvetanova, E., Banov, M., Bakacsi, Z., Zhang, X., Zavattaro, L., Krasa, J., Dostal, T., Liebhard, G., Strauss, P., Hudek, C., Gomez, J., Liu, J. (2022). Report on socioeconomic characterization of the different agricultural systems and farming typologies in TUDI. Deliverable D4.1EU Horizon 2020 TUDI Project, Grant Agreement No 101000224.

North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (p. 33). Cambridge: Cambridge University Press.

North, D. C. (1991). Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97–112. <http://www.jstor.org/stable/1942704>

Nyagadza, B. (2021)., "Futurology reorientation nexus: Fourth industrial revolution, chapter 3 in management education & automation", (Edited by)., H. Kazeroony & D. Tsang Routledge, Taylor & Francis, Abingdon, United Kingdom (UK).

- Nyagadza, B. (2022). Digital disruption and global businesses' viability under COVID-19 (SARS-CoV-2) pandemic. *Journal of Digital & Media Policy (JDMP) Intellect*, United Kingdom (UK).
- OECD. (2021). *Economic Outlook for Southeast Asia, China and India 2021: Reallocating Resources for Digitalisation*. Paris: OECD Publishing.
- Okello, D. O., Feleke, S., Gathungu, E., Owuor, G., & Ayuya, O. I. (2020). Effect of ICT tools attributes in accessing technical, market and financial information among youth dairy agripreneurs in Tanzania. *Cogent Food and Agriculture*, 6(1). Available from <https://doi.org/10.1080/23311932.2020.1817287>.
- 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.).
- Olson, M. (1971) *The logic of collective action: Public goods and the theory of groups*. 2nd Edition, Harvard University Press, Cambridge, 64.
- Onofri L., Trestini, S., Mamine, F., Loughrey J. (2023). Understanding agricultural land leasing in Ireland: a transaction cost approach. - *Agricultural and Food Economics*, 11 (17), <https://doi.org/10.1186/s40100-023-00254-x>
- Orio Giarini & Patrick M. Liedtke (1996) *The Employment Dilemma: The Future of Work. THE CLUB OF ROME*
- Ortmann, G. F., & King, R. P. (2007). Agricultural cooperatives I: History, theory and problems. *Agrekon*, 46(1), 40-68.
- OSTERWALDER, A., PIGNEUR, Y. (2010): *Business Model Generation*. [cit. 11.3.2014]. Available at: <http://www.businessmodelgeneration.com>
- Ostrom, E. (1994). 6. Constituting Social Capital and Collective Action. *Journal of Theoretical Politics*, 6(4), 527-562. <https://doi.org/10.1177/0951692894006004006>
- Ostrom, E. (2009), *Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems*. Nobel Prize Lecture, 8 December 2009. Nashville: American Economic Association.
- Otsuka, K., Chuma, H., Hayami, Y. (1992). Land and Labor Contracts in Agrarian Economies: Theories and Facts. - *Journal of Economic Literature*, 30, pp. 1965-2018.
- Paksoy, T., Kochan, C., & Ali, S. S. (2021). *Logistics 4.0; Digital transformation of supply chain management*.
- Payne, G. and Durand-Lasserve, A. (2012). *Holding On: Security of Tenure – Types, Policies, Practices and Challenges*. Research Paper prepared for the Special Rapporteur on adequate housing as a component of the right to an adequate standard of living, and on the right to non-discrimination.
- Pistalov, N., & Sotirov, A. (2005). Contamination of soils—a factor for sustainable development of agriculture. na.
- Pölling B., Prados M., Torquati B., Giacchè G., Recasens X., Paffarini C., Alfranca O. and Lorleberg W. (2017) *Business models in urban farming: A comparative analysis of case studies from Spain, Italy and Germany*. *Moravian Geographical Reports*, Vol.25 (Issue 3), pp. 166-180. <https://doi.org/10.1515/mgr-2017-0015>
- Poppe, K.J., Wolfert, S., Verdouw, C., Verwaart, T., 2013. Information and communication technology as a driver for change in agri-food chains. *EuroChoices* 12, 60–65.
- Porter, J. R., Xie, L., Challinor, A. J., Cochrane, K., Howden, S. M., Iqbal, M. M., ... & Travasso, M. I. (2014). Food security and food production systems. In: *Climate Change 2014: Impacts, Adaptation, and Vulnerability. Part A: Global and Sectoral Aspects. Contribution of Working Group II to the Fifth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. Cambridge University Press, 485-533.
- Posner (1973) *An Economic Approach to Legal Procedure and Judicial Administration*," *Journal of Legal Studies*: 2 (2), Article No 6. Available at: <https://chicagounbound.uchicago.edu/jls/vol2/iss2/6>
- Posner, R.A. (2003). *Economic Analysis of Law*, 6th ed. New York: Aspen Publishers.
- R Core Team (2013). *R: A language and environment for statistical computing*. R Foundation for Statistical Computing, Vienna, Austria. URL <http://www.Rproject.org/>

- Refslund, B. (2014). Intra-European labour migration and deteriorating employment relations in Danish cleaning and agriculture: Industrial relations under pressure from EU8/2 labour inflows? *Economic and Industrial Democracy*, 37(4), 597–621. <https://doi.org/10.1177/0143831x14550421>
- Reiss, F. (1972). Buying versus Renting Farmland. - *Illinois Agricultural Economics*, 12 (1), pp. 37-40.
- Richards, M., Bruun, T. B., Campbell, B., Gregersen, L. E., & Huyer, S. (2015). How countries plan to address agricultural adaptation and mitigation: An analysis of Intended Nationally Determined Contributions. CCAFS Info Note. CGIAR Research Program on Climate Change, Agriculture and Food Security (CCAFS).
- Richerson, P. J., & Boyd, R. (2005). *Not by genes alone: How culture transformed human evolution*. University of Chicago Press.
- Rodriguez, J 2007, 'The internationalisation of the small and medium-sized firm', *Prometheus*, vol. 25, no. 3, pp. 305-317.
- Roque, AFM, Alves, M-CG & Raposo, ML 2019, 'Internationalization strategies revisited: main models and approaches', *IBIMA Business Review*, vol. 2019, art. ID 681383, pp. 1-10.
- Rotberg, R. I., & Aker, J. C. (2013). Mobile phones: Uplifting weak and failed states. *Washington Quarterly*, 36(1), 111-125. Available
- Roumasset, J., Uy, M. (1986). *Agency Costs and the Agricultural Firm*. - Center Discussion Paper, No. 501. New Haven: Yale University.
- Royer, J. (2014). *The Theory of Agricultural Cooperatives: A Neoclassical Primer*. Faculty Publications: Agricultural Economics. 123. Lincoln: University of Nebraska. Available at: <http://digitalcommons.unl.edu/ageconfacpub/123> [Accessed 1 October 2024].
- Schmidtner, E. B. (2013). *Spatial econometric methods in agricultural economics: selected case studies in German agriculture*. Ph.d. dissertation, University of Hohenheim
- Shaban, N., Hrabrin Bashev and Eman Kadhum (2020), State and development of agrarian research and development, anniversary of Agricultural education in Gorky Belarus, Project: www.isle-project.eu.
- Shivakoti, G. P., Janssen, M. A., & Chhetri, N. B. (2019). Agricultural and Natural Resources Adaptations to Climate Change: Governance Challenges in Asia. *International Journal of the Commons*, 13(2), 827–832. <https://www.jstor.org/stable/26819570>
- Shouying, L. (2019). The structure and changes of China's land system. - *China Agricultural Economic Review*, 11 (3), pp. 471-488, DOI 10.1108/CAER-05-2018-0102
- Singirankabo, U. (2022). *Relations between Land Tenure Security, Farmland Use and Agricultural Productivity: A Spatio-Temporal Comparative Assessment of Farmland Tenure Arrangements and Agriculture Strategizing in Rwanda (2006-2017)*. Dissertation, Delft University of Technology, <https://doi.org/10.4233/uuid:e6c19040-026b-4053-a6fb-dc66f83e4462>
- Slusarczyk, B & Grondys, K 2019, 'Parametric conditions of high financial risk in the SME sector', *Risks*, vol. 7, no. 84, pp. 1-17.
- Smith, M.J., 2018. Getting value from artificial intelligence in agriculture. *Anim. Prod. Sci.* <https://doi.org/10.1071/AN18522>.
- Smith, P., & Olesen, J. E. (2010). Synergies between the mitigation of, and adaptation to, climate change in agriculture. *The Journal of Agricultural Science*, 148(5), 543-552. doi:10.1017/S0021859610000341
- Smith, P., et al. (2019). Land management in the context of climate change mitigation: Potential and challenges. *Global Change Biology*, 25(9), 2763–2783. doi:10.1111/gcb.14697
- Smith, V. H., & Glauber, J. W. (2012). Agricultural insurance in developed countries: Where have we been and where are we going? *Applied Economic Perspectives and Policy*, 34(3), 363–390. <https://doi.org/10.1093/aep/pps029>
- Som Naidu (2003, 2006). *E-Learning: A Guidebook of Principles, Procedures and Practices*
- Stevens, T.M., Aarts, N., Termeer, C.J.A.M., Dewulf, A., 2016. Social media as a new playing field for the governance of agro-food sustainability. *Curr. Opin. Environ. Sustain.* 18, 99–106.
- Stigler, G. J. (1961). The Economics of Information. *Journal of Political Economy*, 69(3), 213–225. <http://www.jstor.org/stable/1829263>
- Stiglitz J. (2010) *Freefall America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*, W. W. Norton & Company.

Sykuta, M., Cook, M. (2001). A New Institutional Economics Approach to Contracts and Cooperatives. - American Journal of Agricultural Economics, 83(5), pp.1273-1279.

Tanner, C. (2016). Safeguarding and enhancing land-based livelihoods. Social protection and land governance in Mozambique. FAO: Land and Water Division Working Paper 12. <http://www.fao.org/3/i5574e/i5574e.pdf>

Teece, D. J. 2010. Business models, business strategy and innovation. Long Range Planning, 43: 172-194

The International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT) UNIDROIT CONVENTION ON INTERNATIONAL FACTORING (OTTAWA, 28 MAY 1988). <https://www.unidroit.org/instruments/factoring/convention/>.

Thirkell, J. E., & Tseneva, E. A. (1992). Bulgarian labour relations in transition: Tripartism and collective bargaining. Int'l Lab. Rev., 131, 355.

Timmers, P. 1998. Business models for electronic markets. Electronic Markets, 8(2): 3-8.

Todorova, S. (2016). Bulgarian agriculture in the conditions of the EU Common Agricultural Policy. Journal of Central European Agriculture, 17(1), 107–118. <https://doi.org/10.5513/jcea01/17.1.1678>

Toulova, M, Tuzova, M & Straka, J 2016, 'The aspects of managing risks in connection with the internationalization of SMEs from selected Central European countries', Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis, vol. 64, no. 5, pp. 1775-1784.

UNEP (2009). From Conflict to Peacebuilding: The Role of Natural Resources and the Environment.

UNFSS Summit (2021a). Report from Independent Dialogues on Indigenous Peoples.

UNFSS Summit (2021b). Report from Independent Dialogues on Land (Africa/EMENA regions), coordinated by ILC.

Van der Schans, J. W., 2010. Urban Agriculture in the Netherlands. Urban Agriculture Magazine, 24: 40–42.

Van der Schans, J. W., 2015. Business models urban agriculture (online), Available at: https://www.wageningenur.nl/upload_mm/f/3/6/fb858e59-2190-46d9-8fe7-f293efd8c0a8_MFL_Business%20models%20urban%20agriculture.%20Juni%202015%20Small.pdf.

Van der Schans, J. W., et al. 2016. It Is a Business! Business Models in Urban Agriculture. In: Lohrberg, F., Licka, L., Scazzosi, L., Timpe, A. [eds.]: Urban Agriculture Europe (pp. 82–91). Berlin, Jovis.

Vassil Kirov (2019). Bulgaria: collective bargaining eroding, but still existing. www.etui.org/sites/default/files/CB1-Chapitre+4.pdf

Veit, P. (2019). Land Matters: How Securing Community Land Rights Can Slow Climate Change and Accelerate the Sustainable Development Goals. Washington: World Resources Institute. <https://www.wri.org/insights/land-matters-how-securing-community-land-rights-can-slow-climate-change-and-accelerate>

Vernon, R 1966, 'International investment and international trade in the product cycle', The Quarterly Journal of Economics, vol. 80, no. 2, pp. 190-207.

Vernon, R 1979, 'The product cycle hypothesis in a new international environment', Oxford Bulletin of Economics and Statistics, vol. 41, no. 4, pp. 255-267.

Wegerif, M. (2020). "Informal" food traders and food security: experiences from the Covid-19 response in South Africa. Food Security, 12(4), 797-800.

Wegerif, M. and Anseeuw, W. (2020). Unearthing the less visible trends in land inequality. Rome: ILC, research report.

Whitaker, J. K. (1975). John Stuart Mill's Methodology. Journal of Political Economy, 83(5), 1033–1049. <http://www.jstor.org/stable/1830085>

Wiedersheim-Paul, F, Olson, HC & Welch, LS 1978, 'Pre-export activity: the first step in internationalization', Journal of International Business Studies, vol. 9, no. 1, pp. 47-58.

Wiezik, M., Tomáš Lepeška, Igor Gallay, Juraj Modranský, Branislav Olah, Adela Wieziková (2018), Wood pastures in central Slovakia – collapse of a traditional land use form, Acta Sci. Pol. Formatio Circumiectus 17 (4) 2018, 109–119, ISSN 1644-0765.

Williamson O. E. (1985) The Economic Institutions of Capitalism, Firms, Markets, Relational Contracting, Division of Macmillan, Inc. NEW YORK, Collier Macmillan Publishers, LONDON.

- Williamson O. E. (1996). *The Mechanisms of Governance*. New York: Oxford University Press, pp. 429.
- Williamson O. E. (2002). The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract, *Journal of Economic Perspectives*, American Economic Association, vol. 16(3), pp.171-195
- Williamson, O. (2005). The Economics of Governance. - *American Economic Review*, 95, pp. 1–18.
- Williamson, O. E. (1981). The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach. *American Journal of Sociology*. 87 (3): 548–577. doi:10.1086/227496. ISSN 0002-9602. S2CID 154070008.
- Williamson, O. E. (1991). Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 36(2), 269–296. <https://doi.org/10.2307/2393356>
- Williamson, O. E. (1998). The Institutions of Governance. *The American Economic Review*, 88(2), 75–79. <http://www.jstor.org/stable/116896>
- Williamson, O. E. (2005). The Economics of Governance, *American Economic Review*, American Economic Association, 95(2), pp 1-18.
- Williamson, O. E. (2010). Transaction Cost Economics: The Natural Progression. *The American Economic Review*, 100(3), 673–690. <http://www.jstor.org/stable/27871227>
- Yeates, J.W., 2017. How good? Ethical criteria for a ‘Good Life’ for farm animals. *J. Agric. Environ. Ethics* 30 (1), 23–35. <https://doi.org/10.1007/s10806-017-9650-2>
- Yoo, 2010. Computing in Everyday Life: A Call for Research on Experiential Computing. *MIS Quarterly*. pp. 34.
- Yovchevska P., Penov, I., Koteva, N., Stanimirova, M., Georgiev, M., Stoeva, T., Krishkova, I., Sarov, A., Tsviatkova, D., Kirechev, D., Ivanova, P., Mitov, A., Mikova, R., Mihailova, M., Grozdanova, D. (2021). Land relations - challenges and opportunities for development/ Sofia: IAE (in Bulgarian).
- Zang, D., Yang, S., Li, F. (2022). The Relationship between Land Transfer and Agricultural Green Production: A Collaborative Test Based on Theory and Data. - *Agriculture*, 12, 1824, <https://doi.org/10.3390/agriculture12111824>
- Zott, C., & Amit, R. 2010. Designing your future business model: An activity system perspective. *Long Range Planning*, 43: 216-226.
- Zott, C., Amit, R., & Massa, L. (2011). The Business Model: Recent Developments and Future Research. *Journal of Management*, 37(4), 1019–1042. <https://doi.org/10.1177/0149206311406265>

ISBN 978-954-8612-