

## КЪМ ВЪПРОСА ЗА ИКОНОМИЧЕСКО ИЗУЧАВАНЕ НА АГРАРНИТЕ ДОГОВОРИ

Храбрин Башев, [hbachev@yahoo.com](mailto:hbachev@yahoo.com)  
Институт по аграрна икономика, София  
Селскостопанска академия

**Резюме:** В другите страни са направени огромен брой теоретични и емпирични изследвания и публикации свързани с аграрните договори от различен тип. В нашата страна изследванията на икономическите договори като цяло, и на аграрните договори в частност, са епизодични, като индивидуалните изследователи прилагат „свои“ дефиниции и методики, които често са противоречиви, необхватни и силно дискуссионни. Статията прави опит да отговори на няколко важни академични и практически въпроса: какво е икономически договор, каква е разликата на икономическия подход в сравнение с другите (юридически, социологически и т.н.) подходи за изучаване на договорите, каква е ролята на икономическите договори в аграрното управление, защо съществува такова огромно многообразие на използваните от агентите договори и т.н. Адаптират се постиженията на интердисциплинарната нова институционална икономика и се предлага холистичен подход за икономическо разбиране и анализиране на аграрните договори и договорните отношения в селското стопанство. Системата на аграрни договори се разглежда като сложна, мрежова и многопластова система, включваща разнообразни аграрни и неаграрни агенти, които управляват своите отношения и дейност посредством различни договорни средства (типове договори), и които участват в процеса на аграрно договаряне, като в резултат на което във всеки определен период от време в дадена страна, район, подотрасъл, тип на фермерство, агро-екосистема и т.н. доминира определен договорен и управленчески ред. Подобно на икономическия анализ на системата на аграрен гавърнънс, холистичният анализ на системата на икономически договори следва да приложи А-С-П-Р подход, който включва анализ на всички нейни елементи – агенти, средства, процес и ред. В статията се предлага адекватно икономическо дефиниране на аграрните договори и характеризиране на тяхното място в системата на аграрен гавърнънс като двустранни или многостранни споразумения, свързани със селскостопанското производство и услуги. След това се прави икономическа характеристика на агентите участници в договорните отношения, като особено внимание се отделя на тяхната ограничена рационалност и тенденция към опортюнизъм. Тези две характеристики, свързани с „човешката природа“, са причина за съществуването на транзакционни разходи и на необходимост за избор на ефективна управленческа (договорна) форма за повишаване на „рационалността“ на агентите и защита от възможен опортюнизъм в техните взаимоотношения.

**Ключови думи:** договор, агенти, права на собственост, размяна, транзакционни разходи, институционална уредба

**JEL:** Q12, Q18, Q56

**DOI:** <https://doi.org/10.58861/tae.di.2024.1.02>

**TO THE QUESTION OF ECONOMIC STUDY OF AGRARIAN CONTRACTS**

**Hrabrin Bachev, hbachev@yahoo.com**  
**Institute of Agricultural Economics, Sofia**  
**Agricultural Academy**

**Abstract:** Around the globe, a huge number of theoretical and empirical studies and publications related to agrarian contracts of various types have been made. In Bulgaria, the studies of economic contracts in general, and of agrarian contracts in particular, are incidental, with individual researchers applying "their own" definitions and methodologies, which are often contradictory, non-comprehensive and highly debatable. The article attempts to answer several important academic and practical questions: what is an economic contract, what is the difference of the economic approach compared to other (legal, sociological, etc.) approaches to the study of contracts, what is the role of economic contracts in agrarian governance, why there is such a huge variety of contracts used by agents, etc. The achievements of the interdisciplinary New Institutional Economics are adapted and a holistic framework for the economic understanding and analysis of agrarian contracts and contractual relations in agriculture is presented. The system of agrarian contracts is seen as a complex, networked and multi-layered system, involving a variety of agrarian and non-agrarian Agents, who govern their relations and activities through various contractual Means (types of contracts), participating in the agrarian contractual Process, as a result of which in each particular time period in a given country, region, sub-sector, type of farming, agro-ecosystem, etc. dominates a certain contractual and governance Order. Like the economic analysis of the system of agrarian governance, the holistic analysis of the system of economic contracts is to apply an A-M-P-O approach, which includes an analysis of all its elements - Agents, Means, Process, and Order. The article offers an adequate economic definition of agrarian contracts and characterization of their place in the system of agrarian governance as bilateral or multilateral agreements related to agricultural production and services. After that, an economic characterization of the agents participating in the contractual relations is made, paying particular attention to their bounded rationality and tendency to opportunism. These two characteristics related to "human nature" are the reason for the existence of transaction costs and the need to choose an effective governing (contractual) form to increase the "rationality" of agents and protect against possible opportunism in their relationships.

**Keywords:** contract, agents, property rights, exchange, transaction costs, institutional environment

**JEL:** Q12, Q18, Q56

**DOI:** <https://doi.org/10.58861/tae.di.2024.1.02>

## КЪМ ВЪПРОСА ЗА ИКОНОМИЧЕСКО ИЗУЧАВАНЕ НА АГРАРНИТЕ ДОГОВОРИ<sup>1</sup>

Храбрин Башев, [hbachev@yahoo.com](mailto:hbachev@yahoo.com)  
Институт по аграрна икономика  
Селскостопанска академия

### Въведение

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

Огромен брой теоретични и емпирични изследвания и публикации, свързани с аграрните договори от различен тип, са направени в други страни. Голяма част от тези разработки са посветени на различните форми на поземлена собственост и управление на отношенията между поземлени собственици и работна сила (Land tenure systems), а в по-ново време - на многообразните договори за снабдяване със земя, работна сила, кредит, маркетинг и т.н. в селското стопанство (Bellemare M. 2015; Dinterman, 2022; Deshpande, 2005; Mishra et al., 2022; Otsuka et al., 1992; Stebek, 2011; Voutos et al., 2019; Villaume, 2011; World Bank, 2015). Други изследвания се фокусират върху многообразните типове договори в аграрната сфера – за търговия, коалиране на ресурси, съвместни дейности, формални, неформални, вътрешни, външни, двустранни, многостранни, класически, неокласически, рационални, краткосрочни, дългосрочни, за отношения (relational), взаимносвързани (interlinked), бъдеща търговия (futures) и т.н. (Deshpande, 2005; Goodhue, 2022; Ikeda and Natawidjaja, 2022; Mishra et al., 2022; Technical support, 2002; Veldwisch and Woodhouse, 2021; Villaume, 2011; Voutos et al., 2019). Част от разработките изследват персоналните, историческите, институционалните, икономическите, природните и т.н. фактори за избор на определена договорна форма от агентите (Alulu et al., 2021; Goodhue, 2022; Schieffer and Vassalos, 2015; Stebek, 2011; Voutos et al., 2019; Wu and MacDonald, 2015; World Bank, 2015). Друга част от тях са посветени на сравнителната ефективност на различните типове договори за преодоляване на информационната асиметрия, контролиране на опортюнизма, разпределение на риска и минимизиране на разходите на агентите, максимизиране на общия продукт и доход, издигане на конкурентоспособността и устойчивостта на фермите и т.н. (Alulu et al., 2021;

---

<sup>1</sup> Разработката е направена с финансовата подкрепа на Фонд научни изследвания, проект „Механизми и форми на аграрното управление в България“, Договор № КП-06-Н56/5 от 11.11.2021г."

Bellemare, 2015; Dinterman, 2022; Deshpande, 2005; Michler and Wu, 2020; Mishra et al., 2022; Schieffer and Vassalos, 2015; Stebek, 2011; Technical support, 2002; Veldwisch and Woodhouse, 2021). В редица публикации се разкриват стимулите и критериите за избор на договорна форма, за вертикална интеграция – make or buy decision, частична, квази или пълна вертикална интеграция по снабдителната и/или хранителна верига (contract farming and marketing) и др. (Bellemare, 2015; Deshpande, 2005; MacDonald, 2015; Mishra et al., 2022; Technical support, 2002; Villaume, 2011). Някои публикации се фокусират върху еволюцията на договорите и договорните отношения във времето, свързани с развитие на предпочитанията на агентите, необходимостта от колективни действия от различен вид (многостранни и колективни договори, кодове на поведение, стандарти и т.н.), обществената интервенция и участието на държавата (кръстосано съответствие, еко-договори и др.), модернизацията на технологиите и търговията (автоматизация и роботизация на процесите, дигитализация на производството, управлението и търговията и т.н.), глобализацията („европейски” договори, транснационални контракти и споразумения), и иновации в договарянето като многоравнищно (multilevel), многостранно (multilateral), мрежово (network), интелигентно (smart), въглеродно (carbon) и т.н. договаряне (Bellemare, 2015; Dinterman, 2022; Goodhue, 2022; MacDonald, 2015; Mishra et al., 2022; Stebek, 2011; Technical support, 2002; Villaume, 2011; Voutos et al., 2019; World Bank, 2015).

Отделните икономически школи използват различни подходи за анализ на икономическите договори като цяло, и тези в аграрната сфера като частност. Класическата икономическа школа акцентира върху и моделира най-вече пазарните (spot-light) и стандартните и самосанкциониращи се (classical) договори. Традиционната институционална икономика, от друга страна, поставя акцент на определящата роля на правата на собственост (property rights and enforcements) и външната (нормативна, обществена, и институционална) среда за управление на поведението и взаимоотношенията на агентите. Популярната теория на агентите (Agency theory) се фокусира върху различните интереси и нееднаквата информация на договорните страни, и начините за преодоляване на свързаните с това проблеми между принципала и агента (Co-ownership, Output-based compensation, Neoclassical contracts и др.). Nexus of contracts theory разглежда фирмата единствено като център на договори (nexus of contracts) като преосмисля традиционното разбиране за фирмата и стопанските организации.

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

Независимо от това развитие обаче продължава да доминира неокласическият подход в икономическия анализ на договорите и управленческите структури, в който те се изучават независимо една от друга и от специфичната институционална среда (Nirvana approach), без да се отчитат

(zero transaction costs) или само частично отчитат (Agency costs) значителните транзакционни разходи свързани с различните форми на управление на аграрната дейност и отношения.

В отговор на много от съвременните научни, социални и бизнес предизвикателства, през последните десетилетия бързо се развива „Новата“ институционална икономика (New Institutional Economics) и Икономиката на транзакционните разходи (Transaction Costs Economics) (Coase, 1991, 1998; Furubotn and Richter, 1997; Ostrom, 1990, 1998; Williamson, 1998, 2005; North, 1990). Тази постоянно обогатяваща обхвата и инструментариума си интердисциплинарна методология (комбинираща икономика, управление, организация, право, социология, поведенчески и политически науки) дава възможност по-добре да се разбере системата за икономическо управление и да се оценят многообразните пазарни, договорни, частни, обществени и хибридни форми и механизми на управление. Тя изучава договорите и другите форми и механизми на управление (институционална среда, пазарни, вътрешни, обществени и хибридни форми) не сами по себе си, а като неразделна част от общата система на икономическо управление (governance). Нещо повече, тя оценява отделните договори не абсолютно, а в сравнение с други алтернативни договорни и управленчески структури за организация на транзакциите и за минимизиране на транзакционните разходи.

В нарастваща степен постиженията на този нов научен подход се адаптират и в анализите на управленческите структури и договорните отношения в аграрната сфера в другите страни (Bulte et al., 2018; Dupraz, 2013; Hagedorn, 2002; Hayami and Otsuka, 1993; James, Klein, and Sykuta, 2011; Kuzilwa et al., 2019; Ronaghi et al., 2020; Sykuta and Cook, 2001; Sykuta and Parcell, 2003; Sykuta, 2010) и в по-малка степен в нашата страна (Башев, 2009, 2012, 2023; Башев и Терзиев, 2001, 2002a,b,c; Кочева, 2018; Радева, 2017; Саров, 2017; Терзийска, 2016; Vachev, 2010a,b,c, 2021, 2023; Georgiev, 2011; Georgiev et al., 2023). Все още обаче не са напълно използвани „големите“ възможности, които Новата институционална икономика дава за: по-пълно идентифициране на многообразието на специфични механизми и форми управляващи поведението и действията на различните аграрни агенти; за оценка на сравнителна и абсолютна ефективност на различните типове договори в конкретните условия на всяка страна, подотрасъл, район и т.н.; за подобряване на договорния, организационния и институционалния дизайн; за усъвършенстване на обществените политики, фермерски и бизнес стратегии и колективните действия на аграрните и свързани агенти.

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

подотрасли на производството и в отделните агроекосистеми и/или райони на страната.

Тази статия прави опит да отговори на няколко важни академични и практически (насочени към подобряване на агро-бизнес стратегии и обществени политики) въпроса: какво е икономически договор, каква е разликата на икономическия подход в сравнение с другите (юридически, социологически и т.н.) подходи за изучаване на договорите, каква е ролята на икономическите договори в аграрното управление, защо съществува такова огромно многообразие на използваните от агентите договори и т.н.

В разработката се адаптират постиженията на интердисциплинарната нова институционална икономика и се предлага холистичен подход за икономическо разбиране и анализиране на аграрните договори и договорните отношения в селското стопанство.

## **1. Икономическа характеристика на аграрните договори**

### *1.1. Същност, роля и дефиниране на икономическите договори*

Развитието на икономиката се базира на специализация на дейността и необходимост от размяна (на продукти, ресурси, права, задължения и т.н.) между индивидуалните агенти, а следователно и на необходимост от „координиране на дейността“ и на „управление на взаимоотношения“ с други агенти. Тази координация и гавърнанс<sup>2</sup> може да се осъществи напълно „централизирано“ от някого или нещо, например нормативен документ (закон, разпоредба и др.), държавен орган, предприемач, мениджър на фирма и т.н. Координацията и управлението може да се осъществи и от „невидимата ръка на пазара и пазарната конкуренция“ и да бъде „страничен“ резултат от напълно „децентрализирани инициативи и действия“ на автономни агенти (индивиди, домакинства, фирми и т.н.), които адаптират своето поведение към промяната на „свободните“ пазарни цени и условия на размяна. В съвременните условия, в нарастваща степен координацията и управлението на дейността на индивидуалните агенти се осъществява посредством подробно договаряне на специални условия на размяна или съвместни действия между заинтересованите страни – договаряне на задължения, прехвърляне на права, спецификация на цени, качество, срокове, технологии, начин на плащане, механизми за адаптация и разрешаване на спорове, форми на съвместни действия и т.н.

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

---

<sup>2</sup> В българския език няма подходящ термин за „пълно“ характеризиране на категорията Governance, като се използват различни недобре отразяващи същността ѝ преводи – управление, мениджмънт, ръководене, дирижиране и т.н. За преодоляване на този „проблем“, в предишна публикация (Башев, 2023) предложихме да се ползва и на български оригиналната дума Гавърнанс, каквато практика вече има сред специалистите в тази област, в медиите и в (по)широката управленческа практика.

посредством някакви частни договори (споразумения) между индивидуалните агенти.

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

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

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

В съвременните условия индивидуалните агенти имат „пълна“ свобода да координират и управляват своята дейност и оптимизират ресурсите посредством различни типове договори. В този смисъл договарянето на „частните“ правила и условията на размяна и контролирането на изпълнението на договорните задължения е основна функция (част) на мениджмънта на индивидуалната, домакинска, фирмена и т.н. дейност. Външно определените правила и ограничения (би следвало да) улесняват взаимоотношенията на икономическите агенти. Този „обществен ред“ (Public Order) обаче не може да регламентира всичките страни на многообразните условия на индивидуалните участници

(Furuboth and Richter, 2005). Договорът е това средство на „частно разпореждане“ (Private Ordering), с което индивидуалните агенти оптимизират взаимоотношенията си, създавайки частни правила за своята размяна адаптирани за специфичните им условия и нужди (Williamson, 2005). Единственото институционално ограничение е частните договори да не противоречат на законите и да не вредят на интересите на другите.<sup>3</sup>

Всеки обособен тип на договор има свои специфични „икономически“ характеристики – различни атрибути, възможности, предимства, недостатъци, ограничения, разходи и т.н. за участващите агенти. Следователно в икономическия анализ всеки принципен тип на договор се оценява като специфичен елемент от структура на социално управление (гавърнанс). В съвременната икономика се разграничават като принципно различни структури на гавърнанс „пазарното управление“ (основано на многочислени „външни“ стандартни договори на базата на „готово намерени“ от агентите „пазарни“ цени и условия на размяна и конкуренция) от „вътрешно-фирмено управление“ (базирано на специални договори за „вътрешна“ интеграция, пълен контрол и директно разпореждане на работна сила и други ресурси) (Башев, 2012).

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

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

---

<sup>3</sup> „Договорът е съглашение между две или повече лица, за да се създаде, уреди или унищожи една правна връзка между тях. Лицата се ползват от правата си, за да задоволяват своите интереси. Те не могат да упражняват тези права в противоречие с интересите на обществото...Страните могат свободно да определят съдържанието на договора, доколкото то не противоречи на повелителните норми на закона и на добрите нрави“ (ЗЗД, 2021).



т.н.), се установява и тяхната икономическа роля в цялостната система за гавърнанс на икономиката и обществото.

Предмет на икономическо договаряне и размяна може да бъде даден продукт, ресурс, услуга, дейност, поведение, задължение и т.н. Съвременната (новата институционална) икономика изучава договорите като средство за размяна на права и задължения между агентите (Башев, 2009). В тази разработка договорът се дефинира и изучава като средство за доброволна размяна на права и задължения между две или повече страни, с които те управляват взаимоотношенията, поведението и дейността си във взаимен интерес.

Правата, които агентите си разменят (дават и получават) могат да бъдат върху природни ресурси (земя, води, биологични средства и т.н.), вещи (краткосрочни и дългосрочни материални активи), знания, информация и иновации (нематериални активи), действия (предоставяне на услуги, съвместни действия), поведение (включително и ограничаване на определени действия), финансови средства, задължения, поемане на определен риск и т.н.

Предмет на договора са само правата, които дадените агенти реално притежават, като по отношение на икономическите ресурси, това са права на собственост, права на разпореждане, права за ползване, права на извличане на доходи, права за трансфер и др. (Furuboth and Richter, 2005). В съвременните условия обхватът на правата на договорна търговия и размяна постоянно се разширява като се включват нови обекти (произходи, запазени марки, отпадъци, виртуални предмети и др.), дейности (контрол на технология и агротехника, достъп до частни терени и ресурси, подобряване чистотата на въздух, води, почви и т.н.), използване на нови източници на енергия (слънчева, ветрова, био, рециклиране или използване на „отпадъци“ и т.н.), интереси на трети лица, групи и бъдещи поколения, подобряване на „благосъстояние“ на животни и растения, екосистемни услуги (опазване на биоразнообразие, борба срещу климатични промени) и др.

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

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

Съвременната икономика има и много случаи на преддоговорен и постдоговорен опортюнизъм, когато някоя от страните прикрива намеренията си за „измама“ в процеса на договаряне (несъответствие на опита или желание

за пълноценна работа на наетия работник, реално плодородие на почвата при земя за арендуване и т.н.) или се възползва от променените условия (пазарни цени, търсене, природни бедствия др.) в процеса на изпълнение на договореностите за сметка на другата страна. В аграрния сектор има случаи и на нежелани „договорни размени“ (насилствени сделки) при силови позиции на определени лица или групировки при разпределението и търговията с критични ресурси или продукти. Последните по същество са пряко посегателство на собственост, не се различават много от криминална кражба, и не са договори в икономически смисъл.

В съвременните условия на развити пазари и конкуренция многообразието и обхватът на получаваните договорни изгоди постоянно се разширява – поддържане на бизнес взаимоотношения, съпътстващи или свързани изгоди, права за участие в печалбата или в собствеността, подпомагане достъпа до пазари или ресурси, лобиране за получаване на обществена подкрепа и субсидии и т.н. Заедно с това се увеличават и формите за „безвъзмездно“, включително и договорно, предоставяне на ресурси, продукти или услуги от частни, държавни, местни, неправителствени, международни и други организации и агенти.

Например много фермери предоставят безплатно „услуга“ (дават право на външни лица) на свободен достъп до (определени) територии на частната ферма за преминаване, екскурзии, мероприятия, лов и риболов и т.н. Когато безплатното предоставяне не е институционално детерминирано (формално или неформално задължение) или „нова“ самоинициатива на определени лица или групи<sup>4</sup>, частните изгоди от този вид споразумения се изразяват в удовлетворение от дарителска дейност на едната (даряващата) страна и някаква потребност (липса на достъп до финансиране, поземлени ресурси, обучение и други продукти и услуги) на другата (приемаща) страна на договора.

### *1.2. Абсолютни и относителни права и свързаните с тях разходи*

Агентите могат да договарят, разменят, предоставят и търгуват само права, които реално притежават. В този смисъл икономистите разграничават „абсолютни“ и „относителни“ права на собственост на индивидуалните агенти (Furuboth and Richter, 2005).

Абсолютните права на собственост на агентите са определени от господстващата институционална уредба. „Първоначалното“ разпределение на правата и задълженията между отделните агенти в обществото (или „правилата на играта“) се прави както от формалните закони и нормативните документи, така се детерминира и от традицията, моралните, религиозни и етически норми и т.н. (North, 1990).

В съвременните условия голяма част от правата на собственост на агентите се детерминират от формалните закони и нормативната система и се защитават от държавната и съдебна власт. Така например правото на частна собственост, разпореждане и търговия със земеделски земи в България е възстановено със Закона за собствеността и ползването на земеделските земи и неговите

---

<sup>4</sup> Например, и движението за устойчиво земеделие първоначално възниква като неформална инициатива на определени (зелени) фермери и групи по интереси, като впоследствие се институционализира и става част от официалната политика на държавата (включително, ОСП на ЕС), международни, неправителствени, бизнес организации и др.

изменения след 1990г. „Неприкосновената“ частна собственост върху средствата за производство (включително и правото за частно онаследяване) създава силни стимули за ефективното им съхранение и управление от агентите, и поради това е гарантирано и от конституцията на страната. В условията на демокрация и членство в ЕС голяма част от правата и правилата се определят със „социален консенсус“ (договор) в политически процес на вземане на решения, от общите политики на ЕС, а така също и от международни спогодби, в които страната участва.

Членството на страната в Европейския съюз предостави много нови права и гарантира по-добре съществуващите права на българските граждани, включително и в аграрния сектор (частна собственост, свободно договаряне, защита на доходи, опазване на природата, безопасност на храни и т.н.). Заедно с това се наблюдава и тенденция за институционално ограничаване на абсолютните частни права в Европейски съюз и в световен мащаб. Така например постоянно се въвеждат формални ограничения за начина на ползване и търговия на земеделски земи, производство на продукти<sup>5</sup>, прилагане на технологии, използване на химически средства и т.н. В аграрния сектор има и много неформални права и правила предопределени от традицията, историческото развитие, идеологията, културни, морални и етически норми и правила. Например свободен достъп до частни, общински или държавни земи в планински и други райони за паша на частни животни, на реки, езера и подпочвени води за напояване на частни имоти, водопой на частни животни, риболов и т.н.

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

Относителните права на собственост са тези, които се договарят (прехвърлят, предоставят, разменят, търгуват и т.н.) между частните агенти посредством договор. Договорът може да прехвърли притежавани абсолютни права на собственост изцяло (продажба, даряване, замяна, участие в организация) или частично (наем, заем и др.). Например частният собственик на парцел земеделска земя може да прехвърли с аренден договор на фермер частично права на собственост като право за обработка и получаване на доход за определен период от време срещу определена цена (рента), получаване на

---

<sup>5</sup> Например производството на канабис е забранено в много страни.

услуга (съхранение на почвеното плодородие, екосистема и др.) или безвъзмездно. В същото време арендният договор не дава право за неземеделско ползване на земята, застрояване, търсене на полезни изкопаеми, предоставяне на трети лица, продажба на парцела и т.н.

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

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

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

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

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

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

### *1.3. Специфика на икономическото изучаване на договора*

Договорът е основна категория в теорията и практиката на правото, дълго преди да „навлезе“ в икономиката и другите социални науки. Икономическото изучаване на договорите се различава съществено от юридическото разбиране на тази категория.

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

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

разходи, такси, хонорари и обезщетенията, свързани с изготвянето, регистрацията и оспорването на различните видове договори.

За икономистите, от друга страна, са от значение не де юре (писаните), а де факто правата, които икономическите агенти реално притежават и могат да ползват и да се разпореждат<sup>6</sup>. При това за икономистите съществуват единствено права на агентите<sup>7</sup>, всички от които са права на собственост, установени и санкционирани или от формални закони и нормативни документи, или предоставени и санкционирани от неформални институции (включително самосанкционирани от индивидуалните агенти). Икономическото договаряне е основна част на управленческия процес, в който винаги участват две или повече страни, и в който доброволно се предоставят, учредяват или разменят „някакви“ права между агентите (договорени от страните, включително извън и незаконови споразумения). Обект на икономическо изучаване са всички видове договорености (устни, писмени, стандартни, комплексни, двустранни, многостранни, законови, неформални, национални, транснационални и т.н.), които управляват дейността, поведението и взаимоотношението на агентите.

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

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

---

<sup>6</sup> Така например, в България частната собственост върху земеделските земи формално беше запазена в социалистическия период преди 1990г. На практика обаче поземлените собственици нямаха никаква де факто власт да ползват, да се възползват или разпореждат с частната собственост върху този основен ресурс включен в активите на разнообразните колективни организации (ТКЗС, ДЗС, АПК и др.) през този период.

<sup>7</sup> „Задължението“ е също предоставено право от едната страна по договора на другата.

представлява интерес целият ефект (икономически и други изгоди) и пълните (транзакционни и др.) разходи за агентите в процеса на договаряне, изпълнение и приключване на договореностите.

В икономиката договорите са средство за управление и оптимизация на разпределението на ресурсите. Поради това интерес представляват техните абсолютни и сравнителни предимства и недостатъци (потенциал, ефективност и разходи) за управление на различните трансакции на агентите – за минимизиране на транзакционните разходи и максимизиране на транзакционните изгоди (координация, стимулиране, контролиране, защита на инвестиции, адаптация, „вътрешно“ разрешаване на спорове и т.н.). Икономическото договаряне и икономическите договори са част от общото икономическо управление<sup>8</sup> и посредством тях се управлява значителна част от съвкупната икономическа дейност на агентите. Само малка част от икономическите договори обаче касаят законово регламентирани права и задължения и/или могат да бъдат законово защитени от трета страна (държава, съд и др.).

#### *1.4. Дефиниране и класификация на аграрните договори*

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

Фермерът и фермерският предприемач са основни агенти в селскостопанското производство и всички договори и договорни форми, които те използват за снабдяване с необходимата земя и природни ресурси, работна сила, услуги, материални, биологични и интелектуални активи, финанси, продажба или разделяне на риск, реализация на продукти и услуги, лобиране за обществена подкрепа и т.н. се класифицират като аграрни.

Аграрни са и всички коалиционни договори на собственици на ресурси (земя, труд, капитал, ноу-хау) свързани с организацията и осъществяването на фермерската дейност – партньорски сдружения, фирми, корпорации, кооперации, асоциации и т.н. По тази логика, по дефиниция са аграрни и всички договори, които колективната организация (най-често регистрирана като юридическо лице) сключва от името и „в интерес“ на членовете си (партньорите в коалицията). Аграрни са и разнообразните споразумения за съвместни действия на земеделските производители (с конкуренти, с други фермери или заинтересовани страни), регламентиращи общи (професионални и др.) норми на поведение, стандарти за използване на ресурси, производство и търговия, снабдяване на екосистемни услуги, защита на специални произходи и запазени марки и т.н.

В някои случаи споразуменията между земеделски производители-конкуренти целят реализиране на (невъзможни в рамките на отделното стопанство) икономии на размери или мащаби (например, съвместен маркетинг или преработка), отговор на проблема за „несъществуващи пазари“ (напр.

---

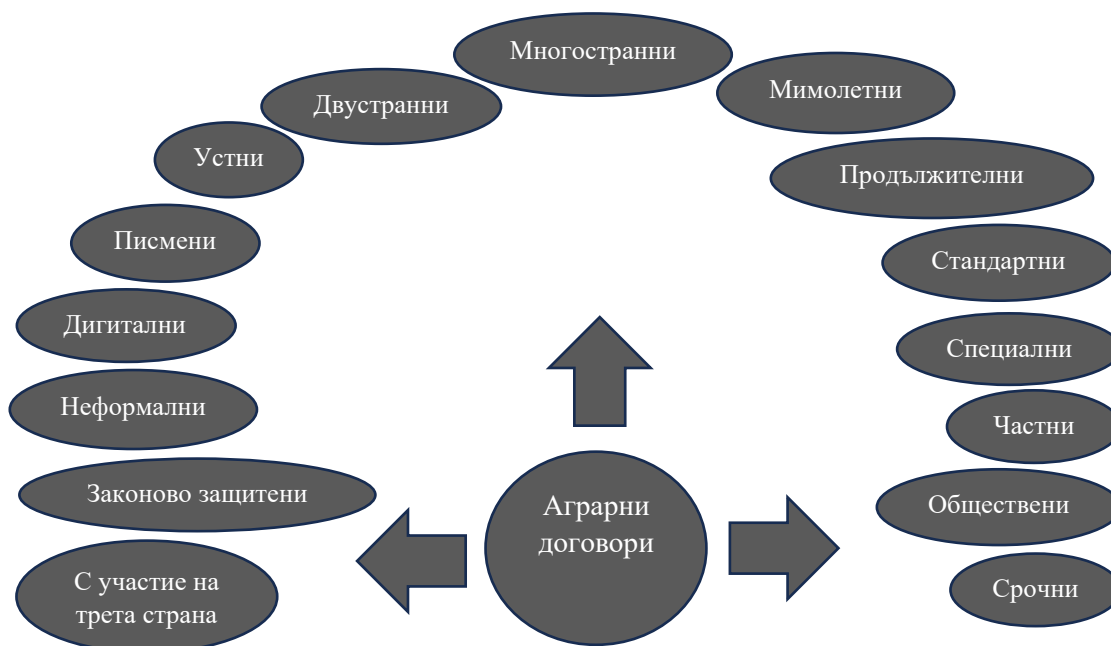
<sup>8</sup> Икономиката на гавърнанса е “lens of contract construction” (Williamson, 2005).

аграрно кредитиране, разделяне на икономически или природен риск и др.) или средство за противопоставяне на съществуващ монопол в снабдяването или изкупуването. В други случаи договорите са средство за прилагане на нормативни изисквания (напр. регистрация на групово фермерство, съвместен проект, асоциация за защита на географски наименования и произходи и др.) или за заобикаляне на формални институционални ограничения (напр. формално разделяне на една ферма/организация в няколко по-малки, за да стане възможно да се управляват повече земеделски земи, да се получават определени или повече публични субсидии и др.).

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

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

Аграрните договори имат различни икономически измерения и характеристики. В зависимост от различни икономически признаци (форма, брой и тип на участници, предмет, период, обезателност на задълженията, начин на защита, комплексност и т.н.) могат да се обособят различни видове аграрни договори. Примерна класификация на основни видове договори, наблюдавани в съвременната българската и международна практика, е дадена на Фигура 1. За пълна класификация на използваните от аграрните и свързаните агенти договори в дадена страна, отрасъл, район и т.н. е необходимо да се направи специално микроикономическо проучване и анкета с мениджъри на земеделски стопанства и организации.







Фигура 1. Видове аграрни договори в зависимост от основни икономически измерения

Източник: авторът

Всеки индивидуален аграрен агент и организациите, които той създава и в които членува, обикновено участват в много на брой и различен по вид договори. В съвременните условия системата на аграрни договори се развива като сложна, мрежова и многопластова система, включваща разнообразни аграрни и неаграрни Агенти, които управляват своите отношения и дейност посредством различни договорни Средства (типове аграрни договори), и които участват в Процеса на аграрно договаряне, в резултат на което във всеки определен период от време в дадена страна, район, подотрасъл, тип на фермерство, агроecosистема и т.н. доминира определен договорен и управленчески Ред.

Следователно подобно на икономическия анализ на системата на аграрен гавърнанс (представен от Башев, 2023), за холистичен икономически анализ на системата на аграрните договори следва да се приложи А-С- П-Р подход, който включва анализ на всички нейни елементи – Агенти, Средства, Процес, и Ред.

## 2. Агенти на аграрните договори и техните икономически характеристики

### 2.1. Участниците в аграрните договори

Холистичният икономически анализ на аграрните договори в България следва да включи следните компоненти (Фигура 2):

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

агентите и избор на ефективни форми за управление на техните отношения.

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

Фигура 2. Елементи на икономическия анализ на системата на аграрни договори

Източник: авторът

В тази статия ще се представи първият компонент от А-П-С-Р подход за анализ на системата за аграрни договори, като останалите три ще бъдат предмет на следваща статия.

Фермерският мениджър и предприемач (фермерът) е основен агент на договорни отношения в селското стопанство, а така също и организациите, които той регистрира или в които участва – фамилни или партньорски

сдружения, юридически лица (фирми, кооперации, корпорации и т.н.), професионални асоциации и др.

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

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

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

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

## *2.2. „Нови“ (по-реалистични) реалистични допускания за „човешката природа“*

Особено важни за анализа на договорните и целокупни икономически отношения са две „поведенчески“ характеристики на индивидуалните агенти - ограничена рационалност (Bounded Rationality) и тенденция към опортюнистично поведение (Tendency for Opportunistic Behavior) (Williamson, 2005). При това тези атрибути са присъщи както на отделните индивиди, така и на колективните организации (юридически личности, държавни агенции и т.н.). Тези, произтичащи от „човешката природа“, характеристики на агентите са

причина за наличието на транзакционни разходи в стопанската и целокупна (включително и аграрна) дейност и отношения. Последното ги прави основен елемент на икономически анализ на договорните отношения и на многообразните организации в аграрната сфера.

В традиционната икономика, икономическите агенти се изучават като перфектни – напълно „рационални”, преследващи своите интереси индивиди, домакинства, фирми и т.н. В реалната икономика, обаче, аграрните агенти не притежават пълна информация за другите агенти и техните реални намерения и за икономическата система като цяло (равнища на цени, налични пазари, възможни партньори, еволюция на условията на бизнес и търговия и т.н.), тъй като събирането и обработката на подобна информация е или много скъпо или практически невъзможно (напр. намерение на партньора за измама, множество пазари и цени, бъдещи събития и институционални промени и т.н.).

Следователно иначе „рационалните” по природа индивидуални агенти трябва да правят (често) значителни разходи за „повишаване“ на своята (ограничена) рационалност – за обучение, за намиране на добри партньори и цени, за наемане на консултанти, за подробно договаряне и написване на задълженията на страните, включително и при евентуални промени в условията на размяна, за прогнозиране, за застраховане относно възможни рискове, за адаптация, преодоляване на разногласия и оспорване на договореностите, включително и чрез скъпи експертизи, съдебни процедури и т.н. Понеже „възможностите” за повишаване на рационалността не са безгранични, важно място в управлението заема изборът на (договорна) форма за минимизиране на ограничената рационалност в условията на неопределеност.

Аграрните агенти са също склонни и към опортюнизъм<sup>9</sup>, и ако съществува практическа възможност за някоя от страните в договорните отношения за безнаказано получаване на допълнителна изгода („свръхпечалба“, рента) от размяната, тя вероятно ще се възползва от това. При това, практически са възможни три принципни форми на опортюнизъм, които са добре описани в икономическата литература:

- Предконтрактен опортюнизъм (Adverse selection), когато някоя от договарящите страни се възползва от ограничената рационалност и информационна асиметрия на партньора и договаря „по-добри“ условия на размяна – например фиксиране на по-висока поземлена рента, без да се разкрива фактическото плодородие на арендуваната земеделска земя; договаряне на по-висока работна заплата, като не се разкрива реалната квалификация и опит на кандидата или нежелание за добросъвестна работа след наемане и т.н.

- Следконтрактен опортюнизъм (Moral hazard), когато някоя от договарящите страни се възползва от невъзможността за пълно контролиране на дейността му (от другия партньор(и) или трета страна) или когато получава законосъобразна изгода от неочаквани промени в договорените условия на размяна в процеса на изпълнение на договорите (например рязка промяна на разходи, цени, нормативна уредба, природни условия и т.н.). Типичен пример за този тип опортюнизъм е когато наетият работник вместо да изпълнява трудовите си задължения („да работи“ за фермера) в работно време върши други неща (интернет игри, частен разговор по телефона, пиене на кафе и т.н.) или

---

<sup>9</sup> Според Williamosn (2005) това е търсенето на личен интерес с измама (“self-interest seeking with guile”), което включва ...по-явни форми, като лъжа, кражба и измама ... (но) по-често включва фини форми на измама.

върши личен бизнес, често и с активи на фермата (обработка участъци на друг фермер срещу лично заплащане, извършва транспорт на частно лице и др.).

Друг типичен пример за този вид опортюнизъм е при (по-)големи организации (кооперация, корпорация, държавна агенция и др.) с „разделяне на собствеността от управлението“, който се проявява от страна на наетите мениджъри, които не „работят в интерес на собствениците“ на организацията - проблем известен в икономиката като Agency problem (склучване на сделки в свой частен интерес, възползване от позициите, корупция и т.н.);

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

Най-често е твърде скъпо или невъзможно да се напише „изчерпателен“ договор, посочващ задълженията на страните при всички възможни условия на тяхната размяна -, „всички комплексни договори са несъвършени“ (Williamson, 2005). Освен това е скъпо или невъзможно да се разграничи опортюнистично от неопортюнистично поведение поради ограничената рационалност на агентите (например фермерът установява, че закупените семена не са елитни едва след поникването на семената или по време на продажба на реколтата и е трудно да си възстанови загубите).

При липса на опортюнизъм, ограничената рационалност нямаше да има голямо значение, тъй като при всяка промяна на условията на размяна, агентите щяха винаги да адаптират (оптимизират) договореностите си във взаимен интерес. Поради това договарящите „рационални“ агенти (винаги) се стремят да защитят правата, инвестициите и транзакциите си от риск за опортюнизъм чрез: „предварителни усилия за намиране на сигурен партньор и проектиране на ефективна форма за неговата ангажираност и последващи инвестиции за предотвратяване (чрез наблюдение, контролиране, стимулиране на сътрудничество) на възможен опортюнизъм в етапа на изпълнение на договорите“ (Williamson, 2005).

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

продукция и т.н.) или включва „икономически залог“ за ограничаване на опортюнизма (съвместни инвестиции в нова организация, задължително материално обезпечаване на заем и др.).

„Високата“ ограничена рационалност и възможности за опортюнистично поведение в аграрната сфера са основна причина за доминиране на сравнително „малки“, нейерархични, и с единна или малочислена собственост организации за фермерска дейност (в контраст с другите отрасли на икономическа дейност, където големи, акционерни и йерархични форми в национален и транснационален мащаб намира широко разпространение) в България и навсякъде по света.

Голяма част от традиционните икономически дискусии свързани с избора на най-ефективна форма за организация на земеползването (Land tenure) и начина на снабдяване на ресурси и продукти са също свързани с „оптимизиране на стимулите“ и „изграждането на защита“ от възможен опортюнизъм в условия на ограничена рационалност на агентите – „да произведеш или да купиш“ (Make or Buy), „да купиш или наемеш ресурс“ (Own or Rent), „да наемеш работник да обработва земята ти или да отдадеш земята под наем на работника с дялово участие в продукта“ (Hire Labor or Lease-out farmland), „да продадеш дял в собствеността или купиш заем за финансиране на фермата“ (Sale share or Buy debt) и др.

Значителният обем на обществените договори в аграрната сфера също дава възможности за неправомерно разпределение на публичните средства в резултат на ограничената рационалност и опортюнистично поведение както от страна на държавни служители (злоупотреба с власт), така и на земеделски производители (неточно или невярно попълнени декларации на бенефициентите, неефективно управление и корупционни практики на отговорни държавни служители и частни агенти и т.н.). Разнообразни и постоянно обогатяващи се схеми на подобен тип („неправомерно“) присвояване на обществени средства се отразяват ежедневно в медиите. За съжаление, в страната няма „задълбочени“ научни изследвания в тази важна област поради „липса“ на официална информация в тази област и „трудности“ свързани със събиране на първична информация – нежелание за сътрудничество от страна на заинтересованите агенти, предоставяне на некоректни данни, юридически, фактически и друг риск за изследователите (разследователите) и т.н.

### *2.3. Фактори на транзакционните разходи*

Ограничената рационалност и тенденцията за опортюнизъм на агентите са причина за съществуването на транзакционните разходи в аграрната дейност и отношения, и поради това основен елемент на съвременния икономически анализ.

В идеален свят без („нула“) транзакционни разходи (пълна рационалност, липса на опортюнизъм, добре дефинирани права на агентите), договорната форма за осъществяване на обмена между агентите нямаше да има икономическо значение. При тази ситуация винаги ще се реализира „максимум продукт и благосъстояние“ (посредством ефективно договаряне и адаптация във взаимен интерес) независимо дали дейността и ресурсите на агентите се управляват от движението на пазарните цени и пазарната конкуренция („невидимата ръка на пазара“), от специални договорна форма (частно

договаряне), посредством колективно вземане на решение (кооперация), от видимата ръка на мениджъра (фирма), или от частна или национална йерархия (компания, държавна администрация) (Башев, 2012).

Следователно проектирането и изборът на ефективна (договорна, частна, хибридна и т.н.) форма за преодоляване на ограничената рационалност и предпазване от възможен опортюнизъм в специфичните социално-икономически, институционални, технологични, природни и други условия, в които осъществяват своята дейност и взаимоотношения аграрните агенти, важно място в икономическия анализ заема и аграрното управление. В следваща статия ще се представят различните типове аграрни договори в български условия и техните възможности да управляват трансакции от различен вид и специфични характеристики.

Социално-икономическата и институционалната среда е важен фактор за повишаване на рационалността и ограничаване на опортюнизма на агентите, а следователно и за интензифициране на договорните отношения между тях. Така например при добра и стабилна нормативна и законова уредба, доминация на „правото на закона“ (Rule of Law), развити пазари и силна конкуренция, липса на монополни структури, ефективно работеща държавна и съдебна система, изградено „доверие“ и „култура“ на сътрудничество в обществото, висока прозрачност, социална нетърпимост към и наказване на нарушителите, липса на толерантност към прилагане на „силови“ отношения и т.н. (най-общо при ниски „институционално определени“ трансакционни разходи), се практикуват повече пазарни и стандартни договорености между агентите.

И обратно, когато социално-икономическата и институционалната среда е „неефективна“ (несвършена нормативна регламентация, лошо обществено санкциониране, доминиране на „лични връзки“, монопол, корупция и т.н.) или динамично променяща се, договорните отношения са силно затруднени и ограничени, като доминират по-малки, вътрешно-интегрирани, неформални или примитивни форми.

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

## **Заклучение**

Статията се опитва да докаже, че подценяваният досега икономически анализ на аграрното договаряне и аграрните договори е необходим и единствено възможен посредством холистичен и интердисциплинарен подход. Важна част от икономическото изучаване на аграрните договори е тяхното правилно дефиниране и класифициране, а така също по-адекватното отчитане на

„човешката природа“ на участващите агенти и на свързаните с техните отношения (транзакционни) разходи.

Методическият подход за икономически анализ, оценка и усъвършенстване на аграрните договори в страната следва да включва следните важни елементи: икономическо дефиниране на аграрните договори и характеризиране на тяхното място в системата на аграрен гавърнанс като двустранни или многостранни споразумения свързани със селскостопанското производство и услуги; икономическа характеристика на агентите - участници в договорните отношения (интереси, информираност, степен за поемане на риск, капацитет, тенденция към опортюнизъм и др.); икономическа характеристика на различните типове аграрни договори; икономическо характеризиране на процеса на аграрно договаряне; икономическо характеризиране на резултата от договорния процес и доминиращия управленчески ред в аграрната сфера; и идентифициране на нуждите от нова информация за анализ и оценка на аграрните договори и управление.

### Използвани източници

1. Башев, Х. (2009). Управление на договорните отношения на фермата, Икономика и управление на селското стопанство, 2, 38-50.
2. Башев, Х. (2012). Ефективност на фермите и аграрните организации, Икономическа мисъл, 4, 46-77.
3. Башев, Х. (2023). Подход за дефиниране и анализиране на аграрното управление (governance), Икономически и социални алтернативи, No 3, 5-23.
4. Башев, Х. и Д.Терзиев (2001). Организация на снабдяването със земя в българските ферми, Икономика и управление на селското стопанство, 6, 17-27.
5. Башев, Х. и Д.Терзиев (2002a). Организация на снабдяването със труд в българските ферми, Икономика и управление на селското стопанство, 1, 21-30.
6. Башев, Х. и Д.Терзиев (2002b). Организация на снабдяването с материални активи в Българските ферми, Икономика и управление на селското стопанство, 2, 17- 24.
7. Башев, Х. и Д.Терзиев (2002c). Организация на снабдяването с услуги в българските ферми, Икономика и управление на селското стопанство, 3, 20-28.
8. Кочева, Д. (2018). Приложение на икономически инструменти за управление на битовите отпадъци в общините в България“, дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен „доктор“, УНСС.
9. Радева, Д. (2017). Икономика на новото алтернативно земеделие в България – Пермакултура, дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен „доктор“, УНСС.
10. Саров, А. (2017). Управление на земеделските кооперации – предизвикателства и перспективи, дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен „доктор“, ИАИ.
11. Терзийска, Р. (2016). Управление на мрежови структури в аграрния бизнес, дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен „доктор“, УНСС.
12. ЗЗД (2021). ЗАКОН за задълженията и договорите, последно изменение, 2021г.



13. Alulu, J., D. Otieno, W.Oluoch-Kosura, J. Ochieng, M.Moral. (2021). Comparison of technical efficiency and technology gaps between contracted and non-contracted vegetable farmers in Western Kenya. *Cogent Food & Agriculture* 7:1.
14. Bachev, H. (2010a). *Governance of Agrarian Sustainability*, New York: Nova Science Publishers.
15. Bachev, H. (2010b). *Management of Farm Contracts and Competitiveness*, VDM Verlag Dr. Muller, Germany.
16. Bachev, H. (2010c). FRAMEWORK FOR ANALISIS AGRARIAN CONTRACTS, MANAGEMENT RESEARCH AND PRACTICE Vol. 2 Issue 1, 39-66.
17. Bachev, H. (2021). Modes of Governance for Ecosystem Services in Bulgarian Farms, *Икономически изследвания, Economic Studies*, Vol. 30, No 8, 145-174.
18. Bachev, H. (2023). What is Agrarian Governance?, in A. Tavidze (Editor) *Progress in Economics Research*, Vol. 51, Nova Science Publisher, New York, 131-160.
19. Bellemare, M. (2015). Contract Farming: What's In It for Smallholder Farmers in Developing Countries? *30(3)*, 1-6.
20. Bulte, E., P. Richards, M. Voors (2018). *Institutions and Agrarian Development, A New Approach to West Africa*, Palgrave Macmillan.
21. Coase, R. (1960). The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics* 3: 1-44.
22. Coase, R. (1991). The Institutional Structure of Production, Nobel Prize Lecture, reprinted in 1992, *American Economic Review*, 82(4), 713-719.
23. Coase, R. (1998). The New Institutional Economics, *American Economic Review*, 88(2), 72-74.
24. Deshpande, C. (2005). *Contracting Farming as Means of Value-Added Agriculture*, National Bank for Agriculture and Rural Development, Mumbai.
25. Dinterman, C. (2022). What Farmers Need to Know About Carbon Contracts, *Successful Farming*, April 14, 2022.
26. Ducos, G. and P. Dupraz (2006). Private Provision of Environmental Services and Transaction Costs, *Agri-environmental Contracts in France*, paper presented at the 3d World Congress of Environmental and Resource Economics, 3-7 July, 2006, Kyoto.
27. Furuboth, E. and R. Richter (2005). *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
28. Georgiev, M. (2011). Institutional Analysis of Transactions in Agricultural Land Contracts in Bulgaria”, *Agricultural University, Agrarian Sciences*, 3, issue 5, 53-62.
29. Georgiev, M., T Stoeva, V Dirimanova (2023). The governance structure of agricultural land contracts—discrete structural alternatives, *Bulgarian Journal of Agricultural Science*, 29 (Suppl. 1), 71-83.
30. Goodhue, R. (2022). From Handshakes to Blockchains: Economic Analysis of Contracts in Agriculture. In: de Gorter, H., McCluskey, J., Swinnen, J., Zilberman, D. (eds) *Modern Agricultural and Resource Economics and Policy. Natural Resource Management and Policy*, vol. 55. Springer, Cham.
31. Hayami, Y., K. Otsuka (1993). *The Economics of Contract Choice: An Agrarian Perspective*, Oxford University Press.
32. Ikeda, S.; Natawidjaja, R.S. (2022): The Sustainability of Contract Farming with Specialized Suppliers to Modern Retailers: Insights from Vegetable Marketing in Indonesia, *Agriculture*, 12, 380.

33. James, H., P. Klein, M. Sykuta (2011). The Adoption, Diffusion, and Evolution of Organizational Form: Insights from the Agrifood Sector, *Managerial and Decision Economics* 32(4), 243–59.
34. Kuzilwa, J., N. Fold, A. Henningsen, M. Larsen (2019). *Contract Farming and the Development of Smallholder Agricultural Businesses: Improving markets and value chains in Tanzania*, Routledge.
35. MacDonald, J. (2015). Trends in Agricultural Contracts, *Choices*, 30(3), 1-6.
36. Massey, R., M. Sykuta, V. Pierce, (2020): *Contracts in agriculture. Farm management*. University of Missouri.
37. Michler, J. and S. Wu (2020). Relational Contracts in Agriculture: Theory and Evidence, *Annual Review of Resource Economics*, Vol. 12, 111-127.
38. Mishra, A., A. Kumar, P. Joshi (Editors) (2022). *Transforming Agriculture in South Asia The Role of Value Chains and Contract Farming*, Routledge.
39. Mugwagwa, I., J. Bijman, J. Trienekens, 2020. Typology of contract farming arrangements: a transaction cost perspective, *AGREKON*, 59 (2), 169-187.
40. North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
41. Ostrom, E. (1999). *Revisiting the Commons: Local Lessons, Global Challenges*, *Science* 284, 278–282.
42. Otsuka, K., H. Chuma, Y. Hayami (1992). Land and Labor Contracts in Agrarian Economies: Theories and Facts, *Journal of Economic Literature*, Vol. 30, 1965-2018.
43. Ronaghi, M., S. Saghaian, M. Kohansal, M. Reed, M. Ghorbani (2020). The Effects of Good Governance on the Agricultural Sector, *International Journal of Agriculture and Environmental Research*, Vol.6, Issue 1, 11-29.
44. Santiago M., and M. Sykuta (2016). Regulation and Contract Choice in the Distribution of Wine, *Journal of Wine Economics* 11(2), 216-232.
45. Schieffer, J. and M. Vassalos (2015): Risk and the Use of Contracts by Vegetable Growers, *Choices*, 30(3), 1-6.
46. Stebek, E. (2011). Between ‘Land Grabs’ and Agricultural Investment: Land Rent Contracts with Foreign Investors and Ethiopia’s Normative Setting in Focus, *Mizan Law Review*, vol. 5.
47. Sykuta, M. (2010). Concentration, Contracting and Competition: Problems In Using The Packers & Stockyards Act To Supplement Antitrust, *The CPI Antitrust Journal*, 4(2).
48. Sykuta, M., J. Parcell (2003). Contract Structure and Design in Identity Preserved Grain Production.” *Review of Agricultural Economics*, 25(2).
49. Sykuta, M., M. Cook. (2001). A New Institutional Economics Approach to Contracts and Cooperatives, *American Journal of Agricultural Economics*, 83(5), 1273-1279.
50. Technical support (2002): *Advantages and Disadvantages of Contracting and Sub-Contracting in Marketing of Agricultural Produce*, Friedrich Ebert Stiftung.
51. Veldwisch, G. and P. Woodhouse (2021). Formal and informal contract farming in Mozambique: Socially embedded relations of agricultural intensification, *Journal of Agrarian Change*, 22, 162–178.
52. Villaume, S. (2011). Paid employment in agriculture: the rising proportion of seasonal contracts division Agriculture, Insee.
53. Voutos, Y., G. Drakopoulos and P. Mylonas (2019). Smart Agriculture: An Open Field for Smart Contracts, 2019 4th South-East Europe Design Automation, Computer

Engineering, Computer Networks and Social Media Conference (SEEDA-CECNSM), 2019, 1-6.

53. Williamson, O. (2005). The Economics of Governance, *American Economic Review* 95: 1–18.

54. World Bank (2015). *Investment Contracts for Agriculture: Maximizing Gains and Minimizing Risks*, World Bank.

55. Wu, S. and J. MacDonald (2015). Economics of Agricultural Contract, *Grower Protection Legislation*, 30(3), 1-6.





