

Доц. д-р Храбрин Башев*

ЕФЕКТИВНОСТ НА ФЕРМИТЕ И АГРАРНИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Адаптирани са постиженията на новата институционална икономика¹ и е предложен подход за оценка на ефективността на фермите и аграрните организации. Подходът включва: изучаване на фермата и аграрните организации като управленска вместо като производствена структура; оценка на сравнителната ефективност на алтернативните пазарни, договорни, вътрешни и хибридни форми за управление; анализ на равнището на транзакционните разходи и техните институционални, поведенчески, критични, технологични и природни фактори; определяне на критерия за ефективност на фермата и нейните ефективни граници; прецизиране на икономическата роля на държавата и нуждите от обществена интервенция в аграрния сектор; оценка на сравнителната ефективност на алтернативните форми за обществена намеса.

JEL: Q01; Q12; Q13; Q15; Q18

Навсякъде по света въпросът за оценка на ефективността на фермите и аграрните организации е сред най-актуалните в дискусиите на учени, земеделски производители, инвеститори, политици и общественици.² Този проблем е интензивно разискван и в България в процеса на преход и европейска интеграция.³

Фундаменталното развитие на теорията на икономическите организации през последните десетилетия води и до значителна еволюция в разбирането на същността и ефективността на аграрните организации.⁴ Независимо от това

* Институт по аграрна икономика, hbachev@yahoo.com

¹ Coase, R. The Nature of the Firm. – *Economica*, 1937, 4, p. 386-405; Furuboth, E. and R. Richter. *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*. Ann Arbor. The University of Michigan Press, 1998; Williamson, O. *The Mechanisms of Governance*. New York: Oxford University Press, 1996.

² Gortova, M. and S. Davidova. *Farm productivity and efficiency in the CEE applicant countries*. Elsevier, 2003; Harvey, J., P. Klein and M. Sykuta. *Markets, Contracts, or Integration? CORI*, 2007; Mathijs, E. and J. Swinnen. *Production Organization and Efficiency during Transition*. PRG, 1997; Masterson T. *Productivity, Technical Efficiency, and Farm Size in Paraguayan Agriculture*. Levy Economics Institute, 2007; Sporleder, T. *Managerial Economics of Vertically Coordinated Agricultural Firms*. - *American Journal Agriculture Economics*, 1992, 5, p. 1226-1231.

³ Заимова, Д. Методи за оценка на икономическа ефективност на земеделски стопанства. - *Икономическа мисъл*, 2011, N 2; Иванова, Н. Икономическа ефективност на българските земеделски стопанства, специализирани в производството на зърно, грозде и зеленчуци. - *Икономика и управление на селското стопанство*, 2009, N 2, p. 51-61; Котева, Н. Икономическа ефективност на земеделските стопанства. - *Икономика и управление на селското стопанство*, 2011, N 1; Кънчев И. и Ю. Дойчинова. Сравнителен анализ на функционирането на частните организационни структури в аграрния сектор. УНСС, 2000.

⁴ Башев, Х. Ефективност на аграрните организации с отчитане на транзакционните разходи. - *Икономика и управление на селското стопанство*, 2003, N 2, с. 13-20; Harvey J. and M. Sykuta.

преобладаващо се използват специфични и непълни подходи за оценка на ефективността на фермите и останалите икономически организации в земеделието. Тя най-често се оценява (единствено) чрез “техническата ефективност” на факторите на производство и “производителността на използваните ресурси”. Сравняват се равнищата на ефективност на ферми от различен тип, сектори и страни независимо от специфичната икономическа, институционална и природна среда на тяхното развитие. Препоръчват се откъснати от действителността “идеални” модели и размери на “ефективни” (животновъдни, оранжерийни) стопанства, базирани на оптимизация на технологичните фактори на производство и/или на опита на други райони и държави. Същевременно останалите аграрни организации (договори, асоциации, пазари, обществени форми) не се разглеждат като алтернативни структури, като се игнорират или изучават самостоятелно.

В по-сложните модели на неокласическата икономика критерият за оценка на ефективността на организацията се извежда от равновесното състояние на икономическата система - когато се изравняват маржиналните приходи с маржиналните разходи.⁵ Според подобно опростено разбиране на икономиката цялостната дейност на агентите ефективно се управлява единствено от пазара. Организацията, които използват ресурсите с продуктивност, различна (по-висока, по-ниска) от маржиналната, са неефективни. Редките случаи на “пазарен провал” (tragedy of commons, externalities) се установяват лесно и своевременно се коригират чрез “перфектна” интервенция на държавата.

Традиционният подход за оценка на икономическите организации не може да даде отговор на въпроса *защо съществуват толкова много организации, които функционират с различна ефективност* в продължителни периоди. Например всички анализи констатира висока устойчивост на “неефективни” организации в българското земеделие – слабопродуктивни (полу)-пазарни стопанства, производствени кооперации с норма на рентабилност, няколко пъти по-ниска от частните ферми, подсектори с “отдаване на ресурсите” под средните за отрасъла, неефективни договорни и вертикално интегрирани форми, неработещи обществени организации.⁶ Ако ефективността на дадена организация е слаба, винаги ще е налице силен частен или обществен механизъм (конкуренция, държавна интервенция) за пренасочване на ресурсите към по-ефективно приложение и в дългосрочен план ще съществуват само “ефективни” организации, управляващи ресурсите на (близо до) обществено допустимото равнище.

Property Right and Organizational Characteristics of Producer-Owned Firms. - Annals of Public and Cooperative Economics, 2005, N 4, p. 545-580.

⁵ Pigou, A. Economics of Welfare. London: Macmillan and Co., 1920.

⁶ Иванова, Н. Цит. съч., с. 51-61; Котева, Н. Цит. съч.; Vachev, H. Management of Farm Contracts and Competitiveness. VDM Verlag, 2010.

Традиционният подход оценява и сравнява равнището на ефективност на различните организации, без изобщо да търси отговор на въпроса *защо има толкова многообразни организации от различен тип* в определена страна, подсектор на земеделието, географски район и т. н. - индивидуални ферми, групови ферми, регистрирани кооперации и фирми от различен вид, асоциации и джойнт венчъри, стопанства за самозадоволяване, частична и пълна заетост, малки и големи стопанства, договорно или напълно интегрирани форми, хибридни (обществено-частни) организации. Следователно в тесните рамки на подхода, ограничаващ ефективността на икономическите организации до производствените разходи, не може да се разбере нито икономическият смисъл на различните типове аграрни организации, нито да се оцени тяхната сравнителна ефективност и взаимна допълняемост.

Аграрните организации като управленска структура

Новоразвиващата се методология на *новата институционална икономика* търси разбирането на различните икономически организации в тяхната *роля да управляват (govern) взаимоотношенията между индивидуалните агенти и да минимизират разходите за транзакция*. Обикновено селскостопанската дейност и свързаната с нея размяна (по отношение снабдяването със земя и труд, финансирането, маркетинга на продукта) е съпроводена от значителни (транзакционни) разходи. Необходимо е например да се правят разходи за прилагане на институционалните изисквания (закони, стандарти, неформални правила), за намиране на най-добрите цени и партньори, договаряне на условията за размяна, подготовка и регистрация на договорите, контролиране изпълнението на задълженията по тях, разрешаване на възникващи конфликти (вкл. по съдебен или друг ред), адаптиране или прекратяване в зависимост от променящите се условия и т.н.

Разделението и специализацията на труда и свързаните с това размяна и коопериране предоставят огромни възможности за повишаване на производителността и благосъстоянието. Те позволяват и стимулират задълбочаването на специализацията и размяната, но са свързани и с допълнителни разходи. Високите външни разходи за размяна правят по-печелившо вътрешното деление и кооперацията на труда (на дадената транзакция) в определена организация (фирма, групово стопанство) вместо на пазара. Така специализирана животновъдна ферма организира вътрешно растениевъдна дейност (наемайки допълнителен труд, земя) поради високите разходи и риск от пазарното снабдяване с фураж. Вътрешното управление на транзакциите също е свързано с разходи (за организиране, стимулиране и контролиране на наетата работна сила, координация и контрол на дейността на партньорите), които ограничават безпределното разширяване на границите на (вътрешна) организацията. Следователно *една транзакция (дейност) ще се включи в*

*дадена организация, ако разходите са по-малки от управлението на същата транзакция чрез пазара или от друга организация.*⁷

По принцип всяка аграрна дейност и размяна може да се управлява чрез голямо разнообразие от *алтернативни* форми.⁸ За мениджъра на ферма едната крайност е пълната специализация в управление на пазарни транзакции (вместо в производствено управление) - наемане на земя и дълготрайни материални активи, закупуване на всички услуги по обработката и прибиране на реколтата, на необходимите краткосрочни активи, продажба на целия първичен продукт на пазара. Другата крайност е затворена еднолична или групова ферма – фермерите използват само собствени ресурси и труд и консумират цялата продукция. Между тези два полюса се намира огромен арсенал от възможни форми за управление на аграрната дейност и размяната. Например “обработката на земята с трактор” може да се управлява по редица начини: фермерът може да закупи (еднолична собственост), да наеме (договор за наем) или да придобие чрез лизинг (свързан контракт за снабдяване на материален актив и кредит) трактор, с който сам да обработва земята; да закупи еднократно или многократно механизирани услуги от пазара (мимолетен или дългосрочен договор за услуга); група фермери могат да закупят заедно трактор (съвместна собственост) и да го използват групово (производствен кооператив) или индивидуално; фермерът може да се включи в кооперация, предоставяща механизирани услуги (организация, нецеляща печалба); да даде земята си под аренда на собственик на трактор и да дели продукта (аренден договор с фиксирана или дялова рента); да наеме тракторист да работи във фермата (трудов договор) и дори да продава механизирани услуги (организация с цел печалба); тези услуги могат да се субсидират от държавата (тристранна форма) или да се предоставят от общинска или държавна фирма (обществена организация) и т.н. В зависимост от сравнителната ефективност на реално възможните форми ще се предпочете една или друга организация на дейността/размяната.

В крайна сметка разпределението на цялостната дейност между различните ферми, аграрни организации и пазари ще се определя от сравнителните разходи за използване на алтернативните управленски форми, като в дългосрочен план *ще доминират най-ефективните, минимизиращи съвкупните (вътрешни и външни) транзакционни разходи*. Икономическата ефективност на фермите и аграрните организации трябва да отчита не само тяхната способност да минимизират производствените разходи, но и

⁷ Coase, R. Цит. съч., с. 386-405.

⁸ В селското стопанство почти няма примери, където организационната форма е еднозначно (пред)определена от технологията, а и при една и съща производствена технология са възможни много форми на организация.

възможностите да икономисват транзакционни разходи. Докато производствените разходи са свързани непосредствено с технологията (“комбинацията на производствените фактори”) на определена земеделска, екозащитна и друга дейност, то транзакционните са тези за управление на отношенията между индивидите (за адаптиране към институционалните ограничения, координация на дейността, защита и размяна на многообразните права и т.н.). При това трябва да се имат предвид не само *текущите* разходи за използване на отделните организации, но и *дългосрочните* разходи за тяхното развитие (учредяване, поддържане, модернизация, ликвидация).

Ако осъществяването на дейността и размяната не е свързано с транзакционни разходи (“нула транзакционни разходи”), тогава типът на тяхната организация няма да има никакво икономическо значение.⁹ Индивидите биха управлявали своите взаимоотношения еднакво ефективно и чрез свободния пазар (адаптиране към промените в пазарните цени), и чрез частни организации от различен тип (договор, фирма), и чрез колективно вземане на решение (кооператив, асоциация), и в общонационална йерархия (единствена частна или държавна компания). Тогава лесно биха се реализирали технологичните възможности за икономия на размери и мащаби в производството на обществено-необходимите продукти и услуги (максимална продуктивност на ресурсите - *internalization of externalities*).¹⁰ Пълната информация за ефективния потенциал на транзакциите (за оптимизиране използването на ресурсите, задоволяване на общественото търсене, спазването на правата и правилата) би била безразходно достижима за всички и индивидуалните агенти биха могли безразходно да дефинират нови права и да защитават абсолютните¹¹ и договорни права, както и да търгуват (разменят) наличните ресурси във взаимен интерес до изчерпване на потенциала за повишаване на продуктивността и благосъстоянието (“Pareto ефективност”).

Често обаче високите транзакционни разходи затрудняват или дори блокират иначе ефективни (взаимно изгодни) за всички участници дейности и размяна. Например въпреки високата възвръщаемост на инвестициите в аграрни изследвания и иновации пазарните и частните агенти не организират (изобщо в обществено-необходимата степен) подобни дейности/транзакции поради високата неопределеност и ниската (пазарна и частна) присвояемост на вложенията.

Тъй като осъществяването на аграрната дейност е свързано с транзакционни разходи, “рационалните” агенти ще търсят, подбират и развиват такива форми за организация на своята работа и размяна, които да *макси-*

⁹ *Williamson, O.* Цит. съч.

¹⁰ *Coase, R.* The Problem of Social Costs. - *Journal of Law and Economics*, 1960 3, p. 1-44.

¹¹ Формални и неформални права на индивидите и поколенията, предоставени от институционална среда.

мизират транзакционните изгоди и да минимизират транзакционните разходи. Типът на икономическа организация е от определящо значение, защото различните управленски структури дават нееднакви възможности на участниците да реализират социалните и технологичните възможности (задоволяване на потребностите, икономии на размери и мащаби, неделиемост на дейността), да координират и адаптират транзакциите, да стимулират приемливо поведение на контрагентите, да контролират и защитават от нежелана експроприация (опортюнизъм) инвестираните средства и т. н. В дългосрочен план неефективните форми ще замират и ще доминират само ефективни форми за организация на аграрните дейности и размяна.

Отделните аграрни дейности и транзакции имат различни специфични характеристики, които се променят в зависимост от институционалната среда (законова регулация, ефективност на обществена система за санкциониране на законите и частните договори, други формални и неформални ограничения); личните качества на участниците (предпочитания, натрупан опит, изградена репутация, склонност към опортюнистично поведение, степен на поемане на риск); макроикономическата обстановка (икономическа стабилност, външнотърговски режим, степен на държавна подкрепа); доминиращите технологии (механизация и стандартизация на операциите, приложение на информационни технологии) и природните условия (наличие на ресурси, зависимост от тях). Не съществува единствена най-ефективна форма за организация на всички аграрни дейности и транзакции във всички възможни икономически, институционални и природни условия. В зависимост от критичните измерения на всяка дейност/транзакция аграрните агенти ще използват адекватна (най-ефективна) форма за нейното управление. Във всеки определен момент целокупната аграрната дейност и разпределението на ресурсите ще се осъществява (управлява) чрез *многообразни* икономически организации – една част от нея ще бъде в рамките на класически еднолични ферми (фирми), друга ще се управлява посредством специални договорни форми (“частен ред”) между независими партньори, трета ще се координира от движението на пазарните цени и пазарната конкуренция (“невидимата ръка на пазара”); част от нея ще се организира чрез колективно вземане на решения (партньорство, кооперация), друга част ще се управлява вътрешно от едноличен мениджър или чрез по-сложни йерархични структури, част ще се поддържа от трета страна (държавата, международна помощ) или ще изисква по-комплексни и хибридни форми.

Логиката на минимизиране на транзакционните разходи ни помага да разберем развитието и ефективността на съвременните аграрни организации – динамиката в еволюцията и потенциала на различните типове ферми (самозадоволяваща се, полупазарна, групова, ориентирана или не към печалба, корпоративна) и коалиции; икономическите хоризонтални и вертикални граници на фермите (разширяване на вътрешното разделение и спе-

циализация на труда, диверсификация на продукта, решенията “да произведе или да купя”, “да продам или да продължа преработката”, “да придобия или да наема”, “да организирам производство или да отстъпя правата за ползване на ресурсите); многообразните видове договори (класически, неокласически, тристранни, дългосрочни, взаимосвързани) за снабдяване със земя, труд, услуги, ресурси, иновации, финансиране, управление на риска, маркетинг; икономическата необходимост за коопериране с конкурентите (в снабдяването, маркетинга, опазването на околната среда, лобирането) или вертикалните партньори (назад или напред по веригата); формите за управление на природните ресурси и услугите на екосистемите; етапите и границите в развитието на аграрните и свързаните пазари; необходимостта от и ефективността на формите за държавна и/или международна интервенция и т. н.¹²

Нещо повече, ефективността на дадена организация не може да бъде напълно оценена, без да се анализира ефективността на (взаимно) допълващата и/или конкуриращата организация. Например голямата ефективност на многочислените малки (и домашни) стопанства и на производствените кооперации по време на прехода в България не може да бъде правилно оценена, без да се анализира тяхната висока взаимна допълняемост.¹³

В зависимост от доминиращата институционална среда (разпределението на формалните и неформалните права и задължения между индивидите и групите и ефективността от санкционирането на “правилата на играта”) и формите на обществена намеса (държавно снабдяване, подпомагане, регулиране) индивидуалните пазарни и/или частни организации ще бъдат с нееднаква ефективност за различните агенти и отрасли. В България например през периода на трансформация при напълно невъзстановени частни права върху земеделските земи и високи разходи за тяхната размяна и защита най-ефективните форми за организация на снабдяването със земя са краткосрочната аренда и вътрешната интеграция (самозадоволяваща/полупазарна ферма, производствено коопериране). Ето защо специфичната институционална среда, в която се осъществява икономическата дейност, е *ключов параметър*, който в края на краищата (пред)определя типа и хода на социално-икономическото развитие на дадена социална група, район, сектор на стопанството, страна и т. н.¹⁴

Следователно в реалния свят с непълно и недобре дефинирани и санкционирани права и позитивни транзакционни разходи фермата и другите аграрни организации имат значителна *икономическа роля*. Фермите са не само производствени, но и основни управленски структури – форми за орга-

¹² Анализ на ефективността на аграрни организации през периода на преход и европейска интеграция у нас е направен от *Bachev, H. Management of Farm Contracts and Competitiveness...*

¹³ *Башев, Х. Икономически граници на фермата. – Икономика и управление на селското стопанство, 2000, N 5, с. 3-17.*

¹⁴ *North, D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press, 1990.*

низация на транзакциите и за минимизиране на транзакционните разходи. Ефективността на различните видове ферми не може да бъде правилно разбрана и оценена, без да се анализира техният сравнителен производствен и управленски потенциал. Трябва да се отхвърли прилаганият Nirvana подход за оценка на организационни форми като “добри” или “лоши” сами по себе си или на основата на определен тип ефективност (техническа, разпределителна, финансова, екологична), или в сравнение с някакъв невъзможен модел (идеален, без институции и транзакционни разходи, в други страни). Необходимо е оценката да бъде насочена към определяне на сравнителните предимства за формиране, управление, адаптация, интензификация, координация, стимулиране и контролиране на алтернативните и реално възможните форми за управление в конкретната пазарна, институционална, технологична и природна среда.

Фактори за избор на организационна форма

Отделните форми на управление имат специфични *предимства* и *недостатъци* за защита на правата на участниците и за координиране и стимулиране на обществен-необходимата селскостопанска дейност (производство на храни, суровини за индустрията, опазване на околната среда и т. н.). Те са алтернативни, но не са еднакво ефективни форми за организация на индивидуалната дейност/транзакции, тъй като имат различни характеристики (предимства, недостатъци).

Свободният пазар има големи координиращи и стимулиращи качества (“невидима ръка на пазара”, “силата на конкуренцията”) и дава неограничени възможности за печелене от специализацията и размяната. Пазарното управление обаче може да е съпроводено с висока неопределеност, риск и разходи в резултат от липсата на изчерпателна информация, колебанието на цените, възможността за опортюнистично поведение, ситуация на липсващи пазари и т. н.

Специалната договорна форма (private ordering) позволява по-добра координация, интензификация и защита на дейността/размяната. Тя обаче може да изисква значителни разходи за уточняване, написване и регистриране на договорните условия, за контролиране изпълнението на договореностите, за адаптиране към постоянните промени в условията, за санкциониране и оспорване на клаузите на договора и т. н.

Вътрешната (основана на собственост) организация дава възможност за по-голяма гъвкавост и контрол на дейността (директна координация, адаптация, санкциониране, разрешаване на конфликтите посредством разпореждане). Разширяването на вътрешната форма извън границите на семейството или малобройното партньорство обаче е свързано с големи разходи за коалиране (намиране на партньори, проектиране, регистрация, реструктуриране) и текущо управление (колективно вземане на решения, контролиране

на опортюнизма на членовете на коалицията, дирижиране и стимулиране на наемния труд). *Разделянето на собствеността от управлението* (кооперация, корпорация) дава големи възможности за растеж на производителността и транзакционната ефективност – вътрешно разделение и специализация на труда; експлоатиране на икономии на размери и мащаби; въвеждане на иновации; диверсификация; разпределение на риска; инвестиране в промоция на продукти и взаимоотношения с потребители, партньори и властта. Тя обаче може да е свързана с огромни транзакционни разходи за намаляване на информационната асиметрия между мениджърите и собствениците, вземане на решения, контролиране на опортюнизма и адаптация. *Кооперативната и ненасочената към печалба форми* имат също и слаби вътрешни възможности за дългосрочни инвестиции поради ненасочените към печалба цели и невъзможността за търгуване на индивидуалните дялове (horizon problem).

Коя от принципните форми за организация на дейността и транзакциите ще бъде използвана, зависи от сравнителната ефективност (транзакционните разходи) на реално възможните алтернативи. Разходите за транзакция имат две *поведенчески* причини – *ограничена рационалност* и *опортюнизъм на индивидите*.¹⁵ Аграрните агенти не притежават цялата информация за икономическата система (диференциация на цените, търсенето, възможностите за търговия, тенденциите в развитието), тъй като събирането и обработката на подобна информация е много скъпо или невъзможно (множество пазари, бъдещи събития, намерение на партньора за измама). За да оптимизират вземането на решения, агентите трябва да правят разходи за “повишаване на несвършената си рационалност” – за събиране на данни, анализи, прогнозиране, обучение, консултиране.

Икономическите агенти са склонни и към опортюнизъм и ако съществува възможност за някоя от страните за безнаказано получаване на допълнителна изгода/рента от размяната, тя вероятно ще се възползва от това. Разграничават се три форми на опортюнизъм: *предконтрактен* (adverse selection), когато някой от партньорите се възползва от информационната асиметрия за договаряне на по-добри условия на размяна; *следконтрактен* (moral hazard), когато някой партньор се възползва от невъзможността за пълно контролиране на дейността му (от другия партньор, трета страна) или когато получава законосъобразна изгода от неочаквани промени в условията на размяна (разходите, цените, нормативната уредба). Третата форма (free ride) се проявява при развитието на големите организации, където индивидуалните изгоди не са пропорционални на индивидуалните усилия (разходи). Тенденцията е всеки да очаква другите да инвестират в организационното

¹⁵ Williamson, O. The Economics of Organization. - The American Journal of Sociology, 1981, 87 (3), p. 548 - 577.

развитие и да се облагодетелства от новата организация при успех.¹⁶

Най-често е твърде скъпо или невъзможно да се разграничи опортюнистично от неопортюнистично поведение поради ограничената рационалност на агентите (например фермерът установява, че закупените семена не са елитни чак по време на реколтата). Аграрните агенти могат да защитят правата, инвестициите и транзакциите си от риска за опортюнизъм чрез: предварителни усилия за намиране на сигурен партньор и проектиране на ефективна форма за неговата ангажираност и последващи инвестиции за предотвратяване (чрез наблюдение, контролиране, стимулиране на сътрудничество) на възможен опортюнизъм на етапа на изпълнение на договорите.¹⁷

Освен от транзакционните разходи изборът на икономическа организация зависи и от редица други значими фактори:

Първо, персоналните характеристики на индивидуалните агенти – предпоченции, идеология, знания, възможности, склонност към поемане на риск, репутация, доверие, “договорна” сила. Например фермерската организация е често ограничена до фамилното партньорство; в някои култури кооперацията е предпочитаната форма за аграрна организация. Ако фермерът е добър мениджър, той ще проектира, контролира и реализира по-голяма (и ефективна) организация, адаптирана към специфичните му нужди - да управлява ефективно повече вътрешни (наета работна сила) и външни (пазарни и договорни) транзакции. Фермер, поемащ по-голям риск, предпочита рисковни, но и по-продуктивни форми – например банков кредит за нова печеливша инвестиция. Когато партньорите са семейни членове или близки приятели, не съществува необходимост от сложна организация, тъй като отношенията се управляват от високото взаимно доверие, благонамереността и общите интереси на страните. Изгодите за фермерите могат да бъдат в най-различна форма: на паричен или натурален доход, печалба, непряк приход, удоволствие от самонаемане или семеен бизнес, заетост в селското стопанство, желание за ангажираност в опазването на околната среда и поддържането на традицията, увеличено свободно време, други неикономически изгоди.

Второ, институционалната среда – формално и/или неформално наложения обществен ред (“правилата на играта”) и свързаните с него разходи. Често изборът на управленска форма е (пред)определен от институционални ограничения, като някои форми за осъществяване на фермерска дейност, снабдяване със земя и труд, търгуване на продукта и т.н. могат да бъдат обществено неприемливи, много скъпи или незаконни. Например корпоративната и кооперативната организация на фермерството е забранена в

¹⁶ Olson, M. The Logic of Collective Actions: Public Goods and the Theory of Groups. Harvard University Press, 1969.

¹⁷ Williamson, O. The Mechanisms of Governance...

много страни; пазарното търгуване на земеделски земи, природни ресурси и някои продукти/ресурси е незаконосъобразно; частното управление на натуралните екосистеми не е разрешено; някои типове ферми, аграрна собственост или трансакции са с преференциален данъчен режим. Ако разходите, свързани с незаконното управление, обаче не са високи (възможността за разкриване на нарушителите е малка, санкционирането и наказанията са незначителни), а изгодите са големи, тогава преобладава по-ефективната форма.

Външната институционална среда оказва значително влияние върху равнището на трансакционни разходи и следователно върху избора на икономическа организация. Например през последните няколко години са закрити хиляди ферми и организации поради невъзможността им да се адаптират към новите европейски стандарти за качество, безопасност, опазване на околна среда, благосъстояние на животните и т.н. Като правило при наличие на стабилна и добра обществена регулация (нормативна уредба, качествени стандарти, гарантирани цени, квоти) и ефективни механизми за санкциониране на договорите предпочитание ще се дава на мимолетните и класическите/стандартните договори. Ако правата върху основни аграрни ресурси (земи, води, материални активи) не са добре дефинирани и абсолютните/договорните права не са ефективно санкционирани, това води до разпространение на примитивни ферми за самозадоволяване, персонализирани и прекомерно интегрирани форми, неустойчиви организации, неразвити и липсващи пазари.

Трето, технологични и природни фактори като неделимост и взаимна свързаност на дейността, технологични икономии на размери и мащаби и т.н. В редки случаи съществува *само една* практически възможна форма за управление на аграрната дейност. Естественят минимален размер на фермерската организация например е определен от технологичен параметър като неделимост на дейността (биологичната неделимост на индивидуалните животни). В японското земеделие с разпръснати оризища снабдяването с вода не би било възможно да се осъществи от отделните фермери (висока взаимна зависимост, неразделност на ползването) и поради това от най-стари времена организацията на водоползване се развива като обществен проект.¹⁸ Ефективното управление на част от екодействието също изисква определен мащаб и следователно колективни действия на местно, регионално, национално или транснационално ниво. Освен тези примери обаче е почти невъзможно да се посочат случаи във фермерството, когато формата на управление да е едностранно определена от технологични параметри.

Друг фактор, който може да определи формата на управление (типа и

¹⁸ *Mori, T.* The History of Japanese Agriculture. – In: Agricultural Policy in Japan, IAAE Conference, Tokyo, 1991.

размера на фермата), е възможността за реализиране на технологични икономии на размери и мащаби. Например, за да работи с голям комбайн, фермерът разширява размера на стопанството или произвежда два или повече продукта с различни технологии с цел да използва свободни ресурси (семейна работна ръка). По принцип развитието на технологията следва търсенето в сектора и всъщност също е променлива величина.¹⁹ Нещо повече, максимална икономия на размери може да се постигне не чрез интернализиране на дейността, а чрез пазарна размяна на специализирана дейност – например продажба или покупка на услугата “жътва с комбайн”. Свободните ресурси на фермера също биха могли да се търгуват (продават, наемат) по-ефективно на пазара, вместо да се използват в собствена неспециализирана дейност (правилото на opportunity costs).

Всъщност се наблюдава обратната тенденция – зависимостта на технологичното развитие от управленската структура. Типично е институционалните ограничения (за трансфер на земята, наемане на труд) и големите транзакционни разходи (за външно финансиране/кредитиране) да намаляват реализацията на потенциала на наличните технологии. Широкото разпространение на примитивни технологии е по-скоро правило, отколкото изключение в аграрния сектор. В други случаи високата транзакционна неопределеност или неперфектната институционална регламентация водят до разширяване на фермерската организация над технологично оптималния размер. По време на социализма в източноевропейското земеделие е типична прекомерната концентрация, а в последващия период на трансформация - прекомерната интеграция и кооперация.

Технологичното развитие оказва съществено влияние на структурата и равнището на транзакционните разходи. Механизацията и стандартизацията на операциите и продукта повишават управляемостта и водят до разширяване на дейността, управлявана от мениджъра, увеличавайки вътрешните (разделение и специализация на труда) и външните (пазарно или договорно снабдяване, продажба, кооперация) транзакции. Възможностите, които прогресът в производствената, транспортната, измерителната, комуникационната и други технологии дава за координиране и интензифициране на транзакциите и минимизиране на транзакционните разходи, са огромни – лесна оценка и проследяемост; он-лайн информация, координация, мониторинг, констатиране, консултации; директна нискоразходна размяна и колективни действия на заинтересуваните страни в национален и транс-национален мащаб; бързо констатиране на проблемите и превенция от държавата; пълно участие на индивидите при и контрол върху общественото вземане на решения и т.н.

¹⁹ Иначе би било необяснимо широкото разпространение на малките машини в земеделието.

Критерият за ефективност на фермата

По-пълното разбиране на същността на аграрните организации ни позволява да прецизираме и критерия за икономическа ефективност на фермите. Непосредствената комбинация на факторите на производство в земеделието ще трябва да се осъществява в такива форми, които оптимизират (минимират) общите производствени и транзакционни разходи на участниците. Една ферма ще е ефективна, ако (има потенциал да) реализира *максимално възможната продуктивност на ресурсите с минимални транзакционни разходи*. Съответно на това повишаването на ефективността на стопанството означава подобряване на продуктивността със същите транзакционни разходи или намаляване на транзакционните разходи за достигане на определена продуктивност. Максимална ефективност на фермата се достига, когато се реализира напълно потенциалът за увеличаване на продуктивността на ресурсите с най-малко транзакционни разходи в сравнение с практически възможна алтернативна организация.

Често алтернативната организация на фермата (комерсиализиране на вътрешните транзакции, преобразуване на еднолична ферма/фирма в коалиция) е очевидно по-ефективна, тъй като повишава общите технологични и транзакционни изгоди с цената на по-малко съвкупни разходи (икономия на размери и мащаби). Ако обаче промяната на организацията е свързана с допълнителни производствени изгоди (понижение на производствените разходи, ръст в продуктивността и качеството) за сметка на допълнителни транзакционни разходи (управление на договор за снабдяване с финанси, иновации и услуги, наемане на работна сила), новата организация ще бъде ефективна само ако има *нетна изгода*, т.е. *когато изгодите под формата на прираст на продукта, дохода, свободното време и т. н. са по-големи от ръста на транзакционните разходи*.

Методите за оценка на частната и общата продуктивност на ресурсите (производителност, рентабилност, “съизмерване” на текущите и капиталните разходи и т.н.) са добре разработени. Предизвикателството е “измерването” на транзакционните разходи. Едно направление за оценка е *директното* сравняване на разходите за всяка транзакция в различните форми, като организацията, изискваща по-малки разходи, е по-ефективна. Сравнява се например дали е по-изгодна собствената реализация на продукцията или е по-евтино използването на маркетингов кооператив.

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

тивни транзакции (кражби, измами, провалена продукция).

Част от разходите за транзакция обаче е трудно (прекалено скъпо) или невъзможно да се обособят точно. В тази група спадат разходите за намиране на добър партньор, договаряне, контролиране на изпълнението на договореностите, организационно развитие, взаимно свързани транзакции, нереализиране/провалени сделки и др. Често е трудно да се отделят транзакционните от традиционните производствени разходи²⁰ – например докато работи, фермерът контролира и наетата работна сила; по време на транспортиране на суровините/продукцията той договаря продажбата на продукцията. Приблизителна оценка за равнището на транзакционните разходи може да се направи чрез интервюиране на мениджърите на ферми, при което те посочват степента (висока, средна, ниска) на усилията/времето за организиране на различните транзакции: за намиране на необходимата работна сила; арендуване и покупка на земя, нужните материални активи; договаряне на условията на размяна; контролиране изпълнението на договореностите; текуща адаптация на контрактите към новите условия; разрешаване на конфликти; членство в професионални организации; взаимоотношения с аграрната бюрокрация и т.н.

Поелементното сравнение на транзакционните разходи невинаги дава представа за ефективността на организацията, тъй като често алтернативната форма понижава един тип, но увеличава друг тип разходи за транзакция. Например при преход от външна (пазарна) към интегрирана форма 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 организационно формиране, вземане на решение, вътрешно управление, контролиране и стимулиране на наетия труд. В примера с алтернативите за маркетинг на продукцията може да се предпочете вътрешната реализация (консумация, производствено потребление, преработка) като по-изгодна форма на организация в сравнение с директната продажба или ползването на маркетингов кооператив.

Освен това част от транзакциите се управляват не чрез “чисти”, а чрез комплексни или взаимнообвързани форми – например снабдяване на материални активи “в пакет” със снабдяване на ноу-хау, екстеншън и/или услуги; общо снабдяване на материални активи и кредит; организиране на кредитиране на производството срещу насрещен маркетинг на продукцията. Следователно от съществено значение при оценката на ефективността е отчитането на *съвкупните* разходи за организация на транзакциите от различен вид - *общите външни и вътрешни* транзакционни разходи на фермата.

²⁰ Това затруднява използването на многообразните модели на неокласическата икономика посредством простото добавяне на нова транзакционна дейност.

Често е много трудно да се избере база за сравнение, тъй като високите разходи за транзакция блокират развитието на алтернативна организация. Пазарът за аграрен кредит в България например не се формира почти през целия период на трансформация и вътрешното снабдяване (използване на собствени средства, директно външно съинвестиране) е било единствената частна форма за финансиране на фермите. Тук не може да се отчете равнището на сравнителните разходи за транзакция и да се определи високата ефективност на интегралната пред заемната форма на финансиране. В този случай финансирането със собствени средства и чрез банков кредит въобще не са реални алтернативи, а качествено различни структури за управление. Следователно и използването на показателите за оценка на сравнителната ефективност на инвестициите, основаващи се на алтернативните разходи (дисконтиране, срок за възвръщане, вътрешна норма на доходност и т.н.), независимо от формата на организация на финансирането им няма особен икономически смисъл.

Сравнителният структурен анализ

Друго направление за оценка на ефективността на различните аграрни организации е посредством *сравнителен структурен анализ* (*Discrete structural analysis*) на алтернативните икономически организации.²¹ Тъй като най-често е прекалено трудно или невъзможно да се определят абсолютните транзакционни разходи за отделните форми, анализът се насочва към оценка на сравнителните разходи на алтернативните организации. При това количественият подход (абсолютните и релативните мерки, маржинализмът) се заменя с качествен (структурен) анализ и индиректна оценка на разходите за транзакция.²² Нас всъщност ни интересуват не абсолютните разходи за транзакция в различните форми, а организацията с най-ниските сравнителни разходи за даден вид дейност/транзакция.

Новият подход за оценка на икономическите организации превръща отделната транзакция и разходите за нейното осъществяване в *основен елемент на икономическия анализ*. Анализът на аграрните организации включва следните основни етапи: *Първо*, определят се *основните видове* транзакции, в които участват агентите, *управляващи фермерски* транзакции – предприемачите на ферми. *Второ*, идентифицират се реално възможните *алтернативни форми за организация* на различните видове аграрни транзакции в конкретната среда. *Трето*, детерминират се *критичните фактори* на транзакционните разходи и разходите (изгодите), свързани с алтернативните управленски форми. *Четвърто*, оценява се *сравнителната ефективност*

²¹ Williamson, O. The Mechanisms of Governance...

²² Това е съвсем нормално, тъй като отделните управленски структури се различават една от друга не по маргинален, а по качествен - дискретен структурен начин.

на алтернативните форми и се определят ефективните граници на пазарите и частните организации. *Пето*, идентифицират се случаите на *пазарен и частен провал* и нуждите от обществена интервенция. *Шесто*, детерминират се *алтернативните/реално възможните форми на обществена интервенция* в аграрния сектор, оценява се тяхната *сравнителна ефективност* и се *избират най-добрите*.

Основните видове трансакции във фермерството са свързани със снабдяване с: труд; земя и природни ресурси; услуги; материални активи; знания и ноу-хау; иновации; финанси; застраховане; маркетинг на продукта и услугите. Фермерът участва и в многообразни колективни действия по повод индуциране на обществена интервенция в пазарния и частния сектор в свой интерес. Идентифицирането на прилаганите и други възможни форми за организация на трансакциите в отделните страни, райони, подсектори е обект на специално *микроикономическо изследване*.²³

След това се формират *критичните измерения* на трансакциите – факторите, които определят *промените* на трансакционните разходи в конкретната икономическа, институционална и природна среда. Те са идентифицирани като: честота на трансакциите с един и същи партньор; неопределеност, свързана с трансакциите; специфичност на активите за поддържане на определена трансакция; присвояемост на правата по трансакциите.²⁴

Когато *повторяемостта* на трансакциите 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). Тук запазването на отношенията с определения партньор/и и разработването на специална форма за тяхната организация имат голяма икономическа ценност. Ето защо страните се въздържат от опортюнизъм, чието констатиране се “наказва” чрез подмяна на партньора с неговите конкуренти (загуба на бъдещ бизнес). Освен това разходите за развитието на специална частна форма за улесняване на двустранната/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 кооперативната дейност, а се наема счетоводител на постоянна работа; реализират се икономия на размери/мащаби при повтарящи се трансакции, като се

²³ Основните форми на организация за отделните функционални области на българските ферми са обобщени от *Башев, Х.* Управление на договорните отношения на фермата. - Икономика и управление на селското стопанство, 2009, 2, с. 38-50.

²⁴ Първите три фактора са детерминирани от *Williamson, O.* The Mechanisms of Governance..., а третият е добавен от *Башев, Х.* Организация на аграрните иновации. - Икономика и управление на селското стопанство, 1998, N 5.

участва в снабдителски или маркетингов кооператив. Когато транзакциите са случайни (единични), тогава възможността за опортюнистично поведение е голяма, тъй като измамата не може лесно да се накаже (репутацията пред определения партньор е без значение).

При нарастване на *неопределеността*, свързана с транзакциите, разходите за тяхното осъществяване и защита се увеличават (за преодоляване на информационния дефицит, предпазване от риск). Ограничената рационалност е критична и е възможен опортюнизъм и агентите предпочитат такива форми, които намаляват транзакционната неопределеност. Докато част от риска може да се намали/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 присвоаемост на правата е висока, тогава най-ефективна форма е безличната пазарна размяна. В зависимост от нивото на неопределеност и склонност към поемане на риск агентите поемат различен предприемачески риск и реализират нормална, по-ниска или по-висока възвръщаемост от транзакциите.

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.²⁵ Специфичните/зависимите инвестиции 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).²⁶ Ако транзакцията не се осъществи, преждевременно се прекрати (преди края на ефективния живот на вложенията) или се предоговорят по-неблагоприятни условия (след изтичане на договора и преди пълното изхабяване на активите), е невъзможно безразходно алтернативно използване на специфичните активи (загуба на ценност). Следователно последните трябва да бъдат защитени от специална форма като дългосрочен или взаимосвързан договор, приемане на залог, съвместни инвестиции, частична или пълна интеграция. Това често е

²⁵ Инвестициите в производството на биомляко например са силно специфични за транзакциите с единствен биомлекопреработвател в страната.

²⁶ 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.

доста скъпо, поради което инвестициите в специфични активи не се правят и дейността/транзакцията не се извършва (например модерно капково напояване), или пък се реализира без (със загуба на) сравнителни предимства по отношение на продуктивността (липса или ръчно напояване).

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

Дейността и транзакциите се затрудняват особено много, когато *присвояемост на правата* върху продукта, услугите и ресурсите 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 (extetnalities). При продуктите с ниска присвояемост възможността за нежелана пазарна и частна размяна е голяма, а разходите за защита (подсигуряване, установяване на измамата, оспорване) на частните права и инвестиции са изключително високи.²⁷ Поради ограничената рационалност разходите за защита, констатиране, доказване, и санкциониране от трета страна (съд) на нежеланата размяна са много големи. За транзакции с ниска присвояемост разходите и изгодите са независими за индивидуалните участници. Ето защо агентите или ще свръхпроизвеждат (негативни косвени ефекти), или ще недоорганизират подобни дейности (позитивни косвени ефекти), ако те не се управляват от ефективна частна или хибридна форма – кооперация, стратегическо сдружение, дългосрочен договор, търговска тайна, обществена подкрепа.

Ефективни форми за аграрни организации

Следваща стъпка е да се оцени ефективният потенциал на алтернативните икономически организации: да намалят ограничената рационалност на

²⁷ Борбата с градоносните облаци или с нашествието на скакалците например е с ниска присвояемост за снабдителя, 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 НИИ, на черния пазар.

агентите и неопределеността по отношение на транзакциите; за присвояване и защита на абсолютните и договорните права (и свързаните частни изгоди и инвестиции) от възможен опортюнизъм; да възстановяват еднократните/дългосрочните разходи за организационно развитие посредством висока повторяемост на транзакциите; да експлоатират икономия на размери и мащаби на специфичен капитал и т.н.

Отделните организации имат различни сравнителни предимства и недостатъци да максимизират изгодите и минимизират разходите за транзакции със специфични критични измерения. По принцип *вътрешната* организация/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*, без да се налагат разходи за развитие на специална частна форма. *Частна организация* 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 специална форма за управление (механизми за координиране, стимулиране, разрешаване на спорове; формална регистрация). Най-накрая, *пазарни и частни форми* за подходящи за транзакции с висока присвояемост, защото е възможно изцяло да се възстановят инвестираните средства при размяна. При ниска присвояемост на транзакциите частните права върху ресурсите не могат да се защитят (нежелана размяна), или пък се санкционират с изключително високи разходи. Поради това за транзакции с подобни характеристики се налагат или *хибридни* (смесени държавно-частни, квазиобществени), или изцяло *обществени форми* на организация.

Тъй като транзакциите имат различни критични характеристики, а управленските 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*".²⁸ В зависимост от комбинацията на специфичните характеристики на всяка дейност/транзакция ще съответства *различна най-ефективна* форми за икономическа организация на тази дейност (схема 1). Аграрни транзакции с добра присвояемост, висока определеност и универсален характер на инвестициите (партньорът може да бъде сменен по всяко време без

²⁸ Williamson, O. The Economics of Organization..., p. 548–577.

значителни разходи) могат да бъдат ефективно осъществени на свободния пазар чрез *мимолетни* или *класически договори*. Тук организацията на транзакциите със специална форма или вътре във фермата/фирмата би била свързана само с допълнителни разходи, без да доведе до някакви транзакционни изгоди.

Схема 1

Принципни форми за управление на аграрните транзакции

Генерични форми	Критични измерения на транзакциите							
	Присвояемост							
	Висока							Ниска
	Специфичност на активите							
	Ниска				Висока			
	Неопределеност							
	Ниска		Висока		Ниска		Висока	
	Честота							
Висока	Ниска	Висока	Ниска	Висока	Ниска	Висока	Ниска	
Свободен пазар	☺	☺						
Специална договорна форма			☺			☺		
Вътрешна организация					☺		☺	
Намеса на трета страна				☹				☹
Обществена интервенция								☹

Легенда: ☺ - най-ефективна форма; ☹ - необходимост от намеса на трета страна.

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)органичават от опортюнизъм и са мотивирани да разрешават възникващите трудности и да продължат взаимоотношенията (ситуация на честа двустранна търговия). Освен това не съществува голям риск, тъй като инвестициите могат лесно/безразходно да се пренасочат към друго ползване/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 харак-

тер на транзакциите не оправдава интернализирани в рамките на фермата/фирмата.

Транзакции с висока честота, неопределеност, специфичност/зависимост на активите и присвояемост трябва да се организират във фермата/фирмата (*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 (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. 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/мащаби да е реализирана, финансирането да е осъществено), тогава е необходимо да се използва ефективна външна форма/и за управление – групова 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 “свободна 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 договора). Подобни трудности се срещат и за редки транзакции с висока неопределеност и присвояемост. Във всички тези случаи е необходима *намеца на трета страна* (частна, обществена, неправителствена организация) 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*, който регламентира участието на третата страна и управлява транзакции с висока неопределеност и специфичност на активите и ниска честота. Безпрецедентното развитие на специалните произходи, биологичното фермерство и системата fair-trade са добри примери в това отношение. Съществува нарастващо потребителско търсене (премия) за биологични, оригинални и "справедливо" произведени и търгувани продукти. Въпреки това тяхното снабдяване не може да се осъществи, докато не се изгради ефективно тристранно управление, включващо независима сертификация и контрол.

Когато присвояемостта, свързана с транзакциите/дейността, е ниска, няма чиста пазарна 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 *благодарителност* 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, вътрешна интеграция. Възникването на специални (частни) многочислени организации за разрешаване на проблема с ниската присвояемост (и задоволяване на цялото обществено търсене) обаче е много бавно и скъпо и те са неустойчиви в дългосрочен план (*free riding*). 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. Например снабдяването на екопродукти от фермери не може да се управлява чрез частни договори с индивидуалните потребители поради ниската присвояемост, високата неопределеност и редкият характер на транзакциите (големи

разходи за пазарлъци, изготвяне на договорите, заплащане от потенциалните потребители, оспорване). 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 (такса, премия) е също неефективно поради високата информационна асиметрия и огромните разходи за санкциониране. Тристранна форма с директно участие на обществото прави тези транзакции ефективни - от името на потребителите държавна агенция договаря с фермерите контракт за "услуга за съхранение на околната среда", координира дейността на различните агенти (вкл. директно производствено управление), предоставя обществено заплащане за услугата и контролира изпълнението на договорните условия.²⁹

Икономически граници на фермата

На следващия етап за всеки от генеричните типа трябва да се идентифицират реално възможните форми в специфичния контекст на определена страна, район, подсектор, и агент. Конкретните разновидности на вътрешна организация в земеделието например са: *еднолична ферма или фирма, фамилна ферма или фирма, групова ферма или фирма (партньорство), кооперация, корпорация, обществена ферма или фирма, джойнт венчър* и др. На свободен пазар съответстват: *мимолетна размяна на локалния, регионалния и т.н. пазари; класически договор; борсова търговия* и др. Специалната договорна форма може да бъде: *краткосрочен договор, дългосрочен договор, рационален договор, взаимосвързана организация, многостранно споразумение* и т.н. За попълването на списъка на алтернативните организационни форми във всеки генеричен тип е необходимо специално *микроикономическо* проучване.

След това могат да се детерминират *ефективните (хоризонтални и вертикални) граници* на индивидуални форми на базата на техния потенциал да преодоляват ограничената рационалност и транзакционна неопределеност, да защитават транзакциите и инвестициите от рисковете от опортюнизъм, да реализират икономите на размери/мащаби на специализиран и специфичен капитал и да минимизират общите (производствени и транзакционни) разходи. Достигането на ефективността чрез повишаване на продуктивността/изгодите и увеличаването на транзакционните разходи на всяка от формите ще бъде доста различно в специфичната институционална, икономическа и природна среда на агенти с нееднакви характеристики и дейност/транзакции с различна комбинация на критичните изме-

²⁹ Именно *обществените екодоговори* с фермерите са широко използвани в страните от Европейския съюз.

рения. Следователно индивидуалните организации ще имат доста *различна ефективност и ефективни граници*. Част от аграрните транзакции ще се управляват ефективно чрез свободна пазарна размяна, други ще са ефективно организирани чрез специална договорна форма, някои ще са изцяло интегрирани във ферми от различен тип, а останалите ще са защитени чрез специални частни организации извън фермите.

Подробен анализ на факторите, хода на развитие, ефективността и икономическите граници на фермите и аграрните организации от различен тип по време на преход и европейска интеграция в България е представен в предишни наши публикации.³⁰ Високата ефективност и устойчивост на многочислените дребни (натурални, полупазарни и пазарни) стопанства например е обяснена с липсата на друга възможна или по-ефективна алтернатива за производително използване на наличните домакински ресурси (труд, пари, земя)³¹ при непълно възстановени частни права върху ресурсите; голяма неопределеност, риск и разходи за пазарни и договорни транзакции (липсващ опит, доверие, пазари, финансиране; неработеща система за санкциониране на закони и договори); отсъствие на обществено подпомагане; ниска или липса на възможност за алтернативна заетост и/или снабдяване с (евтини, качествени) храни.³²

Подобно бурно развитие на многочленни земеделски кооперации през преходния период се базира на това, че те са единствена/най-ефективна форма за организация на голяма част от дейността (съвместни обработки, защита на растенията, напояване, прибиране на реколтата; ненасочена към печалба организация за снабдяване със специфични за членовете заетост, храни, услуги, фураж за животните в домашните/частните ферми) в условията на неидентифицирани права върху основни аграрни ресурси, липса на възможност (умения, финансови средства, време, напреднала възраст) за организация в индивидуална ферма, онаследена висока взаимна зависимост на наличния специализиран капитал на голям брой индивиди³³ и недоразвит пазар за труд, аграрни ресурси и важни дейности (услуги, преработка, търговия) в селските райони.

³⁰ *Башев, Х.* Икономически граници на фермата..., с. 3-17; *Bachev, H.* Management of Farm Contracts and Competitiveness...

³¹ Приватизацията след 1989 г. превръща повече от 2 млн. българи в притежатели на малки парцели земя и дялове от имуществото (животни, оборудване, неделими активи) на старите обществени стопанства.

³² И сега повечето от стопанствата в страната са натурални или полупазарни, а земеделието е допълнителен източник на доход за над 1 млн. българи (Аграрен доклад. Министерство на земеделието и горите, 2008).

³³ Възстановени распъксани парцели земя, земя в масив с трайни насаждения, физически неделими дялове в старите стопанства, натрупан опит и тясна специализация на труда за колективно производство.

Огромната концентрация на ресурсите и дейностите в малко на брой едри бизнес-агрофирми е резултат и от динамичната институционална среда, благоприятстваща интеграцията на значителен специфичен капитал от предприемача (технологични и управленски знания, лични връзки, налична комбинацията на и/или взаимодопълняемостта на активите на партньорите). Този капитал позволява реализирането на значителни технологични (консолидация на земята, икономии на размери и мащаби, евтина и стандартизирана продукция) и транзакционни предимства (договорна и политическа сила, предпочитан партньор от големите снабдители и купувачи, възможности за събиране на информация, въвеждане на иновации, диверсификация, промоция на продукти, адаптиране към пазарните и формалните изисквания, печелене на обществени проекти и субсидии, поемане на риск, инвестиране в добро име и взаимоотношения с партньори, банки, научни институти и държавната администрация).

На този етап се прави качествен анализ на сравнителната ефективност на различните типове ферми и аграрни организации в специфичната социално-икономическа, институционална и природна среда. Съизмерването на производствените и транзакционните разходи най-често не е количествено определимо, но тази "калкулация" винаги се извършва от бизнесмениджърите и останалите икономически агенти. Дава се отговор и на парадокса *защо голяма ферма не може да прави същото и дори повече, отколкото може съвкупност от малки ферми, и обратно*. Става очевидна и неадекватността на показателите за продуктивност на производствените разходи и ресурси за оценка на ефективността на *различните* аграрни организации. Обратно, може да се очаква съществена разлика в нормата на печалба от инвестициите в агрофирма (организация, ориентирана към печалба), от отдаването на разходите и ресурсите в кооператив (организация, ориентирана към членовете), обществена ферма (организация, неориентирана към печалба) или самозадоволяваща се ферма (даваща възможност за производствено използване на иначе нетъргуеми фамилен труд и земя). Това се доказва и от оценките на равнището на ефективност на фермите в Източна Европа след 1989.³⁴

За тестване и широко приложение на новия подход не са достатъчно подходящи данните от традиционната статистическа и друга отчетност. Тук са необходими *микроикономически данни* за многообразните транзакции, управлявани от различните аграрни агенти, и техните критични измерения. Подобна информация може да се получи чрез провеждането на интервю с мениджърите на различните типове ферми и експерти в дадената област.

³⁴ Csáki C. and Z. Lerman. Structural change in the farming sectors in CEE. Washington DC, 2000; Gortova, M. and S. Davidova. Цит. съч.; Mathijs, E. and J. Swinnen. Production Organization and Efficiency during Transition. Policy Research Group, 1997.

Необходимост и ефективни форми на обществена интервенция

Сравнителният структурен анализ позволява да идентифицираме съществуващите и потенциалните провали в организацията на пазарните и частните трансакции и да дефинираме *нуждите от обществена интервенция в аграрния сектор* (икономическата роля на държавата). В модерното земеделие винаги има някакви обществени форми наред с разнообразните пазарни и частни организации, поради което в идеалния случай може да се осъществява най-ефективно/перфектно икономическо управление на сектора. Обикновено обаче са налице редица социални, икономически, екологични и т.н. предизвикателства (проблеми, конфликти, провали, рискове), свързани с аграрното развитие, и постоянна необходимост от усъвършенстване на обществената организация.

Най-напред трябва да оценим съответствието на общественото включване на реалните нужди на развитието – това са идентифицираните нужди за интервенция на трета страна от схема 1. Необходимо е анализът да включва ефективността на цялата система на управление и да идентифицира провала/риска в пазарната, частната и обществената организация. След това трябва да се идентифицират 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. Нова обществена интервенция трябва да се предприеме само ако има цялостна *нетна полза* – когато *ефектите са по-големи от допълнителните (индивидуални и обществени) разходи за включване на обществото като трета страна*.

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. Допълнителните *изгоди* (проблеми за решаване, риск за предотвратяване, нови цели за достигане), *разходите и формите* за нова обществена интервенция трябва да са *социално приемливи*. Ако различните форми позволяват реализирането на еднакви цели, тогава анализът се фокусира върху селекцията на формата с минимални общи (изпълнение и трансакция) разходи. Съществува ли само една възможна форма за управление на дадена интервенция, тя ще се приложи, ако свързаните

разходи са *социално приемливи и възможни*. Оценките трябва да включват *всички* разходи – директни (на данъкоплатците, подпомагащата институция); транзакционни разходи на бюрокрацията (за координация, стимулиране, контрол на опортюнизма и лошото управление); разходи за участие на индивидите (за адаптация, информирание, бумажина, такси, подкупи); за социален контрол върху и реорганизация на обществените форми (модернизация, ликвидация); алтернативни разходи за общественото бездействие.

В зависимост от неопределеността, честотата и необходимостта от специфични инвестиции на общественото участие ще са необходими различни най-ефективни форми (схема 2). По принцип интервенции с ниска неопределеност и специфичност на активите изисква *по-малка обществена организация* (по регулаторни форми; подобряване на санкционирането на законите и договорите). Когато неопределеността и специфичността на активите, свързани с транзакциите, нараства, е необходима *специална договорна форма* – обществен договор за предоставяне на частни услуги, обществено финансиране и субсидиране на частната дейност, временен договор за наемане на работна сила за изпълнение на обществени програми, даване под наем на обществени активи за частно управление и т.н. Когато транзакциите са с висока специфичност на активите, неопределеност и повторяемост, тогава е необходима *вътрешна форма и по-голяма обществена организация* – постоянен трудов договор, вътрешна интеграция на критични активи в специализирана обществена агенция (компания) и др.

Схема 2

Ефективни форми за обществена интервенция в аграрния сектор

<i>Равнище на неопределеност, честота и специфичност на активите</i>					
<i>Ниско</i>		←————→			<i>Високо</i>
Нови права на собственост и санкциониране	Нови регулации	Нови данъци	Нова подкрепа	Ново обществено снабдяване	

Най-напред трябва да се определят съществуващите и развиващите се проблеми (трудности, разходи, рискове, провали) в организацията на пазарните и частните транзакции. Правилната обществена интервенция би била да се *създаде среда* за: намаляване на неопределеността, свързана с пазарните и частните транзакции, повишаване на интензитета на частната размяна, защита на частните права и инвестиции, намаляване на зависимостта на частните инвестиции. Например държавата въвежда и санкционира стандарти за качество, безопасност и екология, квоти за производство и износ, сертифицира производители, регулира трудовите отношения, трансферира права за управление на природни ресурси и т.н. и всичко това улеснява и интенсифицира (пазарните и частните) транзакции и повишава ефективността на

икономическите организации.

След това е необходимо да се разгледат практически възможните форми за повишаване на присвояемостта на транзакциите.³⁵ Ниската присвояемост често се дължи на недетерминирани или лошо определени частни права. В някои случаи най-ефективната държавна интервенция би била да се въведат и санкционират *нови частни права на собственост* – върху природни и биологични ресурси; търгуеми квоти за продукти, материали, емисии; интелектуални продукти и произходи. Това е подходящо, когато приватизацията на ресурсите или въвеждането и санкционирането на новите права не е свързано със значителни разходи (ниска неопределеност, повторемост и специфичност на активите). Тази интервенция трансферира транзакциите в пазарно и частно управление, либерализира пазарната конкуренция и въвежда частни стимули (и инвестиции) в съответната аграрна дейност.

В други случаи е по-ефективно да се въведе *регулация* за използване и търговия на ресурси, продукти или услуги - стандарти за труд (безопасност, социална осигуреност), качество на продукта, опазване на околната среда, благосъстояние на животните; норми за използване на природни ресурси, въвеждане на чуждестранни видове и ГМК; забрани за замърсяване на водата, почвата, въздуха; прилагане на определени химикали и технологии; регулации за търговия на услуги на екосистемите; режим на външна търговия; задължително екообучение и лицензиране на фермерите и т.н.

Понякога използването на стимулите и ограниченията на *данъчната система* е ефективна форма за интервенция. За създаване на благоприятни условия за развитие на определени (суб)сектори и райони, форми на организация, сегменти на населението или вид дейности широко се прилагат различен тип данъчни преференции - например екоданъци върху емисии/продукти (ресурси, резултати на производството), за да се намали използването или изтичането в природата на вредни материали.

В някои случаи най-ефективна е *обществената подкрепа* на частни организации. Във всички страни се прилагат програми за аграрно и селско развитие, конзервация на околната среда, и трансгранично сътрудничество. Често най-добрата форма е предоставянето на *обществена информация, препоръки и обучение* на фермерите, селското население и потребителите. Понякога най-ефективна е *чиста обществена организация* (собствено производство, обществено предоставяне), както е в случаите на значими агроекосистеми и национални паркове; при аграрните изследвания, образование и съвети; агрометеорологичните прогнози; санитарния и ветеринарния контрол и др.

³⁵ Оценка на ефективността на формите за обществена интервенция в снабдяването на услуги на агроекосистемите са представени в *Башев, Х.* Управление на договорните отношения на фермата...

Обикновено отделните форми са ефективни, ако се прилагат заедно с други форми на обществена интервенция. Необходимостта от *комбинирана интервенция* (governance mix) произтича от: взаимната допълнимост (съвместен ефект) на индивидуалните форми; ограничения потенциал на някои по-евтини форми да достигнат цялото обществено-желано ниво на резултата; възможността за получаване на допълнителни ползи (например изискване за екосъответствие при участие в обществените програми); особеностите на проблема, който трябва да се реши; специфичните критични измерения на управляваната дейност; неопределеността (малко познание и опит), свързана с вероятния ефект на новите форми; административния и финансовия капацитет на държавата да финансира, контролира и прилага различните форми; преобладаващата политическа доктрина.

Равнището на ефективна обществена интервенция (управление) също зависи от *типа на проблема* и *мащаба на интервенцията*. Има обществени намеси, които трябва да се реализират на *локално* ниво (агроекосистема, община, район), докато други налагат *национално* управление. Съществуват и дейности, които трябва да се инициират и координират на международно равнище (регионално, европейско, световно) поради голямата необходимост от *трансгранични действия* (коопериране в управлението на околната среда, експлоатиране на икономии на размери и мащаби, управление на съпътстващите ефекти) или постоянен (национален, местен) провал на държавата. Често ефективното управление на много от проблемите и рисковете налага *управление* с комбинирани действия на различни нива, многообразни участници и различен географски обхват.

Обществените (регулиращи, снабдяващи, контролиращи) форми трябва да имат механизми за *повишаване на компетентността* (намаляване ограничената рационалност, безсилието) на бюрократите, крайните ползватели, групите по интереси и обществото и за *ограничаване на възможния опортюнизъм* (измама, взаимно обвързване, възползване от властта) на обществените служители и други заинтересувани страни. Това може да се постигне чрез обучение, въвеждане на нови оценителни и комуникационни технологии, повишаване на прозрачността (независима оценка и одит) и включване на експерти, бенефициенти и групи по интереси в управлението на обществените форми на всички нива. Използването на *наподобяващи на пазара* механизми (конкуренция, публичен търг) в дизайна, селекцията и изпълнението на обществените проекти също повишава стимулите и понижава общите разходи.

Чиста обществена организация трябва да се прилага като *последна възможност*, когато всички останали форми не работят ефективно. Вътрешната обществена организация има високи разходи за създаване, функциониране, контролиране, реорганизация и ликвидация. За разлика от пазарните и

частните форми при нея не съществува автоматичен механизъм (конкуренцията) за селекция на неефективните форми.³⁶ Тук е необходимо обществено вземане на решение, което е свързано с големи разходи и време и е повлияно от силни частни интереси (лобиращи групи, политици и техни приближени, бюрокрация) вместо от ефективността. Нещо повече, за да се осигури облагодетелстването (рента) на определени групи по интереси, бюрократи, крайни бенефициенти, широко се прилага “проектирана неефективност” на обществените форми. С развитието на институционалната среда (силата на закона, прозрачността), на измерителните и комуникационните технологии все по-големи предимства ще придобиват пропазарните (регулация, информирание, препоръчване) и договорните форми над вътрешните и негъвквите обществени организации.

Хибридните форми (обществено-частно партньорство) са много по-ефективни от чистите обществени форми, предвид предимствата за координация, стимулиране и контролиране. Включването на фермерите, бенефициентите и групите по интереси повишава ефективността – намалява асиметрията на информацията, ограничава опортюнизма, засилва стимулите за частния сектор за поделяне на разходите и понижава управленските разходи. Това е детерминирано от: по-голямата информираност на фермерите, взаимната свързаност на дейността с производството (икономия на мащаби), високата специфичност на активите за фермата (компетенция на фермера, специфичност по месторазположение на инвестициите за фермата, земята, екосистемата), пространствената взаимна зависимост (необходимост от коопериране на ниво екосистема, район), аграрния произход на негативните странични ефекти. Санкционирането на повечето стандарти за труд, благосъстояние на животните, екология например е много трудно или невъзможно. Стимулирането и подпомагането (асистиране, обучение, финансиране) на доброволните частни действия е значително по-ефективно от задължителните форми по отношение на разходите за стимулиране, координиране, санкциониране и оспорване.

Ако е налице силна необходимост от включване на трета страна, но не се предприеме своевременна ефективна (държавна, местна, международна) интервенция, тогава аграрното развитие съществено се деформира. *Общественият (държавният) провал* е също възможен и често преобладава. От началото на трансформацията досега в България се наблюдават редица лоши примери за недостатъчна или прекомерна обществена интервенция в аграрния сектор. В резултат от това доминират примитивни и неконкуретоспособни дребни стопанства, прекомерно интегрирана и персонализирана размяна, неефективна и корумпирана бюрокрация, блокирани цели класове аграрни трансакции (снабдяване с иновации и екстеншън, дългосрочен кредит, инфра-

³⁶ Както в България, така и по света има много неефективни, но устойчиви обществени организации.

структурни и екопродукти) и огромен неформален сектор.

Сравнителният анализ ни помага да *усъвършенстваме дизайна* на новите форми на обществена интервенция съгласно специфичните пазарни, институционални и природни условия на дадена страна, район, подсектор по отношение на подобряване на координацията, адаптацията, информацията, мотивацията, ограничаването на опортюнизма и контролирането на участващите агенти (вземашите решение, изпълнителите, бенефициентите, групите по интереси). Той позволява да се предвидят вероятните случаи на *нов* обществен (локален, национален, интернационален) провал като резултат на неспособността да се мобилизира политическа подкрепа и необходимите ресурси или неефективно изпълнение на иначе добра политика в специфичните условия на определена страна, район, сектор. Тъй като *общественият* провал е реално възможна опция, чрез неговото навременно установяване би могло да се разкрие съществуването или задълбочаването на определени проблеми и конфликти в аграрното развитие и да се информира местната и международната общност за съществуващите рискове.

*

В нереалната икономика “без институции и разходи за транзакция” теорията на аграрната организация е много проста – няма икономическа необходимост от организации. Съществува един механизъм за управление (свободен пазар), който организира, координира и стимулира цялостната икономическа дейност. Състоянието на ефективност се достига лесно, тъй като аграрните агенти (индивиди, домакинства, фирми) автоматично и безразходно адаптират поведението си към промените на пазарните цени и технологиите.

В икономика с многообразни агенти, несъвършени институции и разходи за транзакция има място и за други ефективни (непазарни) форми на организация – ферми от различен тип и размер, договори, обществени и хибридни форми. Старият въпрос за ефективността намира ново измерение чрез включването на транзакционните разходи, като акцентът се поставя върху оценка на сравнителната ефективност на всички (а не на част) от алтернативните форми на икономическа организация. Очевиден е и недостатъкът на традиционния подход на “черната кутия” в анализа на управленските структури и на продуктивността като единствен показател за ефективността на различните типове ферми.

Предложеният нов подход ни помага да разберем по-добре факторите за избор и ефективност на организациите и необходимостта от обществена интервенция в аграрния сектор. Анализът на транзакционните разходи идентифицира голямо многообразие на пазарни провали, свързани с лошо установени права на собственост и неефективна система за санкционирането им,

висока неопределеност и зависимост на дейността, ниска присвояемост и т.н. Частните агенти се справят с несъвършенствата на пазара, развивайки непазарни форми за ефективно управление като договори, вътрешни форми, тристранна частна организация, колективни действия. Частният сектор също се проваля при защитата на индивидуалните права и осъществяването на определени дейности в ефективен размер (технологично развитие, екоуправление).

Необходима е намеса на обществото в пазарните и частните трансакции чрез институционална модернизация, подпомагане, регулация, хибридна или вътрешна организация. Индивидуалните форми на интервенция не са с еднаква ефективност в специфичната среда на отделните страни, райони и сектори. Затова трябва да се изберат най-ефективните с отчитане на трансакционните разходи и приноса в устойчивото развитие. Възможен е също общественият провал; широко разпространени са неподходяща интервенция, ненавременна, недостатъчна или прекомерна регулация, лошо управление, корупция. Аграрната устойчивост се компрометира, когато пазарът и частният сектор се провалят и не се предприема ефективна обществена интервенция – не се реформира несъвършената институционална структура, практикува се забавена или лоша държавна интервенция, доминира безрезултатно международно подпомагане и не се въвежда необходимото глобално управление.

7.II.2012 г.