

## АГРАРНИ ДОГОВОРИ, ПРОЦЕС НА ДОГОВАРЯНЕ И ДОГОВОРЕН РЕД

**Храбрин Башев, hbachev@yahoo.com**  
**Институт по аграрна икономика, София**  
**Селскостопанска академия**

**Резюме:** В съвременните условия, голяма част от взаимоотношенията на аграрните агенти, и аграрната дейност като цяло, се управлява посредством някакъв вид договори. Въпреки това обаче, икономическите анализи на аграрните договори в страната са епизодични, ограничени до отделни типове договори, откъснати от процеса на договаряне и изпълнение на договорите и доминиращия институционален ред. Тази статия продължава представянето на холистичен А-С-П-Р подход за икономическо анализиране на договорите и договорните отношения на аграрните Агенти, като прави икономически анализ на наличните договорни Средства, на Процеса на аграрно договаряне и на резултатния договорен Ред. Първо се прави класификация на принципните типове договори и се анализират техните икономически характеристики, възможности и недостатъци за управление на взаимоотношенията на аграрните агенти. След това се анализират етапите на процеса на аграрно договаряне, представят се критичните фактори на транзакционните разходи и се предлага матрица за определяне на най-ефективните управленчески форми в зависимост от комбинацията на критичните измерения на аграрните транзакции. Най-накрая се анализира специфичният договорен и управленчески ред, резултат от договорния процес, и се представят етапите на процеса на усъвършенстване на договорните отношения в аграрната сфера.

**Ключови думи:** договор, типове, процес, резултат, транзакционни разходи, ефективност

**JEL:** Q12, Q18, Q56

**DOI:** <https://doi.org/10.58861/tae.di.2024.2.02>

## AGRARIAN CONTRACTS, PROCESS OF CONTRACTING AND CONTRACTUAL ORDER

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

**Abstract:** In modern conditions, much of the relationship between agrarian agents, and agricultural activity in general, is governed by some forms of contract. However, economic analyzes of agrarian contracts in Bulgaria are incidental, limited to individual types of contracts, and detached from the process of contracting and contract imlementation, and dominating institutional order. This article continues the presentation of a holistic A-M-P-O approach to the economic analysis of contracts and contractual relations of agrarian Agents by conducting an economic analysis of the available contractual Means, the agrarian contracting Process, and the resulting contractual Order. First, a classification of the principle types of contracts is made and

their economic characteristics, possibilities and disadvantages for governing the relations of agrarian agents are analyzed. After that, the stages of the agrarian contracting process is analysed, the critical factors of transaction costs presented, and a matrix for determining the most efficient governing form, depending on the combination of critical dimensions of agrarian transactions, suggested. Finally, the specific contractual and governance order resulting from the contractual process is analyzed, and the stages of the process of improving contractual relations in the agrarian sphere are presented.

**Key words:** contract, types, process, order, transaction costs, efficiency

**JEL:** Q12, Q18, Q56

**DOI:** <https://doi.org/10.58861/tae.di.2024.2.02>

## АГРАРНИ ДОГОВОРИ, ПРОЦЕС НА ДОГОВАРЯНЕ, И ДОГОВОРЕН РЕД<sup>1</sup>

**Храбрин Башев, hbachev@yahoo.com**  
**Институт по аграрна икономика, София**  
**Селскостопанска академия**

### **Въведение**

В съвременните условия, голяма част от взаимоотношенията на аграрните агенти, и аграрната дейност като цяло, се управлява посредством някакъв вид договори (Башев, 2023; Georgiev et al., 2023; Kuzilwa et al., 2019; MacDonald, 2015; Massey et al., 2020; Sykuta, 2010; Veldwisch and Woodhouse, 2021; Wu and MacDonald, 2015). Въпреки това обаче, икономическите анализи на аграрните договори в нашата страна са на начален етап от развитие (Башев 2009, Georgiev, 2011; Терзийска, 2016). Нещо повече, икономическите анализи се ограничават до отделни типове договори (аренда на земеделски земи, наем на труд и т.н.), без да се разглежда тяхната връзка с цялостния процес на договаряне и управление при избора на ефективни (договорни) форми на управление и доминиращия институционален и договорен ред в страната, даден подотрасъл, район, екосистема, тип на фермерство и т.н.

В предишна статия представихме холистичен А-С-П-Р подход за икономическо разбиране и анализиране на аграрните договори и договорните отношения в селското стопанство и направихме подробна характеристика на агентите участници в договорните отношения (Башев, 2024). В тази статия се прави икономически анализ на останалите три елемента от системата на аграрните договори – договорни средства, процес на договаряне и договорен ред. Първо се прави класификация на принципните типове договори и се анализират техните икономически характеристики, възможности и недостатъци за управление на взаимоотношенията на аграрните агенти. След това се анализират етапите на процеса на аграрно договаряне, представят се критичните фактори на транзакционните разходи и се предлага матрица за определяне на най-ефективна(и) форма(и), в зависимост от комбинацията на критичните измерения на аграрните транзакции. Най-накрая се анализира специфичният договорен и управленчески ред, резултат от договорния процес, и се представят етапите на процеса на усъвършенстване на договорните отношения в аграрната сфера.

### **1. Типове аграрни договори и техните икономически характеристики**

Идентифицирането и анализът на практически наличните и други възможни договорни средства е втори компонент от холистичния А-С-П-Р подход за анализ на аграрните договори (Башев, 2024). 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.) и затова следва да се

---

<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."

разглеждат като отделни управленчески (гавърнанс) форми (Башев, 2024). Икономическият анализ следва да установи потенциал, предимства и недостатъци на отделните договорни форми (по отношение максимализиране на транзакционните изгоди и минимизиране на транзакционните разходи), за да може да се избере (най-)ефективната форма за управление на взаимоотношенията на фермера с другите агенти.

За икономическия анализ аграрните договори следва да се групират в няколко принципни типа: Договор за постоянно прехвърляне на правата на собственост върху даден ресурс, актив или вещь; Договор за наем (аренда) на ресурси или вещи; Договор за наемане на работна сила; Договор за предоставяне на услуга; Договор за заем; Договор за застраховане; Договор за коалиране и съвместни действия.

### *1.1. 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 реализацията 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 право.<sup>2</sup> При Специален или Съвместен договор за дарение „цената е нула“<sup>q</sup> като изгодите за продавача са в „удовлетворение от дарителска дейност“ или в реализиране на други алтруистки цели.

С Договор за публично подпомагане (оземляване, субсидиране, проект и т.н.) безвъзмездно се прехвърлят права върху критични ресурси на правоимащи и заинтересовани фермери съгласно някакъв по-общ „социален контракт“ (политическо решение, нормативен документ, ОСП на ЕС и т.н.).

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

---

<sup>2</sup> Юристите разграничават Договор за продажба от Договор за замяна (33Д, 2021).

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, биотретиране за борба с вредители, ниско съдържание на захари, холестерол и т.н.), допълнителни услуги като заколване на закупено животно, сортиране на продукцията, определен вид амбалаж и др. Нерядко купувачът предоставя спецификация на технология и ноу-хау, и/или ресурси, финансиране или услуги като част от този тип договори.

Някои от този тип договорености включват, а често и (нормативно) налагат, независима сертификация и одит от трета страна (на биологични продукти, произходи и т.н.) и са по същество Тристранни договори, регламентиращи ролята (сертификация, контрол, арбитраж и т.н.) на „третата“ страна.

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

При този тип договор основни рискове за фермера-купувач са от предконтрактния опортюнизъм на продавача. Това е когато е налице малък брой снабдители (напр. желани парцели земя, пасища, водоизточници и др. в района и дори на територията на фермата) или монополна ситуация или силна зависимост на фермера от определен доставчик (вода за напояване, електричество, специално оборудване или технология и т.н.), които налагат високи цени и/или неизгодни условия на търговия. Освен това купувачът-фермер често няма пълна информация за качествата на придобиваната вещь (поради ограничената рационалност), а продавачът не е заинтересован да разкрие съществуващите ѝ недостатъци (поради опортюнизъм).

Например при покупка на трактор на старо е трудно да се оцени реално техническото състояние и доколко то съответства на рекламата на продавача (дефектите обикновено се откриват едва след започване на използването му); реалните добиви и продуктивност на нов сорт семена се установява едва при получаване на реколтата и т.н. За да се преодолее този проблем, обикновено се практикува предварително тестване, пробен период на използване, даване на гаранция, поетапно плащане, възможност за връщане при неудовлетвореност или се избират за партньори близки и познати (високо доверие, добър опит от предишни сделки), или пазарни агенти с изградена добра репутация (прочути марки техника, препарати и т.н.).

Съществува възможност и за пост-контрактен опортюнизъм, ако се купува вещь (сграда, съоръжение, техника, оборудване и др.) с ангажимент за

инсталиране, довършване или последващо техническо обслужване. След приключване на продажбата (заплащане) или не се спазва поетото обещание за обслужване или се прави некачествено или ненавременно. Опортюнистичното поведение на продавача се намалява (самоограничава) при дългосрочен контракт или висока вероятност за нови покупки или бизнес отношения (договори) между партньорите в бъдеще.

Като продавач фермерът често е изправен пред 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), взаимообвързване 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 производи, защитени марки, дигитални продукти (софтуер и др.) и т.н. Правата на собственост върху голяма част от тези „нематериални“ продукти и ресурси е трудно изцяло и перманентно да се прехвърлят, като тези активи не се изхабяват при ползване (само морално остаряване е възможно) и мултиплицирането им не е свързано с високи разходи. Следователно продавачът реално запазва продукта, който продава като и двете страни имат новото знание след „сделката“<sup>3</sup>. В същото време е възможно и лесното присвояване (кражба) на подобни продукти без да се извърши покупка или заплащане - отказване от покупка след разкриване на новото знание от продавача, лесно пиратство, имитация, и неправомерно разпространяване на иновациите и т.н. Подобни „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

---

<sup>3</sup> Наречено от Arrow (1962) „Информационен парадокс“ (Arrow information paradox ; Arrow's disclosure paradox).

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 пинкод за дигитални продукти, необходимост от допълнителна адаптация към условията на фермата на нови технологии и методи на производство, прилагане на blockchain контрол, използване на търговски секрети, и т.н.

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

В съвременното селско стопанство широко развитие намира така нареченото Контрактно фермерство и маркетинг (Contract farming and marketing), които по същество са специални (често комплексни) договори между фермер и купувач (преработвател, хранителна верига и т.н.), които преди започване на производствения процес се споразумяват за условията на производство и маркетинг.<sup>4</sup> Те имат редица предимства за фермерите по отношение на икономии на разходи и инвестиции, трансфер на ноу-хау и модерни технологии, достъп до „безплатни“ или евтини съвети, машини, кредит, гарантирани пазари и цени и т.н., като подобряват координацията и управлението на риска между договорните страни.

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

В съвременни условия, много от (формалните) покупко-продажбите 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

---

<sup>4</sup> Например, 34.8% от стойността на селскостопанската продукция в САЩ през 2012г. е генерирана от производствени и маркетингови договори, при 11% през 1969г. (USDA, 2012). Договорите за маркетинг са по-често срещани в растениевъдството, докато в животновъдството се прилагат по-често Договорите за производство достигащо 96% от пилетата през 2012г.

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 (земяделски 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 на покупко-продажбите.

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

Този тип договор урежда прехвърляне на правото за временно ползване на даден ресурс или вещь срещу заплащане на рента или безплатно<sup>5</sup>. Следователно той е подходящ да управлява голяма част от фермерските транзакции, свързани със снабдяване на основни ресурси (без работна сила). При Класическия договор за наем обикновено съществува някаква цена в пари, в натура, друг ресурс, или в някакво право. Нерядко се прилага и „безплатен наем“ поради получаване на някакви други изгоди – например поддържане на свободни обработваеми земи, пасища, трайни насаждения и животни в „добро“ състояние (някои стандарти, 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 предконтрактен 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 постконтрактен 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, договора 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 интелектуалните аграрни активи, чиято собственост реално не може перманентно да се

---

<sup>5</sup> Юристите разграничават Договор за наем на вещь, Договор за аренда на земя, Договор за наем на имот и т.н.



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 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, юридически 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.

### *1.3. Договор за наемане на работна сила*

Този тип договор урежда правото 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 постконтрактен 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 на селскостопанските операции (срочност, качество, комплексност и т.н.) е или прекалено скъпо или невъзможно. Заедно с това в селското стопанство резултатността от дейността невинаги е пропорционална на количеството и качеството на вложения труд - положително или отрицателно влияние на природния фактор (климатични аномалии, биология на растения и животни и др.). Освен това важен специалист-работник може да напусне в критичен за стопанството момент (напр. 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. В някои страни или сектори така наречената gig икономика<sup>6</sup> заема значителен дял от всички трудови договори.

---

<sup>6</sup> Gig economy е икономическа система, при която работната сила (gig workers) се наема или използва от определен работодател за кратко време. В съвременните условия, чрез този тип договор, гиг работниците често се представляват от определена фирма или агент (например

#### *1.4. Договор за предоставяне на услуга*

Този тип договор урежда право за получаване на определена услуга срещу заплащане на цена или безплатно. Следователно той е подходящ да управлява голяма част от транзакциите, свързани със снабдяване на необходимите трудови и комплексни (труд плюс ноу-хау, материали, техника, финансиране и т.н.) услуги за фермата и за реализация на нейните услуги и продукти. При Класическия договор за покупко-продажба на услуга обикновено съществува някаква цена в пари, в друга услуга, ресурс или някакво право. Например фермер с пчели прави услуга - инсталиране на кошери и опрашване на овощно стопанство срещу правото пчелите му да събират цветен прашец от овощките.

Услугата може да бъде материална (механизирана, растителнозащитна, транспортна, рекламна, софтуерна и т.н.) или за извършване на определена работа (обслужване на техниката, ветеринарни услуги, агрономически съвети, обучение, охрана и др.). За разлика от договора за наем на работна сила тук двете страни са в равнопоставено положение (а не на подчиненост).

Този договор позволява на фермерския предприемач да осъществява ефективно селскостопанските операции посредством външни услуги - оран, сеитба, пръскане, прибиране на реколтата и т.н., без да наема работници и прави вътрешни разходи за ръководство, контрол, стимулиране, обучение, осигуряване на пълна заетост, плащане на осигуровки и почивни дни, поемане на риск някой да не дойде на работа в критичен момент и т.н. В екстремни случаи, фермерският предприемач може да се специализира единствено в управлението на земеделско стопанство и да договаря като външни услуги всички агротехнически операции (оран, сеитба, обработки, третиране с химикали, прибиране на реколтата) и продажба на продукцията<sup>7</sup>.

В много случаи фермерът-купувач дори не е в състояние да „ръководи“ предоставящата услуга, както е например при лечението, обучението, консултирането, охраната и т.н. Често може да се прилага заплащане за извършена работа, което значително ограничава опортюнистичното 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

---

Uber, Food Panda, професионална асоциация, интернет страница и др.), които я препродават на друг агент. Използването на тази форма на договор за наемане на работна сила е свързана с много критики по отношение на минимално заплащане, социална защита, продължителност на работното време, условия на труд и т.н. на работещите.

<sup>7</sup> Този пример не е хипотетичен, тъй като в Япония голяма част от фермерските домакинства (собственици на оризови полета) договарят основните или всички операции, свързани с производството на ориз, на професионални фермери.

критични за фермата услуги – ветеринарно-медицински, агротехника и др. Тези и други подобни договорености за (по-)стандартни стоки и услуги са известни като Договори за отношения (Relation contract), които обикновено са неформални (в някои случаи и формални) споразумения, които са самосанкциониращи се поради „повтарящата се търговия“ между агентите. Тук съществува изгода от (само)ограничаване на опортюнизма, за да се продължи бизнесът 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 монополните 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 селско стопанство е свързано с множество позитивни и негативни странични ефекти (Positive and Negative Externalities), за които няма пазар и снабдяването с „екосистемни услуги“ е важна част от частното,

колективно или обществено управление на фермерската и аграрна дейност (Bachev, 2021). В някои случаи, съхранението и подобряването на природната среда се управлява като доброволна съпътстваща дейност на (зелен, еко и т.н.) фермер, в резултат на негово убеждение или съвместна инициатива с други заинтересовани агенти. Подобни позитивни услуги (красив пейзаж, чисти води, богато биоразнообразие и т.н.) се управляват от „добрата воля“ на фермера или неформални норми и правила, и за тяхното снабдяване не е необходим „договор“ за дарение.

От друга страна, негативните „услуги“ на фермерите с характер на „частни“ (Private Bads) или публични вреди (Public Bads) като замърсяване на почви, води и т.н. са нежелани. При силна заинтересованост между страните, ефективното снабдяване на определена екосистемна услуга може да се управлява чрез Частен (индивидуален и колективен<sup>8</sup>) договор за екосистемна услуга – например, фирма за снабдяване с питейна или минерална вода плаща на фермерите във водосъбирателните зони да не замърсяват (използват) с химически торове и препарати, туристическият 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 екостандарти, спазване на определено екоповедение и извършване на активни екодействия от страна на фермерите.

В съвременните условия много от стандартите за опазване на природната среда и биоразнообразие, борба с климатичните промени и т.н. са институционално определени и задължителни за агентите. Публичните договори за подпомагане на земеделските производители също включват като задължителни условия „снабдяването на определени екосистемни услуги“ - спазване на определени минимални екостандарти (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.

### *1.5. 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 на определена цена (лихва)<sup>9</sup>. Следователно, той е подходящ да управлява голяма част от транзакциите, свързани със снабдяване на необходимите финанси, суровини и материали на фермата, и за реализация на нейната продукция и услуги. За разлика от договора за наем длъжникът не е

<sup>8</sup> Много от екосистемните услуги изискват съвместни действия на фермите в даден район, воден басейн, агро-екосистема и т.н. за постигане на положителен ефект.

<sup>9</sup> „С договора за заем заемодателят предава в собственост на заемателя пари или други заместими вещи, а заемателят се задължава да върне заетата сума или вещи от същия вид, количество и качество. Заемателят дължи лихва само ако това е уговорено писмено“ (ЗЗД, 2021).

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

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

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

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

От своя страна фермерите често „откриват“ предконтрактния опортюнизъм на застрахователите едва след проявлението на събитието като разбират, че не

всички детайли на застраховката (защитени рискове, степен на покритие на щетите, начин за констатиране на щетите, плащания, скрити условия и т.н.) са били добре разяснени при подписването на договора. Това също повишава транзакционните и съвкупни разходи на фермерите и води до ограничаване на този тип договори.

Съвременната застрахователна индустрия предлага голямо разнообразие от покрития на различни щети, включително и адаптиране към специфичните нужди на големите (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 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).

### *1.7. Договор за коалиране и съвместни действия*

Този тип договор регламентира правата и задълженията при коалирането на действия и/или ресурси на двама или повече агента<sup>10</sup>. Следователно той е подходящ да управлява голяма част от транзакциите, свързани с обединяване на ресурси и дейности, и съвместни действия на аграрните агенти (колективно производство, снабдяване, преработка, маркетинг, лобиране и т.н.).

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

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

Традиционната (неокласическа) икономика изучава този тип договори-организации като перфектно работеща „черна кутия“, която адаптира своето поведение в зависимост от движението на пазарните цени. Новата институционална икономика разглежда различните видове организации на този

---

<sup>10</sup> С договора за дружество две или повече лица се съгласяват да обединят своята дейност за постигане на една обща стопанска цел (ЗЗД).

тип договори като алтернативни структури в общата система на аграрно управление и прави оценка на тяхната сравнителна ефективност и разходи за агентите. При това тя изучава фермата и другите аграрни организации като сложна мрежа от вътрешни и външни договори (Nexus of contracts), чрез която аграрните агенти оптимизират поведението, дейността и взаимоотношенията си в конкретната социално-икономическа, институционална и природна среда.

При договорите за коалиране и съвместни действия най-често съществува риск от постконтрактен опортюнизъм, когато някой от членовете не изпълнява задълженията си към общата организация или пък я използва неправомерно 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 броят на коалиционните членове (взаимният контрол на опортюнизма става възможен), изисква се дялово участие в капитала и риска на организацията и др.

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

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

При големи коалиции с отворено членство широко се проявява и предконтрактен 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 агрокомпании, дружества с пазарно търгуващи се дялове и акции и т.н.).

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



## 2. Процесът на договаряне и изпълнение на аграрните договори

### 2.1. Етапи на договорния процес

Процесът на договаряне и изпълнение на договореностите е важен елемент на икономическия анализ на аграрните договори. За агентите съществува определен потенциал за получаване на взаимни изгоди от споразуменията, като различните етапи на договорния процес са свързани със значителни транзакционни и съвкупни разходи за всяка от страните. В конкретните социално-икономически, институционални и природни условия, отделните типове договори дават различни възможности на аграрните агенти да оптимизират изгодите и разходите на взаимоотношенията със снабдители, купувачи, заинтересовани страни, обществени агенции и т.н. Изборът на (най-) ефективна форма на договор има „допълнителна“ икономическа ценност за агентите. Поради това идентифицирането на абсолютните и сравнителни предимства и недостатъци на различните типове договори, на свързаните с тях транзакционни разходи в процеса на договаряне и изпълнение на споразуменията и на критичните фактори на управленческия избор е основен момент на икономическо изучаване.

Управлението на договорните отношения на фермата обикновено включва следните елементи: идентифициране на нуждите от договорни отношения, избор на договорна форма, намиране на подходящ партньор, договаряне на условията на размяна, подготвяне и подписване на договор, изпълнение и контрол на договора, адаптация (предоговаряне) в процеса на изпълнение на контракта, оспорване на клаузите на договора, приключване или прекратяване на договора, възобновяване на договора. Най-напред, фермерският менажер следва да идентифицира своите нужди за взаимоотношения с други агенти - снабдители на природни ресурси, труд, финанси, купувачи на продукцията и т.н. Те произтичат от плановете и анализите за развитие на стопанството и на отделните му функционални области (производство, финансиране, маркетинг и т.н.), а така също от оперативните потребности на бизнеса. Така например, в процеса на стратегическото планиране се установява, че ще е необходима допълнителна земя за разширяване на фермата. Оценката на формите за снабдяване със земя установява, че дългосрочната аренда ще бъде най-ефективна за развитието на даденото стопанство. Следователно пред менажера стои задачата да намери подходящ поземлен собственик, с който да договори арендните условия. Също така, нарастването на цените на горивата често налага намиране на допълнително външно финансиране, което изисква разширяване на договорните отношения. Става наложително „снабдяване“ на необходимите средства посредством заем от частно лице, фирма, банка, кооператив или държавна програма; намиране на субсидиращ агент, съинвеститор и т.н. В зависимост от конкретните условия може да се окаже ефективно някое от тези или комбинация на няколко от посочените алтернативи за договаряне.

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

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

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

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

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

фирма или кооператив, трудов договор, дългосрочна аренда на земя) писменото оформяне и нотариалната и/или административна регистрация е задължителна.

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

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

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

Осмо, много често договорните условия не се тълкуват еднакво от страните и/или не се прилагат съгласно споразумението. Това може да бъде резултат от липсата на писмен договор, лошото (непълно, двузначно, общо) формулиране на клаузите на договора, или нежелание (невъзможност) на някой от партньорите да изпълни поетите задължения. При добро желание (или интерес) на страните, възникващите в процеса на изпълнение на договора конфликти могат лесно да се разрешават от партньорите. Много често обаче се налага оспорване на правата на някоя от страните на договора пред трета страна - независим експерт, арбитраж, съд, държавен орган и др. Разрешаването на някои от споровете може да е свързано със значителни разходи (за експертизи, адвокати, съдебни такси; финансови или производствени загуби) и проблеми за изпълнение на договореностите (нарушаване на сроковете, нежелание за сътрудничество, преждевременно прекратяване). За повишаване на ефективността на по-сложни договорни отношения налага се страните да инвестират време за по-прецизно формулиране на клаузите на договора при неговото съставяне, а така също да включват защитни механизми и „икономически залози“ (авансово плащане, съвместно финансиране на рискови вложения, обвързване на заплащането на труда с крайните резултати) за стимулиране на сътрудничеството на партньора.

Девето, всеки договор следва да регламентира начин за приключване или продължаване, по който страните слагат край или възобновяват договорните си отношения (протокол, срок на действие, плащания и т.н.). Доброто приключване на договорите е изключително важно, тъй като то довежда докрай започнатата работа (напр. подsigуряване на банков кредит и цялостно връщане на заема) и освобождава партньорите от всички поети задължения. Заедно с това то създава добра репутация на страните за надежден партньор, което улеснява бъдещите договорни отношения между тях и с трети страни. Всеки договор трябва да предвиди и условията за прекратяване на споразумението - срок за предизвестие, приемане, компенсации и т.н. В съвременните условия много от договорите се налага да бъдат преждевременно прекратени поради промяна на нуждите на страните, невъзможност за изпълнение, еволюция на социално-икономическите, институционални, природни и др. условия и т.н. Това може да е свързано със значителни разходи (за съдебни дела, неустойки, загуби в производството и доходите), ако не са предвидени специални защитни клаузи в споразумението.

## *2.2. Критични измерения на аграрните трансакции*

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

Понякога разходите за трансакция се определят лесно, тъй като са обект на самостоятелно счетоводно отчитане или могат да се обособят без особени усилия. Достатъчно точно могат да се установят например разходите за регистрация и нотариални заверки, агропазарна информация, реклама, комисионни и такси за реализация на продукцията на пазара на едро или търговски посредник, членски вноски в професионални организации, водене на дела, охрана на имуществото, подкупи, загуби от неефективни трансакции (кражби, измами, провалена продукция). Голяма част от разходите за трансакция в аграрната сфера обаче е трудно (прекалено скъпо) или невъзможно да се обособят и отчетат. В тази група спадат разходите за намиране на добър партньор, договаряне, контролиране на изпълнението на договореностите, развитие и функциониране на коалиции, взаимно свързани трансакции, нереализирани или провалени сделки и др. Често е трудно да се отделят трансакционните от традиционните производствени разходи – например докато работи, фермерът контролира и наетата работна сила; по време на транспортиране на суровините или продукцията той договаря продажбата на продукцията.

Освен това поелементното сравнение на трансакционните разходи невинаги дава представа за ефективността на договора, тъй като често алтернативната форма понижава един тип, но увеличава друг тип разходи за трансакция. Например при преход от външна (пазарна услуга или продукт) към интегрирана

форма (наемане на работна сила, земя и др.) се намаляват разходите за информация (преодоляване на неопределеността), предоговаряне и текуща адаптация при всяка промяна на условията за размяна, защита на инвестициите от външен опортюнизъм и т.н. Същевременно се повишават разходите за вътрешно управление - вземане на решение, дирижиране, контролиране и стимулиране на наетия труд и др. Освен това част от транзакциите се управляват не чрез „чисти“, а чрез комплексни или взаимообвързани договорни форми – напр. снабдяване на материални активи „в пакет“ със снабдяване на ноу-хау и услуги; общо снабдяване на материални активи и кредит; кредитиране на производството срещу насрещен маркетинг на продукцията и т.н.

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

„Критичните измерения“ на транзакциите или факторите, които определят вариацията на транзакционните разходи в конкретната икономическа, институционална и природна среда са идентифицирани като: честота (Frequency) на транзакциите с един и същи партньор; неопределеност (Uncertainty), свързана с транзакциите; специфичност на активите (Asset Specificity) за поддържане на определена транзакция; и присвояемост (Appropriability) на правата по транзакциите<sup>11</sup>.

Когато повторемостта на транзакциите между едни и същи партньори е висока, тогава страните имат общ интерес да запазят и намалят разходите за взаимоотношенията (избягване на опортюнизъм, изграждане на репутация, въвеждане на стимулиращи и адаптационни механизми, форми за разрешаване на споровете и т.н.). Тук запазването на отношенията с определения партньор/и и разработването на специална договорна форма имат голяма икономическа ценност. Ето защо страните се въздържат от опортюнизъм, чието констатиране се „наказва“ чрез подмяна на партньора с негови конкуренти (загуба на бъдещ бизнес). Освен това разходите за развитието на специална частна договорна форма за улесняване на двустранната или многостранната размяна могат ефективно да се възвърнат чрез честа размяна. Например продажбата на мляко не се договаря „след всяко доене“, а се подписва дългосрочен договор за изкупуване; заплащането на труда не се договаря „за всяко осчетоводяване“ на фермерската дейност, а се наема счетоводител на постоянна работа; участва се в снабдителски или маркетингов кооператив, за да се реализират икономии на размери или мащаби при повтарящи се транзакции и т.н. Когато транзакциите са случайни (единични), тогава възможността за опортюнистично поведение е голяма, тъй като измамата не може лесно да се накаже (репутацията пред определения партньор е без значение).

---

<sup>11</sup> Първите три фактора са детерминирани от Williamson (2005), четвъртият от Башев (1998).

При нарастване на неопределеността, свързана с транзакциите, разходите за тяхното осъществяване и защита се увеличават (за преодоляване на информационния дефицит, предпазване от риск и др.). Ограничената рационалност е критична, възможен е опортюнизъм и агентите предпочитат такива договорни форми, които намаляват транзакционната неопределеност. Докато част от риска може да се намали или елиминира чрез производствено управление или чрез пазарна форма (закупуване на застраховка), по-голямата част от транзакционния риск налага използването на специални частни форми – търговия с произходи, предоставяне на гаранции, използване на дялова рента или заплащане на базата на резултат, изискване на икономически залог (например задължителна ипотека при предоставяне на кредит), участие в кооператив за снабдяване или маркетинг, пълна интеграция на транзакциите.

Когато транзакциите с даден партньор са инцидентни, не са съпроводени със специфични вложения и частната присвояемост на правата е висока, тогава най-ефективната договорна форма е безличната пазарна размяна – стандартен договор за покупко-продажба на стоки, земя, имущество, услуги и т.н. Транзакционните разходи стават особено големи, когато трябва да се ангажират специфични активи за взаимоотношенията с определен партньор. В този случай не е възможна смяна на партньора за транзакция (алтернативно използване на активите) без съществена загуба на стойността на вложенията. Специфичните (зависимите) инвестиции<sup>12</sup> са „закопани” в отношенията с определен купувач или продавач, и не могат да се възвърнат (рентират) чрез безлични пазарни транзакции („личността на партньора“ е от определящо значение). Ако транзакцията не се осъществи, преждевременно прекрати (преди края на ефективния живот на вложенията) или се предоговорят по-неблагоприятни условия (след изтичане на договора и преди пълното изхвърляне на активите), е невъзможно безразходно алтернативно използване на специфичните активи (загуба на ценност). Например инвестициите в производството на биомляко са силно специфични за транзакциите с единствен биомлекопреработвател в страната и не могат да бъдат ефективно управлявани чрез мимолетен пазарен контракт. Следователно специфичните инвестиции трябва да бъдат защитени от специална форма като дългосрочен или взаимосвързан договор, с приемане на залог, съвместни инвестиции, частична или пълна интеграция.

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

При висока симетрична (капацитетна, продуктова, времева, териториална и т.н.) зависимост на активите на контрагентите („режим на двустранна търговия“) съществуват силни стимули на двете страни за развитие на специална частна форма. При голяма едностранна (асиметрична) зависимост

---

<sup>12</sup> Специфичността не е технологична, а икономическа характеристика на инвестициите. В зависимост от специфичните социално-икономически условия едни и същи активи могат да бъдат с различна степен на специфичност.

обаче уязвимата страна (изправена пред мини- или пълен монопол) трябва да защити инвестициите от възможен опортюнизъм (поведенческа неопределеност или „определеност“) чрез интеграция на транзакциите (вътрешна организация, съсобственост, коопериране) или с взаимосвързан договор, разменяне на икономически залог, развитие на коалиция за противопоставяне на асиметричната зависимост (сдружение за договаряне на цени, лобиране за държавна регулация и др.).

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

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

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

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

Специалната договорна форма е ефективна само за транзакции с висока честота между едни и същи партньори, тъй като единичните (случайни) транзакции не дават възможност за възстановяване („откупване“) на вложенията за развитие на специално частно управление (механизми за координиране, стимулиране, разрешаване на спорове; формална регистрация и т.н.). Най-накрая, пазарни и специални договорни форми са подходящи за транзакции с висока присвояемост, защото е възможно изцяло да се възстановят инвестираните средства при размяна. При ниска присвояемост на транзакциите частните права върху ресурсите не могат да се защитят (нежелана размяна), или пък се санкционират с изключително високи разходи. Поради това за транзакции с подобни характеристики се налагат или хибридни (смесени държавно-частни, квази-обществени), или изцяло обществени форми на управление – обществен договор (Public contract), обществена регламентация (Public Order) или обществено снабдяване (Public provision).

### *2.3. Ефективни форми на договорен избор*

Тъй като транзакциите имат различни критични характеристики, а управленските (договорните) форми са с различни сравнителни предимства, „транзакциите (които се различават със своите атрибути)“, трябва да се „привеждат в съответствие с управленските структури (които се различават по отношение на разходи и компетентност) по дискриминационен (основно икономизиращ транзакционните разходи) начин“ (Williamson, 2005). В конкретната социално-икономическа, институционална, технологична и природна среда, в която функционират агентите, в зависимост от комбинацията на специфичните характеристики на всяка отделна транзакция или клас транзакции ще съответства различна най-ефективна форми за договорно управление (Фигура 1).





Фигура 1. Принципни форми\* за управление на аграрните транзакции

Източник: авторът

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

Аграрни транзакции с добра присвояемост на правата, висока определеност и универсален характер на инвестициите (партньорът може да бъде сменен по всяко време без значителни разходи) могат да бъдат ефективно осъществени на свободния пазар чрез мимолетни или класически договори. Тук организацията на транзакциите със специална договорна форма или вътре във фермата би била свързана само с допълнителни разходи, без да доведе до някакви транзакционни изгоди. Повтарящи се транзакции с ниска специфичност на активите и висока неопределеност и присвояемост могат да бъдат ефективно управлявани чрез специален договор.

Рамковият договор за управление на отношенията (Relational contract) се използва, когато подробните условия на транзакцията не са предварително известни в изходния момент (висока неопределеност) и се договаря рамката (взаимните очаквания) вместо детайлна спецификация на задълженията. Партньорите се (само)ограничават от опортюнизъм и са мотивирани да разрешават възникващите трудности и да продължат взаимоотношенията (ситуация на честа двустранна търговия). Освен това не съществува голям риск, тъй като инвестициите могат лесно и безразходно да се пренасочат към друго ползване или други ползватели (няма специфични активи). Специалната договорна форма е също ефективна за редки транзакции с ниска неопределеност, висока специфичност и присвояемост. Тук зависимите инвестиции могат да бъдат защитени чрез договорните клаузи, тъй като съответните задължения на партньорите се дефинират и санкционират лесно

при всички възможни обстоятелства (липса на неопределеност). В случая, редкият характер на транзакциите не оправдава интернализиране в рамките на фермата.

Транзакции с висока честота, неопределеност, специфичност/зависимост на активите и присвояемост трябва да се организират във фермата (вътрешна организация, основана на собственост). Например мениджърските и технологичните знания (опознаването на животните, качествата на обработваемите земи) най-често са високо специфични за дадена ферма и тяхното снабдяване се управлява чрез постоянен трудов договор, комбиниран с права на собственост (в продукта, активите). Дългосрочните инвестиции в земята трябва да се правят на собствена/или арендувана за продължителен период земя, а не на сезонно наета (висока специфичност по отношение на разположение и продукт). Всички „критични“ за фермата материални активи са вътрешноорганизирани – производство на фураж за животните, основни машини, снабдяване с вода за напояване и др. Докато универсалните активи могат да се финансират ефективно чрез пазарна форма (банков кредит), високоспецифичните инвестиции се правят единствено чрез вътрешно финансиране (собствени средства, продажба на дялове, джойнт венчър).

Ако специфичният и специализиран капитал не може да бъде ефективно организиран вътре във фермата (икономията на размери или мащаби да е реализирана, финансирането да е осъществено), тогава е необходимо да се използва ефективна външна форма/и за управление – груповата ферма, съвместна собственост, взаимосвързана организация, коопериране, лобиране за обществена интервенция.

Ако съществува висока взаимна зависимост на активите (капацитетна, технологична, време за доставка, разположение, произход/бренд) с партньор от снабдителната и/или хранителната/преработвателната верига, тогава не е трудно да се управляват транзакциите чрез договорната форма (силни взаимни интереси за коопериране и ограничаване на опортюнизма). В България например широко използвани са ефективни договори за доставка/снабдяване между фермите и преработвателите в млечното, месното, винарското и биологичното производство (симетрична зависимост). Много често фермерите са изправени пред едностранна зависимост и имат нужда от ефективна (основана на собственост) организация за защита на интересите си. Транзакционните разходи за формирането и поддържането на подобна колективна организация обикновено са високи (голяма коалиция, различни интереси на членовете, опортюнизъм от тип „безплатна езда“) и тя е или неустойчива, или изобщо не възниква. Това създава сериозни проблеми за ефективността и устойчивостта на индивидуалните ферми – липсващи пазари, монополна/полумонополна ситуация, невъзможност да се индуцира обществена интервенция.

Сериозни транзакционни проблеми възникват, когато условието за специфичност на активите съвпада с високата неопределеност, ниската честота и добрата присвояемост. Тук разработването на специална управленска структура за частна транзакция е неоправдано, специфичните инвестиции не се правят, а дейността не се осъществява в ефективен размер (провал на пазара и провал на частния договор). Подобни трудности се срещат и за редки транзакции с висока неопределеност и присвояемост.

Във всички тези случаи е необходима намеса на трета страна (частна, обществена, неправителствена организация и др.) за подпомагане, арбитраж и

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

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

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

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

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

#### 3.1. Резултати от процеса на договаряне

Важен елемент от икономическия анализ е идентифицирането на доминиращата структура и фактори на използваните договори като цяло, и в отделни подотрасли на селскостопанското производство, в различни райони на страната, типове на фермерство и т.н. Това е специфичният краен резултат от процеса на договаряне между аграрните агенти и аграрното управление като цяло и показва състоянието и развитието на пазарните отношения, разпространението и многообразието на договорните форми и степента на вертикалната и хоризонталната интеграция в аграрния сектор и свързаните сектори.

Този анализ дава пълна представа как се управлява аграрната сфера и за съществуващия пазарен, договорен, частен, колективен и обществен ред в отрасъла. Той също така позволява да се оцени потенциалът, ефективността и ограниченията за развитие на пазарните и договорните отношения в селското стопанство; спецификацията на критичните фактори, които способстват или затрудняват тяхното развитие и разширяването на аграрните договори; оценката на състоянието, динамиката и перспективите на ефективно и устойчиво развитие на различните типове ферми, колективните форми „извън фермерските врати“ и селското стопанство като цяло. Освен това сравнителен анализ с подобни изследвания в миналото (Башев и Терзиев, 2001, 2002а,б,в) дава възможност да се оцени как се развива договорната структура и аграрното управление в условията на европейска интеграция и прилагане на ОСП на ЕС.

Съвременната структура на основните видове договори, използвани от българските ферми в снабдяването на необходимите активи и услуги и в реализацията на продукцията и услугите, установена с проучване на литература и непредставителни дълбочинни интервюта с менажери на земеделски стопанства, е представена на Таблица 1.

Функционална област на фермата	Основни договорни форми			
	Пазарен договор	Специален договор	Коалиционен договор	Обществен договор
Снабдяване със земя и други природни ресурси	Покупка Краткосрочен наем	Дългосрочна аренда с фиксирана рента Дългосрочна аренда с подялова рента Дългосрочна аренда с пазарна рента	Коопериране Партньорство	Аренда на държавни земи Аренда на водоеми и напоителни системи
Снабдяване с труд	Дневно наемане Сезонно наемане	Постоянен трудов договор с фиксирано възнаграждение Постоянен трудов договор с възнаграждение обвързано с крайните резултати	Партньорство Коопериране	

Снабдяване с краткосрочни материални активи	Покупка чрез мимолетен договор Стандартен договор	Дългосрочен договор за доставка Договор за снабдяване в пакет с кредитиране, услуги, и/или покупка на фермерска продукция	Коопериране	
Снабдяване с дългосрочни материални активи	Покупка чрез мимолетен договор Стандартен договор	Договор за дългосрочно наемане Договор за покупка в пакет с кредитиране (лизинг) и/или услуги (обслужване)	Партньорство Коопериране	Аренда на държавно имущество 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 иновации 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 иновации
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 Продажба на едро Стандартен договор Дигитален маркетинг	Дългосрочен договор за изкупуване Взаимносвързан договор за изкупуване в пакет с кредитиране, доставка на материални активи и/или услуги Търговия с биологични, еко и др. продукти с	Партньорство Коопериране	

		независима сертификация и одит		
Услуги с характер на колективни и публични блага	Продажба на дребно	Дългосрочен договор с частна организация Дългосрочен договор с неправителствена или др. организация	Партньорство Коопериране Колективни кодове за поведение	Обществени еко-договори Кръстосано съответствие

*Таблица 1. Съвременна структура на договорите използвани от българските ферми в снабдяването на активи и услуги и в реализацията на продукцията и услугите*

*Източник: авторът*

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

### *3.2. Модернизация на процеса на аграрно договаряне*

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

Анализът на аграрните агенти от различен тип, техните характеристики и договорни нужди, на процеса и резултата на аграрно договаряне и изпълнение на аграрните договори ще позволи да се идентифицират потенциала, проблемите и разходите (транзакционни и съвкупни) при различни типове договори използвани в българското селско стопанство. На тази основа ще се детерминират случаите да пазарни и договорни трудности и „провали“ в ефективното управление на взаимоотношенията на фермерските предприемачи със снабдители на ресурси, услуги, купувачи, държавни организации и други заинтересовани страни, в основните функционални области на фермерско управление, в отделни подотрасли или области на аграрното управление. Освен това ще могат да се идентифицират и случаите на „обществен провал“ – когато има необходимост от намеса на трета страна (държавата, НПО и др.) в пазарните и частни отношения на агентите (определени във Фигура 3), но няма

въведена ефективна (публична, колективна или частна) форма за улесняване на договорните отношения.

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

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

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

Изборът на ефективните форми за обществена интервенция в пазарните и частните отношения се определя посредством сравнителния структурен анализ (Башев, 2012). След като са идентифицирани предизвикателствата (проблеми, конфликти, провали, рискове, високи частни разходи и др.) в договорните отношения и съществуващия пазарен, частен и обществен ред, се очертават нуждите от нова обществена интервенция и за включване на „държавата“ в пазарните и частни отношения на агентите. След това следва да се определят алтернативните форми за нова обществена интервенция, която може да коригира пазарния, частния и обществения провал; да се оцени тяхната сравнителна ефективност и да се избере най-ефективната от тях. Най-накрая трябва се да оцени сравнителната ефективност на избраната обществена форма по отношение на друга практически възможна форма на управление като партньорство с частния сектор, фундаментална институционална модернизация, международно сътрудничество и др.

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

Научният и икономическият анализ на договорните отношения в аграрната сфера дава възможност за (по-)адекватна оценка на състоянието и усъвършенстване на управлението им. По този начин се информират заинтересованите страни и обществеността като цяло за реалната ефективност и потенциал за подобряване на съществуващата договорна структура в аграрната сфера. Този анализ също така подпомага да се направят ценни препоръки за подобряване на системата за аграрна, статистическа и др. информация, която следва да предоставя важна информация (тип, фактори и др.) за различните договори, използвани от аграрните агенти за управление на взаимоотношенията със снабдители, купувачи, обществени организации и други заинтересовани страни.

### **Заклучение**

Икономическият подход в анализа на аграрните договори ги разглежда като гавърнанс структури като идентифицира различните типове договори (за покупко-продажба, наем на труд и ресурси, услуги, заем, застраховане, маркетинг, коалиране и т.н.) и оценява техните абсолютни и сравнителни предимства и недостатъци по отношение на повишаване рационалността на агентите, контролиране на възможен опортюнизъм, намаляване на неопределеността и риска, защита на инвестициите и минимизиране на транзакционните и съвкупните разходи за агентите.

Заедно с това аграрното договаряне се разглежда не като еднократен акт (на волеизявление), а като процес, на всички етапи на който се правят (транзакционни) разходи, които следва да се елиминират или минимизират. Тъй като директното измерване на транзакционните разходи често е или трудно, или невъзможно, се идентифицират критичните (транзакционни, институционални, технологични и т.н.) фактори и в зависимост от тяхната комбинация се определят най-ефективните управленчески (договорни) форми.

Адаптираният сравнителен институционален анализ на новата институционална икономика позволява не само да се „обясни” съществуващият договорен и управленчески ред в дадена страна, отрасъл, район, екосистема, тип на фермерство и т.н., но и да се усъвършенства системата на аграрен гавърнанс. Базира се на установяване на съществуващите проблеми и провали на пазара, частно договаряне, обществени форми, идентифициране на нуждите за нова обществена интервенция и определяне на практически възможните форми за обществено включване в пазарните и частни отношения на агентите. На тази основа може да се направи и избор на най-ефективната(ите) между тях, които минимизират индивидуалните и съвкупни (социални) транзакционни разходи и максимализират индивидуалните и съвкупни транзакционни изгоди.

За подобряване на икономическия анализ на аграрните договори в страната е необходимо събирането на нов тип (микро и макро) икономическа информация за институционалната среда, доминиращите форми на управление на снабдяването с ресурси и реализацията на продукцията на земеделските стопанства от различен тип и критичните (персонални, институционални, транзакционни, технологични и т.н.) фактори за управленчески избор.



**Използвани източници**

1. Башев, Х. (1998). Организация на аграрните иновации, Икономика и управление на селското стопанство, 5.
2. Башев, Х. (2009). Управление на договорните отношения на фермата, Икономика и управление на селското стопанство, 2, 38-50.
3. Башев, Х. (2012). Ефективност на фермите и аграрните организации, Икономическа мисъл, 4, 46-77.
4. Башев, Х. (2023)л. Подход за дефиниране и анализиране на аграрното управление (governance), Икономически и социални алтернативи, No 3, 5-23.
5. Башев, Х. (2024). Към въпроса за икономическо изучаване на аграрните договори, сп.Диалог, брой.
6. Башев, Х. и Д.Терзиев (2001). Организация на снабдяването със земя в българските ферми, Икономика и управление на селското стопанство, 6, 17-27.
7. Башев, Х. и Д.Терзиев (2002а). Организация на снабдяването със труд в българските ферми, Икономика и управление на селското стопанство, 1, 21-30.
8. Башев, Х. и Д.Терзиев (2002б). Организация на снабдяването с материални активи в Българските ферми, Икономика и управление на селското стопанство, 2, 17- 24.
9. Башев, Х. и Д.Терзиев (2002в). Организация на снабдяването с услуги в българските ферми, Икономика и управление на селското стопанство, 3, 20-28.
10. ЗАЗ (2018). ЗАКОН за арендата в земеделието, последно изменение, 2018г.
11. ЗЗД (2021). ЗАКОН за задълженията и договорите, последно изменение, 2021г.
12. Терзийска, Р. (2016). Управление на мрежови структури в аграрния бизнес, дисертационен труд за присъждане на образователна и научна степен „доктор“, УНСС.
13. Bachev, H. (2013). Risk management in the agri-food sector, Contemporary Economics, Volume 7, Issue 1, 45-62.
14. Georgiev, M. (2011). Institutional Analysis of Transactions in Agricultural Land Contracts in Bulgaria”, Agricultural University, Agrarian Sciences, 3, issue 5, 53-62.
15. 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.
16. 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.
17. MacDonald, J. (2015). Trends in Agricultural Contracts, Choices, 30(3), 1-6.
18. Massey, R., M. Sykuta, V. Pierce, (2020). Contracts in agriculture. Farm management. University of Missouri.
19. Sykuta, M. (2010). Concentration, Contracting and Competition: Problems In Using The Packers & Stockyards Act To Supplement Antitrust, The CPI Antitrust Journal, 4(2).
20. USDA (2012). Agricultural Resource Management Survey: farms with contracts by farm typology, 2012. From Farm Structure and Organization: Background on Farm Organization, USDA Economic Research Service.
21. 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.

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





