

## Ефективност на икономическите организации и обществената интервенция в земеделието

Доц. д-р ХРАБРИН БАШЕВ  
Институт по аграрна икономика - София  
E-mail: hbachev@yahoo.com

**Резюме:** Широко прилаганите традиционни подходи за оценка на ефективността на стопанските организации в земеделието се базират (единствено) на „техническата ефективност“ на факторите на производство и „производителността на използваните ресурси“. Те сравняват равнищата на ефективност на ферми от различен тип, сектори и страни, независимо от транзакционните разходи и специфичната икономическа, институционална и природна среда на тяхното развитие. В същото време останалите аграрни организации (договори, асоциации, пазари, обществени и хибридни форми) не се разглеждат като алтернативни икономически структури, като се игнорират или изучават напълно самостоятелно.

В статията се предлага нов подход за оценка на ефективността на икономическите организации и обществената интервенция в земеделието, който адаптира постиженията на интердисциплинарната Нова институционална икономика. Предложеният подход включва: изучаване на фермата и аграрните организации като управленческа, вместо като производствена структура; оценка на сравнителната ефективност на алтернативните пазарни, договорни, вътрешни и хибридни форми за управление, на базата на потенциала им да минимизират производствените и транзакционните разходи, и да максимализират производствените и транзакционни изгоди; анализ на равнището на транзакционните разходи и на техните институционални (разпределение на правата и задълженията, и системата за тяхното санкциониране), поведенчески (предпочитания, ограничена рационалност и опортюнизъм на индивидите), критични (неопределеност, честота, специфичност на активите, присвояемост на дейността/транзакциите), технологически (неделимост,

икономия на размери и мащаби) и природни фактори; определяне на адекватен критерий за ефективност на фермата и нейните ефективни граници – потенциал за повишаване на продуктивността на ресурсите с най-малко транзакционни разходи, в сравнение с практически възможна алтернативна организация.

Новият подход се прилага, за да се прецизират нуждите от обществена интервенция в аграрния сектор („икономическата роля на държавата“) и да се оцени сравнителната ефективност на алтернативните форми за обществена намеса. Анализът на социалноикономическата и природна среда и на транзакционните разходи идентифицира голямо многообразие на „пазарни и частни провали“, свързани с неустановени или лошо установени права на собственост, неефективна система за санкциониране на абсолютните и договорни права, висока неопределеност и зависимост на дейността, ниска присвояемост на правата, необходимостта от колективни действия и т.н., които налагат намеса на обществото като трета страна в пазарния и частния сектор. Индивидуалните форми на обществена интервенция (институционална модернизация, подпомагане, регулация, финансиране, данъци, хибридна или вътрешна обществена организация) не са с еднаква ефективност в специфичната среда на отделните страни, райони и сектори, и трябва да се избере/ат най-ефективната/ите, с отчитане на съвкупните (директни, частни, обществени, транзакционни, на трета страна и т.н.) разходи и приноса в устойчивото развитие. Въпреки това, „общественият провал“ е възможен и широко са разпространени неподходяща интервенция, ненавременна, недостатъчна или прекомерна регулация, лошо управление, корупция и т.н., в резултат на което се компрометира устойчивото развитие на сектора.

**Ключови думи:** ефективност на фермите и аграрните организации; пазарно, частно и обществено управление

### Увод

Въпросът за оценката на ефективността на разнообразните икономически организации в земеделието е сред най-актуалните в последните години (Башев, 1996, 2003; Заимова, 2011; Ива-

нова, 2009; Котева, 2011; Кънчев и Дойчинова, 2000). Независимо от фундаменталното развитие в разбирането на същността и ефективността на икономическите организации преобладаващо се използват непълни подходи за оценка на ефективността на фермите и на останалите аграрни организации. Ефективността на стопанските организации най-често се оценява (единствено) чрез „техническата ефективност” на факторите на производство и „производителността на използваните ресурси”. Нещо повече, сравняват се равнищата на ефективност на ферми от различен тип, сектори и страни, независимо от специфичната икономическа, институционална и природна среда на тяхното развитие. Също така се препоръчват откъснати от действителността „идеални” модели и размери на „ефективни” (животновъдни, оранжерийни и т. н.) стопанства, базирани на оптимизация на технологичните фактори на производство и/или на опита на други страни. Останалите аграрни организации (договори, асоциации, пазари, обществени форми и др.) не се разглеждат като алтернативни икономически структури, като се игнорират или изучават напълно самостоятелно.

В по-сложните модели на Неокласическата икономика критерият за оценка на ефективността на организацията се извежда от равновесното състояние на икономическата система, като цяло - когато се изравняват маржиналните приходи с маржиналните разходи. Според подобно опростено разбиране цялостната дейност на агентите ефективно се управлява единствено от пазара. Организацияте, които използват ресурсите с продуктивност, различна (по-висока или 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, обаче, не дава отговор на въпроса - *защо съществуват толкова много организации, които функционират с различна ефективност* в продължителни периоди от време? Съществуващите анализи констатира висока устойчивост на „неефективни” организации в българското земеделие – нископродуктивни (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 и т. н. (Иванова, 2009; Котева, 2011; Васчев, 2010). Ако ефективността на дадена организация е ниска, винаги ще съществува 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 обществено допустимото равнище.

Традиционният подход оценява и сравнява равнището на ефективност на различните организации и без изобщо да търси отговор на въпроса - *защо съществуват 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, стопанства за самозадоволяване, частична и пълна заетост, малки и големи стопанства, договорно или напълно интегрирани форми, хибридни (обществено-частни) организации и др.?

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. *В тази статия се адаптират постиженията на Новата институционална икономика* (Coase, 1937, 1960; Furuboth and Richter, 1998; North, 1990; Williamson, 1996) *и се предлага адекватен подход за оценка на ефективността на многообразните икономически организации в земеделието.*

### **Фермата и аграрните организации като управленческа структура**

*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 осъществяването на селскостопанската дейност и свързаната с нея размяна (по от-

ношение снабдяването със земя и труд, финансирането, маркетинга на продукта) се реализира със значителни (транзакционни) разходи. Например необходимо е да се правят разходи за прилагане на институционалните изисквания и ограничения (закони, стандарти, неформални правила), намиране на най-добрите цени и партньори, договаряне на условията за размяна, подготовка и регистрация на контрактите, контролиране изпълнението на договорните задължения, 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. Те обаче са свързани и с допълнителни (транзакционни) разходи. Високите външни разходи за размяна правят по-печелившо вътрешното разделение и кооперация на труда (на дадената транзакция) в определена организация (фирма, групово ферма), вместо на пазара. Например специализирана животновъдна ферма организира вътрешнорастениевъдна дейност (наемайки допълнителен труд, земя и др.) поради високите разходи и риск от пазарното снабдяване с фураж. Вътрешното управление на транзакциите, обаче, 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 (вътрешната) 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.*

По принцип всяка аграрна дейност и размяна може да се управлява чрез голямо разнообразие от *алтернативни* форми<sup>1</sup>. Едната крайност за мениджъра на ферма е пълната специализация в управление на пазарни транзакции (вместо в производствено управление) - наемане на земята и дълготрайните материални активи, закупуване на всички услуги по обработката и прибиране на реколтата, закупуване на необходимите крат-

косрочни активи, продажба на целия първичен продукт на пазара. Другата крайност е затворена еднолична или групово ферма – фермерът/ите използват само собствени ресурси (земя, труд) и консумира/т цялата продукция. Между тези два полюса се намират огромно многообразие от възможни форми за управление на аграрната дейност и размяната<sup>2</sup>. 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 отделните (алтернативни) управленчески форми, като *най-ефективната/ите минимизираща/и съвкупните (вътрешни и външни) транзакционни разходи ще доминира/т* в дългосрочен план. Икономическата ефективност на фермите и аграрните организации трябва да отчита, освен способността им да минимизират производствените разходи, и възможностите за икономисване на транзакционните разходи<sup>3</sup>. При това се отчитат не само *текущите* разходи на отделните организации, но и *дългосрочните* разходи за тяхното развитие

<sup>2</sup> Така наречената „*обработка на земята с трактор*“ може да се управлява по редица начини: фермерът може да закупи (еднолична собственост); наеме (договор за наем) или придобие чрез лизинг (свързан контракт за снабдяване на материален актив и кредит) трактор, с който да обработва земята; той може 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); той може да даде земята си под аренда на собственик на трактор и да дели продукта (аренден договор с фиксирана или дялова рента); може да наеме тракторист да работи във фермата (трудова договор), и дори да продава механизирани услуги (организация с цел печалба); механизирани услуги могат да се субсидират от държавата (трестранна форма) или предоставят от общинска или държавна фирма (обществена организация) и т.н.

<sup>3</sup> Производствените разходи са свързани непосредствено с технологията („комбинацията на производствените фактори“) на определена земеделска, екозащитна и т. н. дейност. Транзакционните разходи са за управление на отношенията между индивидите (за адаптиране към институционалните ограничения, координация на дейността, защита и размяна на многообразните права и т.н.).

<sup>1</sup> В земеделието почти няма примери, където организационната форма е еднозначно определена от технологията и при дадена производствена технология са възможни много форми на организация.

(учредяване, поддържане, модернизация, ликвидация).

Ако осъществяването на дейността и размяната не бе свързано с транзакционни разходи, тогава типът на тяхната организация нямаше да има никакво икономическо значение. Индивидите щяха еднакво ефективно да управляват своите взаимоотношения 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 щяха да се реализират технологическите възможности за икономия на размери и мащаби в производството на обществено необходимите продукти (максимална продуктивност на ресурсите, „интеранализиране на externalities“). Пълната информация за ефективния потенциал на транзакциите (оптимизиране използването на ресурсите, задоволяване на общественото търсене, спазването на правата и правилата) щеше да бъде безразходно достижима за всички, индивидуалните агенти щяха безразходно да дефинират нови права и да защитават абсолютните<sup>4</sup> и договорни права, да търгуват с наличните ресурси (във взаимен интерес) до изчерпване на съществуващия потенциал за повишаване на продуктивността и благосъстоянието („Pareto ефективност“).

Много често, обаче, високите транзакционни разходи затрудняват или дори блокират иначе ефективни (взаимноизгодни) за всички участници дейности и размяна. Например, въпреки високата възвръщаемост на инвестициите в аграрни изследвания и иновации, пазарните и частните агенти не организират (в обществено необходимата степен) подобни дейности, поради високата неопределеност и ниската (пазарна и частна) присвоаемост на вложенията (Башев, 1998). Тъй като аграрната дейност е свързана с транзакционни разходи, „рационалните“ агенти търсят, подбират и развиват такива форми за организация на своята дейност и размяна, които *максимализират транзакционните изгоди и минимизират транзакционните разходи*. Типът на икономическа организация е от определящо значение, тъй като

<sup>4</sup> Формалните и неформални права на индивидите, групите, поколенията, предоставени от господстващата институционална среда.

различните управленчески структури дават нееднакви възможности на участниците да реализират социалните и технологичните възможности (задоволяване на потребностите, икономии на размери и мащаби, неделиемост на дейността), координират и адаптират транзакциите, стимулират приемливо поведение на контрагентите, контролират и защитават от нежелана експроприация (опортюнизъм) инвестираните средства и т.н. В дългосрочен план неефективните форми замират и доминират само ефективни форми за организация на аграрните дейности и размяна.

Тъй като не съществува единствена универсална 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 аграрна дейност и разпределението на ресурсите ще се осъществява (управлява) чрез *многообразни* икономически организации – една част ще бъде в рамките на 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 потенциалът на различните типове ферми и коалиции; икономическите хоризонтални и вертикални граници на фермите (разширяването на вътрешното разделение и специализация на труда, диверсификация на продукта, решенията „да произведа или да купя“, „да продавам или продължа преработката“, „да придобия или наема“, „да организирам производство или да отстъпя правата за ползване на ресурсите); многообразните типове договори за снабдяване с труд, ресурси, иновации,

финансиране, управление на риска, маркетинг; икономическата необходимост за коопериране с конкурентите (в снабдяването, маркетинга, опазването на околната среда, лобирането) или вертикалните партньори; етапите и границите в развитието на аграрните и свързаните пазари; необходимостта от/и ефективността на формите на държавна и/или международна интервенция и т.н. Нещо повече, ефективността на дадена организация не може да бъде оценена без да се анализира ефективността на взаимодопълващата и/или конкуриращата организация. Например „високата” ефективност на многочислените малки (и домашни) стопанства и на производствените кооперации по време на прехода у нас не може да бъде правилно оценена без да се анализира тяхната висока взаимна допълняемост.

В зависимост от доминиращата институционална среда 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 на селското стопанство. Например при напълно невъзстановени частни права върху земеделските земи и високи разходи за тяхната размяна, и защита, краткосрочната аренда и вътрешната интеграция (самозадоволяваща/полупазарна ферма, производствено коопериране) бяха най-ефективните форми за организация на снабдяването със земя през периода на трансформация. 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 социалноикономическото развитие на дадена социална група, район, сектор на стопанството, страна и т. н.

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 управленчески структури – форми за организация на транзакциите и за минимизиране на транзакционните разходи. Следователно ефективността на различните видове ферми не може да бъде правилно разбрана и оценена, без да се анализира техният сравнителен производствен и управленчески потенциал. Трябва да се отхвърли и масово прилаганият

Nirvana подход за оценка на различните организационни форми като „добри” или „лоши”, сами по себе си или на основата на определена (техническа, разпределителна, финансова, екологична и т. н.) ефективност, или в сравнение с някакъв невъзможен (без транзакционни разходи, в други страни) модел. Оценката трябва да бъде насочена към определяне на сравнителните предимства за формиране, управление, адаптация, интензификация, координации, стимулиране, контролиране (накратко – минимизиране на общите транзакционни разходи) на алтернативните и реално възможни форми за управление в конкретната пазарна, институционална, технологична и природна среда.

### Фактори на организационното развитие

Отделните форми на управление имат специфични *предимства* и *недостатъци* за защита на правата на участниците, и за координиране, и стимулиране на общественонеобходимата селскостопанска дейност. Те са алтернативни, но не еднакво ефективни форми за организация на индивидуалната дейност/транзакции, тъй като имат различни характеристики (предимства, недостатъци) да координират, контролират и стимулират (максимализират изгодите от..., минимизират разходите на...) транзакциите. *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 на 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 fiat). Но разширяването на вътрешната форма, извън границите на семейството или малобройното партньорство, 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, контролиране и стимулиране на наетата работна сила). *Разделянето на собствеността от управлението* (кооперация, корпорация) дава високи възможности за ръст в 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, запазени марки и взаимоотношения с потребители, партньори и с властта. Тя обаче може да е свързана с огромни транзакционни разходи за намаляване на информационната асиметрия между мениджъри и собствениците за вземане на решения, за контролиране на опортюнизма, за адаптация. *Кооперативната и ненасочената към печалба форми* също така имат ниски 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 – *ограничената рационалност и опортюнизъм на индивидите*. 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 несъвършената си рационалност” – за събиране на данни, анализи, прогнозиране, обучение, консултиране.

Освен това икономическите агенти са склонни към опортюнизъм. Съответно на това, ако съществува възможност за някоя от страните да получи безнаказано допълнителна изгода/рента от размяната, тя вероятно ще се възползва от това<sup>5</sup>. Най-често е много скъпо или невъзможно да се разграничи опортюнистичното от неопортюнистично поведение поради ограничената рационалност на агентите (напр. фермерът установява, че закупените семена не са елитни чак след получаване на реколтата). Следователно аграрните агенти ще трябва да защитят правата, инвестициите и транзакциите си от риска за опортюнизъм чрез: предварителни усилия за намиране на сигурен партньор и за проектиране на ефективна форма за ангажираност на партньора; последващи инвестиции за предотвратяване (чрез наблюдение, контролиране, стимулиране на сътрудничество) на възможен опортюнизъм на етапа на изпълнение на договорите.

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 и т. н. 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 може да проектира, контролира и реализира по-голяма организация, адаптирана към специфичните му нужди - да управлява ефективно повече вътрешни (нает труд) и външни (пазарни и договорни) транзакции.

5 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 (разходи, цени, нормативна уредба). Трета форма на опортюнизъм (free ride) се проявява в развитието на по-големите организации – тъй като индивидуалните изгоди не са пропорционални на индивидуалните усилия/разходи, има тенденция всеки да очаква другите да инвестират в организационното развитие и да се възползва от новата организация при успех.

Фермер, поемащ по-голям риск, ще предпочете по-рискови, но и по-продуктивни форми – например банков кредит за нова пчеливша 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 фермера могат да са под формата на паричен или натурален доход, печалба, непряк приход, удоволствие от самонаемане или семеен бизнес, заетост в земеделието, желание за ангажираност в опазването на околната среда, поддържането на традицията, ръст на свободно време и др.

Второ, институционалната среда – формално и/или неформално наложенят обществен ред („правилата на играта“) и свързаните с него разходи. Често изборът на управленческа форма е (пред)определен от институционалните ограничения, като някои форми 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 много страни; пазарното търгуване на земеделски земи, природни ресурси и някои продукти е незаконнообразно; частното управление на натуралните екосистеми не е разрешено; някои типове ферми, аграрна собственост или трансакции, са на преференциален данъчен режим и т. н. Ако разходите, свързани в незаконното управление, не са високи (възможността за разкриване на нарушителите ниска, санкционирането и наказанията незначителни), а изгодите – значителни, тогава по-ефективната форма преобладава – по света са разпространени огромни сиви и черни сектори на икономиката.

Като правило – институционалната (външната) среда оказва значително влияние върху равнището на трансакционните разходи и следователно върху избора на икономическа организация. В последните години десетки хиляди ферми бяха закрити, защото не могат да се адаптират към новите Европейски стандарти за качество, безопасност, опазване на околната среда, благосъстояние на животните и др. При наличие на стабилна и добра обществена регулация (нормативна уредба, качествени стандарти, гарантирани цени, квоти) и ефективни механизми за санкциониране

на законите и договорите, предпочитание ще се дава на мимолетните и класически/стандартни контракти. Ако правата върху основните ресурси не са добре дефинирани, абсолютните/договорни права ефективно санкционирани, това води до разпространение на примитивни ферми за самозадоволяване, персонализирани и прекомерно интегрирани форми, неустойчиви организации, неразвити и липсващи пазари.

Трето, технологически и природни фактори като неделимост и взаимосвързаност на дейността, технологически икономии на размери и мащаби и т. н. В редки случаи съществува *само една* практически възможна форма за управление на аграрната дейност. Например в Японското земеделие, с разпръснати оризища, снабдяването с вода е невъзможно да се осъществи от отделните фермери (висока взаимозависимост, неразделност на ползването), затова от най-стари времена организацията на водоползване се развива като обществен проект. Ефективното управление на част от екодействието също изисква определен мащаб и следователно колективни действия на местно, регионално или транснационално ниво.

Друг технологически фактор, който може да определи формата на управление (типа и размера на фермата), е възможността за реализиране на технологични икономии на размери и мащаби. Например, за да използва голям комбайн, фермерът разширява размера на стопанството или произвежда два или повече продукта с различни технологии, за да използва „свободни“ ресурси. По принцип развитието на технологията обикновено следва търсенето в сектора и всъщност е променлива величина. Нещо повече, максимална икономия на размери може да се постигне не чрез интеранализиране на дейността, а чрез пазарна размяна на специализирана дейност – например продажба или покупка на услуга „жътва с комбайн“. Свободните ресурси на фермера също могат да се търгуват (продават, наемат) по-ефективно на пазара, вместо да се използват в собствена неспециализирана дейност (opportunity costs).

В реалната аграрна икономика се наблюдава обратната тенденция – зависимостта на технологическото развитие от управленческата структура. Типично е институционалните ограничения (за трансфер на земята, наемане на труд) и високите трансакционни разходи („transaction costs“) – например за външно финансиране, да ограни-

чават реализацията на потенциала на наличните технологии. Широкото разпространение на примитивни технологии е по-скоро правило в трансформиращите се и развиващите се страни. В други случаи високата транзакционна неопределеност или неперфектна институционална регламентация водят до разширяване на фермерската организация над „технологически оптималния“ размер - в Източноевропейското земеделие беше типична „прекомерната концентрация“ по време на социализма и „прекомерната интеграция и кооперация“ в последващия период на трансформация.

Технологическото развитие оказва съществено влияние на структурата и равнището на транзакционните разходи – например механизацията и стандартизацията на операциите и продуктите повишава управляемостта и води до разширяване на дейността под управлението на фермера, увеличавайки вътрешните (разделение и специализация на труда) и външни (пазарно или договорно снабдяване, продажба, кооперация) транзакции. Възможностите, които прогресът в производствената, транспортната, измерителната, информационната, комуникационната и други технологии дават за координиране и интензифициране на транзакциите, и минимизиране на свързаните разходи, са огромни – лесна оценка и проследяемост; он-лайн информация, координация, мониторинг, констатиране, консултации; директна нискоразходна размяна и колективни действия на заинтересованите страни в национален и транснационален мащаб; бързо констатиране на проблемите и превенция от държавата; пълно участие на индивидите и контрол при общественото вземане на решения и т. н.

### Критерият за ефективност на фермата

„Непосредствената комбинация“ на факторите за производство в земеделието (фермерството) ще трябва да се осъществяват в такива форми, които оптимизират (минимизират) 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 повишаване 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 и др.) е очевидно по-ефективна, защото повишава общите технологични и транзакционни изгоди с цената на по-малко съвкупни разходи (икономия на размери и мащаби). Ако промяната на организацията е свързана с допълнителни производствени изгоди (снижение 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, доход, свободно време и т. н., са по-високи от ръста на транзакционните разходи.*

Методите за оценка на частната и общата продуктивност на ресурсите (производителност, рентабилност, „съизмерване“ на текущите и капитални разходи, и др.) са добре разработени (Котева, 2011; Николов, Башев и Янакиева, 2008). Това, което е предизвикателство - е „измерването“ на транзакционните разходи. Едно направление за оценка на ефективността е *директното* сравняване на разходите за всяка транзакция в различните форми. Организацията, която изисква по-малки разходи за транзакция, е по-ефективна. Например сравнява се дали е по-изгодна собствената реализация на продукцията или е по-евтино използването на маркетингов кооператив.

Понякога (част от) разходите за транзакция сравнително лесно се определят, тъй като са или обект на самостоятелно (счетоводно) отчитане, или могат да се обособят без особени усилия. Например разходите за регистрация и нотариални заверки, агропазарна информация, реклама, такси за реализация на продукцията на пазара на едро, членски вноски в професионални организации, наемане на адвокати и водене на дела, охра-



на на имуществото и реколтата, подкупи, загуби от неефективни транзакции от кражби, измами, провалена продукцията и други могат достатъчно точно да се установят. Голяма част от разходите за транзакция, обаче, е трудно (и скъпо) или невъзможно точно да се обособят. В тази група спадат разходите за намиране на добър партньор, за договаряне, за контролиране на изпълнението на договореностите, за организационно развитие, за взаимносвързани транзакции, за нереализирани/провалени сделки и др. Освен това, често и трудно е да се отделят транзакционните от традиционните производствени разходи<sup>6</sup> – например, докато работи на полето, фермерът контролира и наетата работна сила; по време на транспортиране на суровините/продукцията той организира продажбата на продукцията и т. н. Приблизителна оценка за равнището на транзакционните разходи може да се направи чрез интервюиране на мениджърите на ферми.

Поелементното сравнение на транзакционните разходи не винаги дава представа за ефективността на организацията. Най-често алтернативната форма намалява един тип разходи, но увеличава друг тип разходи за транзакция. Например при преход от външна (пазарна) към интегрирана форма се снижават разходите за информация (преодоляване на неопределеността), предоговаряне и текуща адаптация при промяна на условията за размяна, защита на инвестициите от външен опортюнизъм и т. н. Същевременно се увеличават 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 и т. н.), като по-изгодна форма на организация, в сравнение с директната продажба или ползването на маркетингов кооператив.

Освен това част от транзакциите в земеделието се управляват не чрез „чисти”, но посредством 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 и др. 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. Често е много трудно да се подбере изобщо база за сравнение, тъй като високите разходи за транзакция блокират развитието на алтернативна организация. Например пазарът за аграрен кредит у нас не се формира почти през целия период на трансформация. Вътрешното снабдяване (използване на собствени средства, директно външно съинвестиране) беше единствената частна форма за финансиране на фермите. Тук изобщо не може да се отчете равнището на сравнителните разходи за транзакция, да се определи „високата” ефективност на интегралната предзаемната форма на снабдяване с финанси. В този случай финансирането със „собствени средства” и чрез „банков кредит” въобще не са реални алтернативи (а качествено различни структури за управление) и използването на традиционни показатели за сравнителна ефективност на инвестициите (дисконтиране, срок за възвръщане, норма на доходност), независимо от формата на организация на финансирането, няма особен икономически смисъл.

### Сравнителен структурен анализ

Тъй като най-често е прекалено трудно или невъзможно да се определят абсолютните транзакционни разходи за отделните форми, оценяват се сравнителните разходи на алтернативните организации чрез *качествен (структурен) анализ* и индиректна оценка на разходите за транзакция. Всъщност нас 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 на разходите за нейното осъществяване в *основен елемент на икономическия анализ*. Анализът на аграрните организации включва следните основни етапи (фиг. 1):

*Първо*, определят се *основните видове* транзакции, в които участват агентите, *управлява-*

<sup>6</sup> Всички тези трудности затрудняват и използването на многообразните модели на Неокласическата икономика, посредством простото добавяне на нова „транзакционна дейност”.



Фиг. 1. Етапи в анализа на икономическите организации в аграрната сфера  
Fig. 1. Steps in analysis of economic organization in agriculture

щи фермерски трансакции - предприемачите на ферми.

Второ, идентифицират се реално възможните алтернативни форми за организация на различните видове аграрни трансакции в конкретната среда.

Трето, детерминират се критичните фактори на трансакционните разходи и разходите (изгодите), свързани с алтернативните управленчески форми.

Четвърто, оценява се сравнителната ефективност 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 в аграрния сектор.

Шесто, детерминират се алтернативните, реално възможни форми на обществена интервенция в аграрния сектор, оценява се тяхната сравнителна ефективност и се избира/т най-добрата/ите.

Основните видове трансакции във фермерството са свързани със: снабдяване с труд; снабдяване със земя и природни ресурси; снабдяване с услуги; снабдяване с материални активи; снаб-

дяване със знания и ноу-хау; снабдяване с иновации; снабдяване с финанси; снабдяване със застраховане; маркетинг на продукта и услугите. Освен това фермерът участва и в многообразни „колективни действия” по повод индуциране на обществена интервенция в пазарния и частен сектор в свой интерес. Идентифицирането на прилаганите и на други реално възможни форми за организация на трансакциите в отделните страни, райони, подсектори е обект на специално микроикономическо изследване<sup>7</sup>.

След това трябва да се определят „критичните измерения” на трансакциите - факторите, които определят промените на трансакционните разходи в конкретната икономическа, институционална и природна среда. Тези фактори 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, свързани с трансакциите<sup>8</sup>.

<sup>7</sup> Основните форми на организация за отделните функционални области на българските ферми са обобщени от Башев, 2009.

<sup>8</sup> Първите три фактора са идентифицирани от Williamson (1996), а третият от Башев (1998, 2000).

Когато *повторяемостта* на транзакциите между едни и същи партньори е висока, тогава и двете (всички) страни имат общ интерес да запазят и намалят разходите на 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 организация имат висока икономическа ценност. Ето защо страните се въздържат от опортюнизъм, чието констатиране се „наказва“ чрез подмяна на партньора с неговите конкуренти (загуба на 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, вместо да се договаря продажбата на мляко „след всяко доене“, се подписва дългосрочен договор за изкупуване; вместо да се договаря заплащането на труда „за всяко осчетоводяване“ на кооперативната дейност, се наема счетоводител на постоянна работа; за да се реализират икономия на размери (мащаби), при повтарящи се транзакции, се участва в снабдителски или маркетингов кооператив 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 определен 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). Тъй като ограничената рационалност е критична и реално е възможен опортюнизъм, агентите ще 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 произход, предоставяне на гаранции, използване на дялова рента или заплащане на база резултат, изискване на икономически залог (напр. задължителна ипотека при кредитиране), участие в кооператив за снабдяване или маркетинг, пълна интеграция на 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.<sup>9</sup> 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). 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 изхабяването на специфичните активи), е невъзможно безразходно алтернативното използване (пренасочване) на специфичните активи (загуба на ценност). Специфичните инвестиции (активи) трябва да бъдат защитени от специална форма като дългосрочен или взаимносвързан договор, приемане на залог, съвместни инвестиции, частична или пълна интеграция. Това често е много скъпо и инвестиции в специфични активи не се правят, дейността (транзакцията) или не се извършва (напр. капково напояване), или пък се реализира без (със загуба на) сравнителни преимущества по отношение на продуктивността (липса или ръчно напояване).

При висока *симетрична* (капацитетна, продуктова, времева, териториална) зависимост на активите на контрагентите (режим на „двустранна търговия“) съществуват силни стимули на двете страни за развитие на специална частна форма за управление. При силна *едностранна* (асиметрична) зависимост уязвимата страна (изправена пред мини или пълен монопол) трябва да защити инвестициите от възможен опортюнизъм (поведенческа неопределеност/определеност) или чрез интеграция на транзакциите (вътрешна организация, съсобственост, коопериране), или с взаимносвързан контракт, разменяне на икономически залог, развитие на организация за противопоставяне на асиметричната зависимост (сдружение за договаряне на цени, лобиране за държавна регулация).

<sup>9</sup> Напр. инвестициите на производителите на биомляко са силно специфични за транзакциите с единствен биомлекопреработвател в страната.

Дейността и транзакциите особено се затрудняват, когато *присвояемостта на правата* върху продукта, услугите и ресурсите е ниска. „Естествена“ ниска присвояемост имат повечето интелектуални продукти в земеделието като: агропазарната информация, агрометеорологичната прогноза, нови технологии и сортове и др. В тази група трябва да се включат и всички дейности със значителни положителни или отрицателни косвени ефекти (externalities). 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 изключително високи<sup>10</sup>. 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 недоорганизируют подобни дейности (позитивни косвени ефекти), ако те не се управляват от ефективна частна или хибридна форма – кооперация, стратегическо сдружение, дългосрочен договор, търговска тайна или обществена подкрепа.

Отделните организации имат различни сравнителни предимства и недостатъци да максимализират изгодите и минимизират разходите за транзакции със специфични критични измерения. По принцип *вътрешната* организация (интеграция) има предимство за управление на транзакции с голяма неопределеност и висока специфичност (зависимост) на активите, тъй като снижава 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, тъй като транзакцията може да се осъществи с друг партньор без допълнителни разходи) могат да се управляват чрез *свободния пазар*, без да се

10 Напр. борбата с градоносните облаци е с ниска присвояемост за снабдителя, тъй като независимо дали заплащат или не всички фермери в района потребяват резултата от услугата. Подобно, инвестициите за създаването на нова аграрна технология са с ниска присвояемост, тъй като тя може да се „внедри“ с еднократно закупуване или безплатно придобиване от съсед, от приятел в НИИ или от черния пазар.

налагат разходи за развитие на специална частна форма.

*Частната 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* са подходящи за транзакции с висока присвояемост, тъй като е възможно изцяло да се възстановят инвестираните средства при размяната. 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 организация.

Тъй като транзакциите имат различни критични характеристики, а управленческите форми имат различни сравнителни преимущества, трябва да се *„съпоставят транзакциите (които се различават със своите атрибути) с управленческите структури (които се различават по отношение на разходи и компетентност) по дискриминационен (основно икономизиращ транзакционните разходи) начин“*. В зависимост от комбинацията на специфичните характеристики, на всяка дейност (транзакция) ще съответства различна *най-ефективна* форма за икономическа организация на тази дейност (фиг. 2).

Аграрни транзакции с добра присвояемост, 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 форма или вътре във фермата/фирмата 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/neoclassical contract) се използва, когато подроб-

Генерични форми Generic modes	Критични измерения на транзакциите Critical dimensions of transactions							
	Присвояемост/Appropriability							
	Висока/High							Ниска Low
	Специфичност на активите/Assets Specificity							
	Ниска/Low				Висока/High			
	Неопределеност/Uncertainty							
	Ниска/Low		Висока/High		Ниска/Low		Висока/High	
	Честота/Frequency							
Висока High	Ниска Low	Висока/ High	Ниска Low	Висока High	Ниска Low	Висока High	Ниска Low	
Свободен пазар Free market	Υ	Υ						
Специална договорна форма Special contract form			Υ			Υ		
Вътрешна организация Internal organization					Υ		Υ	
Намеса а трета страна Third-party involvement				☒				☒
Обществена интервенция Public intervention								☒

Υ - най-ефективна форма/the most effective mode

☒ - необходимост от намеса на трета страна/a necessity for a third party involvement

Фиг. 2. Принципи форми за управление на аграрните транзакции

Fig. 2. Principle modes for governing of agrarian transactions

ните условия на транзакцията не са предварително известни в изходния момент (висока неопределеност). Затова се практикува договаряне на рамката (взаимните очаквания), вместо детайлна спецификация на задълженията. Партньорите се (само)ограничават от опортюнизъм и са мотивирани да разрешават възникващите трудности, да продължат взаимоотношенията си (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 е лесно да се дефинират и санкционират съответните задължения на партньорите във всички възможни обстоятелства (липса на неопределеност, свързана с транзакциите). Редкият характер на транзакциите не оправдава тяхното интеранализиране в рамките на фермата/фирмата.

Транзакции с висока честота, неопределеност, специфичност (зависимост) на активите и присвояемост трябва да се организират във фер-

мата/фирмата (вътрешна организация, основана на собственост). Например мениджърските и технологическите знания (опознаването на животните, качествата на отделните обработваеми участъци) най-често са високоспецифични за дадена ферма и тяхното снабдяване трябва да се управлява чрез постоянен трудов договор, комбиниран с права на собственост (върху продукта, активите). Дългосрочните инвестиции в земята трябва да се правят на собствена или арендувана за продължителен период земя, а не на сезонно наета земя (висока специфичност по отношение на разположение и продукт). Всички „критични“ за фермата материални активи ще бъдат вътрешно организирани – производство на фураж за животните, важни машини, снабдяване с вода за напояване и др. Докато универсалните активи могат да се финансират ефективно чрез пазарна форма (банков кредит), то високоспецифичните инвестиции могат да се направят единствено чрез вътрешно финансиране (собствени средства, продажба на дялове, жоин венчър).

Ако специфичният и специализиран капитал не може да бъде ефективно организиран във фермата (икономиката на размери/машаби реализирана, финансирането осъществено), тогава трябва да се използва ефективна външна

форма(и) за управление, извън фермерските врати – групова ферма, съвместна собственост, взаимносвързана организация, коопериране, лобиране за обществена интервенция. Ако съществува висока взаимозависимост на активите (капацитетна, технологична, време за доставка, разположение, произход/бренд) с партньор от снабдителната и/или хранителната (преработвателна) верига, тогава не е трудно да се управляват транзакциите чрез договорната форма (силни взаимни интереси за коопериране и ограничаване на опортюнизма). Например широкоизползвани са ефективни договори за доставка (снабдяване) между фермите и преработвателите в млечното, месо-, винарско и биологично производство у нас (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 (голям брой на коалицията, различни интереси на членовете, опортюнизъм от тип „свободна езда“) и тя е 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 управленческа структура за частна транзакция е неоправдано, специфичните инвестиции не се правят и 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 *намеса на трета страна* (частна, обществена, неправителствена организация) в транзакциите (подпомагане, арбитрация, регулация), за да ги направи по-ефективни или изобщо възможни. Изобретена е и особена тристранна форма, каквато е *неокласическият контракт*, 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 за fair-trade са добри примери в това отношение. Съществува нарастващо потребителско търсене (премия) за биологични, оригинални, „справедливо“ произведени и търгувани продукти. 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. Транзакции с подобни характеристики биха могли да се управляват единствено от „добрата воля“ или действие на *благодарителност* на индивидуални агенти, неправителствени организации и др. Могат да се използват някои частни форми, при условие, че съществува висока честота и взаимна 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 и колективни) многочислени организации за разрешаване на проблема с ниската присвояемост (и задоволяване на цялото „обществено“ търсене) би било много бавно и скъпо. Те вероятно ще бъдат неустойчиви в дългосрочен план (проблем „свободна езда“). Съществува голяма необходимост от 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 с „екопродукти“ от фермери едва ли може да се управлява чрез частни договори с индивидуалните потребители, поради ниската присвояемост, високата неопределеност и редкия характер на транзакциите (високи разходи за пазарлъци, изготвяне на договорите, заплащане от потенциалните потребители, оспорване). В същото време, снабдяването на екоуслугите е много скъпо (производствени и организационни разходи) и едва ли ще се осъществи на база доброволна дейност. Освен това, финансовото компенсиране на фермерите от желаещите потребители чрез чисто пазар-

на форма (такса, премия) е също неефективно, поради високата информационна асиметрия и огромните разходи за санкциониране. Тристранна форма с директно участие на обществото би направила тези трансакции ефективни: от името на потребителите държавна агенция договаря с фермерите контракт за „услуга за съхранение (подобряване) на околната среда”, координира дейността на различните агенти (включително и директно производствено управление), предоставя обществено заплащане на фермерите за услугата и контролира изпълнението на договорните условия.

### Икономически граници на фермата и аграрните организации

За всеки от генеричните типове трябва да се идентифицират реално възможните форми в специфичния контекст на определена страна, район, подсектор, агент и т. н. Например в земеделието конкретните разновидности на „вътрешна организация” най-общо са: *еднолична ферма или фирма, фамилна ферма или фирма, груповата ферма или фирма (партньорство), кооперация, корпорация, обществена ферма или фирма, жоин венчър* и др. На „свободен пазар” съответстват: *мимолетна размяна на локалния, регионален и т. н. пазари; класически контракт; борсова търговия* и др. „Специалната договорна форма” може да бъде: *краткосрочен контракт, дългосрочен договор, рационален контракт, взаимосвързана организация, многостранно споразумение* и др. За попълването на списъка на алтернативните организационни форми във всеки генеричен тип е необходимо специално *микроикономическо проучване*.

След това може да се детерминират *ефективните (хоризонтални и вертикални) граници* на индивидуални форми на базата на техния потенциал да: преодоляват ограничената рационалност и трансакционна неопределеност; защитават трансакциите и инвестициите от рисковете от опортюнизъм; да реализират икономии на размери (мащаби) на специализиран и специфичен капитал; да минимизират общите (производствени и трансакционни) разходи. *Достигането на ефективността чрез повишаване на продуктивността (изгодите) и увеличаването на трансакционните разходи на всяка от фермите*

*ще бъде много различно в специфичната институционална, икономическа и природна среда на агенти с нееднакви характеристики и дейност (трансакции) с различна комбинация на критичните измерения. Следователно индивидуалните организации ще имат различна ефективност и ефективни граници. Част от аграрните трансакции ще се управляват ефективно чрез свободна пазарна размяна, друга част ще са ефективно организирани чрез специална договорна форма/и, част ще са изцяло интегрирани във ферми от различен тип, а останалата част - защитена чрез специална частна организация/и, извън фермерските врати. 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 (Башев, 2000; Vachev, 2010).*

На този етап се прави качествен анализ на сравнителната ефективност на различните типове ферми и аграрни организации в специфичната социалноикономическа, институционална и природна среда. Съизмерването на производствените и трансакционните разходи не винаги (най-често не) е количествено определимо, но тази „калкулация” винаги се прави от бизнес мениджърите и всички икономически агенти. Дава се отговор и на „парадокса” - *защо голяма ферма не може да прави същото и дори повече, отколкото може да направи съвкупност от малки ферми, и обратно*. Тук е очевидна неадекватността на показателите за продуктивност за оценка на ефективността на *различните* аграрни организации. Обратно, би трябвало 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 самозадовляваща се ферма (даваща възможност за производствено използване на иначе „нетъргуеми” фамилен труд и земя)<sup>11</sup>.

За широко приложение на новия подход са малко подходящи данните от традиционната ста-

11 Това се доказва и от многообразните оценки на равнището на „ефективност” на различните ферми в Източна Европа след 1989 г. - Csáki and Lerman, 2000; Gortona and Davidova, 2003; Mathijs and Swinnen, 1997.

тистическа 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.

### Необходимост и ефективни форми на обществената интервенция

Дискретният структурен анализ ни позволява да идентифицираме съществуващите и потенциални провали в организацията на пазарните и частни транзакции, да дефинираме *нуждите от обществената интервенция в аграрния сектор* („икономическата роля на държавата“). В модерното земеделие винаги съществуват някакви обществени форми, наред с разнообразните пазарни и частни организации, и в идеалния случай може да имаме най-ефективно/перфектно икономическо управление на сектора. Обаче, обикновено са налице редица социални, икономически, екологически и други предизвикателства (проблеми, конфликти, провали, рискове), свързани с аграрното развитие. Следователно съществува 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 (фиг. 2). Анализът трябва да включва ефективността на цялата система на управление, да идентифицира провала/риска в пазарната, частната и обществената организация. След това трябва да се идентифицират алтернативните форми за *нова* обществена интервенция, които да могат да коригират пазарния, частния и обществен провал; да се оцени тяхната сравнителна ефективност и да се избере най-ефективната(ите) от тях. Най-накрая трябва да се оцени сравнителната ефективност на избраната обществена форма по отношение на друга, практически възможна форма на управление, като партньорство с частния сектор, институционална модернизация, международно сътрудничество и др. Нова обществена интервенция трябва да се предприеме само, ако има *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 (транзакционите) разходи. Обществените форми не само подпомагат (пазарните и частни) транзакции, но също така са свързани и със значителни (обществени и частни) разходи. Следователно важно е да се сравняват практически (технически, икономически, социално) възможните и алтернативни форми на управление. Допълнителните *изгоди* (проблеми за решаване, риск за предотвратяване, нови цели за достигане), *разходите, 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 (за изпълнение и транзакция) разходи. Ако съществува 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 – директните разходи (на данъкоплатците, подпомагащата институция), транзакционните разходи (за координация, стимулиране, контрол на опортюнизма и лошото управление) на бюрокрацията, разходите за участие на индивидите в обществените форми (за адаптация, информироване, бумашина, такси, подкупи), разходите за социален контрол върху и реорганизацията (модернизация, ликвидация) на обществените форми и (алтернативните) „разходи“ за общественото бездействие.

В зависимост от неопределеността, честотата и необходимостта от специфични инвестиции на общественото участие ще са необходими различни най-ефективни форми (фиг. 3). По принцип интервенция 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.

Най-напред трябва да се определят съществуващите и развиващите се проблеми (трудности, разходи, рискове, провали) в организацията на пазарните и частни транзакции. Правилната обществена интервенция е да се *създаде среда* за: намаляване на неопределеността, свързана с пазарните и частни 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 др. Всичко това улеснява и интензифицира (пазарните и частни) транзакции, и повишава ефективността на икономическите организации.

След това трябва да се разгледат *практически* възможните форми за повишаване на присвояемостта на транзакциите в конкретната социално-икономическа среда<sup>12</sup>.

Ниската присвояемост често се дължи на недетерминирани или лошо определени частни права. В някои случаи най-ефективната държавна интервенция е да се въведат и санкционират *нови*

<sup>12</sup> Например: широкоизползваните форми за обществена интервенция в снабдяването на услуги на агроecosystemите са обобщени от Башев, 2008.

*частни права на собственост* – права върху природни, биологични и екологични ресурси; квоти за търгуване на продукцията, материали, емисии; частни права върху интелектуални аграрни продукти, произходи и т. н. Това е подходящо, когато приватизацията на ресурсите или въвеждането и санкционирането на новите права не е свързано със значителни разходи (ниска неопределеност, повторяемост и специфичност на активите). Подобна обществена интервенция ще трансферира транзакциите в пазарно и частно управление, ще либерализира пазарната конкуренция и ще въведе 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 генномодифицирани култури; стандарти за замърсяване на водата, почвата, въздуха, нарушаване на комфорта на населението; забрани за прилагане на определени химикали и технологии; регулации за търговия на услуги на екосистемите; режим на външна търговия; задължително екообучение; лицензиране на фермерите и др.

Понякога използването на стимулите и ограниченията на *данъчната система* е ефективна форма за интервенция. Различен тип данъчни преференции (освобождаване, приспадане и др.) широко се използват за създаване на благоприятни условия за развитие на определени (суб) сектори и райони (планински, гранични, недо-развити), форми на организация (кооперативи, асоциации), сегменти на населението (млади фермери, малцинства) или специфичен вид дейности (инвестиции, обучение и иновации,

Равнище на неопределеност, честота и специфичност на активите Level of Uncertainty, Frequency, and Assets specificity						
Ниско/Low		←-----→			Високо/High	
Нови права на собственост и санкциониране New property rights and enforcement	Нови регулации New regulations	Нови данъци New taxes	Нова подкрепа New assistance and support	Обществено снабдяване New public provision		

Фиг. 3 .Ефективни форми за обществена интервенция в аграрния сектор  
Fig. 3. Effective modes for public intervention in agrarian sector

създаване на работни места, подобряване на природосъобразната дейност). Екоданъци върху емисии или продукти (ресурси или резултати на производствения процес) също се прилагат, за да намалят използването или изтичането в природата на вредни материали.

В някои случаи *обществената подкрепа* на частни организации е най-ефективната форма. Във всички развити страни се прилагат мащабни програми за аграрно и селско развитие, консервация на околната среда и трансгранично сътрудничество. Често най-ефективната форма е предоставянето на *обществена информация, препоръки и обучение* на фермерите, селското население и потребителите.

В някои случаи *чиста обществена организация* (собствено производство, обществено предоставяне) е най-ефективна, както е в случаите на значими агроecosистеми и национални паркове; при аграрните изследвания, образование и система за съвети; агрометеорологичните прогнози; санитарния и ветеринарен контрол и др.

Обикновено отделните форми са ефективни, ако се прилагат заедно с други форми на обществена интервенция. Необходимостта от *комбинирана интервенция* (смесено управление) произтича от: взаимната допълняемост (съвместен ефект) на индивидуалните форми; ограничения потенциал на някои по-евтини форми да достигнат определено (но не цялото) обществено желано ниво на резултата; възможността за получаване на допълнителни ползи (например изискването за „екосъответствие“ за участие в обществените програми за подпомагане); особеностите на проблема, който трябва да се реши; специфичните критични измерения на управляваната дейност; неопределеността (малко познание и опит), свързано с вероятния ефект на новите форми; (административния и финансов) капацитет на държавата да финансира, контролира и прилага различните форми; и не на последно място - 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 осъществят на *локално* (агроecosистема, община, район) ниво, докато други налагат *национално* управление. Има и дейности, които трябва да се иницират и координират на международно (регионал-

но, европейско, световно) ниво, поради силната необходимост от *трансгранични действия* (нужда от коопериране в управлението на природните ресурси и околната среда, експлоатиране на икономии на размери и мащаби, управление на съпътстващите ефекти) или постоянен (национален, местен) провал на държавата. Често ефективното управление на проблемите и рисковете налага *управление* на много равнища с комбинирани действия на различни нива, многообразни участници и различен географски обхват.

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

По принцип, *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 частни форми, не съществува автоматичен механизъм (конкуренцията) за селекция на неефективните форми.<sup>13</sup> Тук е необходимо обществено „вземане на решение“, което е свързано с високи разходи и време, често е повлияно от силни частни интереси (силата на лобиращите групи, политиците и техните приближени, бюрокрацията), вместо от ефективността. Нещо повече, широко се прилага „*проектирана неефективност*“ на обществените

<sup>13</sup> У нас и по света могат да се видят много неефективни, но „устойчиви“ обществени организации.

форми, за да се подсигури облагодетелстването (рента) на определени групи по интереси, бюрократи, крайни бенефициенти. Заедно с развитието на общата институционална среда („силата на закона”, прозрачността), измерителните и комуникационните технологии, пропазарните (регулация, информирание, препоръчване) и договорните форми ще придобиват по-големи преимущества над вътрешните и негъвкави обществени организации.

Обикновено *хибридните форми* (обществено-частно партньорство) са много по-ефективни от чистите обществени форми, като се имат предвид предимствата по отношение на 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, снижава управленческите разходи. Това е детерминирано от по-високата информираност на фермерите, взаимната свързаност на дейността с фермерското производство (икономия на мащаби), високата специфичност на активите за фермата (компетенция на фермера, високата специфичност по месторазположение на инвестициите за фермата, земята, екосистемата), пространствената взаимозависимост (необходимост от коопериране на фермерите на ниво екосистема, район и т.н.), и не на последно място - аграрният произход на повечето негативни странични ефекти. Например често санкционирането на стандартите за труд, благосъстояние на животните, екология и биоразнообразие е много трудно или невъзможно. Ето защо стимулирането и подпомагането (асистиране, обучение, финансиране) на доброволните частни действия е много по-ефективно от задължителните обществени форми по отношение на разходите за стимулиране, координиране, санкциониране и оспорване.

При всички случаи, ако съществува голяма необходимост от включване на трета страна, но не се предприеме своевременна ефективна (държавна, местна, международна) интервенция, тогава аграрното „развитие” се деформира съществено. „*Общественят (държавният) провал*” е също възможен и често преобладава. В България има много лоши примери за недостатъчна или прекомерна обществена интервенция в аграрния

сектор от началото на трансформацията до сега (Башев и колектив, 2010). В резултат на това доминират примитивни и неконкурентоспособни дребни стопанства, прекомерно интегрирана и персонализирана размяна, неефективна и корумпирана бюрокрация, блокирани класове аграрни транзакции (снабдяване с иновации, дългосрочен кредит, инфраструктурни и екопродукти), развит огромен неформален сектор.

Сравнителният анализ ни позволява за *усъвършенстване дизайна* на новите форми на обществена интервенция съгласно специфичните пазарни, институционални и природни условия на дадена страна, район, подсектор, по отношение на усъвършенстване на координацията, адаптацията, информацията, мотивацията, ограничаването на опортюнизма и контролирането на участващите агенти (вземашите решение, изпълнителите, бенефициентите, групите по интереси). Нещо повече, той ни позволява да предвидим 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 възможен, неговото навременно установяване позволява да се предвиди съществуването или задълбочаването на определени проблеми в аграрното развитие, да се информира (местната, международна) общност за съществуващите рискове.

## Заклучение

В реалната икономика с многообразни агенти, несъвършени институции и разходи за транзакция има място за разнообразни пазарни и непазарни ефективни форми на организация в земеделието – ферми от различен тип и размер, договори, обществени и хибридни форми. „Старият” въпрос за ефективността намира „ново” измерение чрез включването в анализа на транзакционните разходи, като акцентът се поставя върху оценката на сравнителната ефективност на всички алтернативни форми на икономическа организация. Става очевиден и недостатъкът на продуктивността като единствен показател за ефективността на различните типове ферми.

Предложеният подход ни помага да разберем по-добре и необходимостта за обществена интервенция в аграрния сектор. Анализът на транзакционните разходи идентифицира голямо многообразие на „пазарни провали”, свързани с неустановени или лошо установени права на собственост, неефективна система за санкциониране на абсолютните и договорни права, висока неопределеност и зависимост на дейността, ниска присвояемост на правата и т. н. Частните агентите, обаче, се „справят” с несъвършенствата на пазара, като развиват разнообразни непазарни форми за ефективно управление като: договори, вътрешни форми, тристранна организация, колективни действие и др. Частният сектор също се „проваля” в защитата на индивидуалните права и осъществяването на определени дейности в ефективен размер. Съществува силна нужда от намеса на обществото като трета страна в пазарните и частни транзакции чрез институционална модернизация, подпомагане, регулация, хибридна или вътрешна обществена организация.

Индивидуалните форми на обществена интервенция не са с еднаква ефективност в специфичната среда на отделните страни, райони и сектори. Трябва да се избере/ат най-ефективната/ите от тях, с отчитане на транзакционните разходи и приноса в устойчивото развитие. „Общественият провал”, обаче, е възможен. Широко са разпространени неподходящата интервенция, ненавременната, недостатъчна или прекомерна регулация, лошото управление, корупцията. Аграрната устойчивост е съществено компрометирана, когато пазарът и частният сектор се провалят, и не се предприеме ефективна обществена интервенция – не се реформира несъвършената институционална структура, практикува се бавна или лоша държавна интервенция, доминира безрезултатно международно подпомагане, не се въвежда необходимото глобално управление.

#### ЛИТЕРАТУРА

- Башев, Х.** 1996. Ефективни граници на аграрните организации. Икономика и управление на селското стопанство, No 8, с. 1-16.
- Башев, Х.** 1998. Организация на аграрните иновации. Икономика и управление на селското стопанство, No 5, с. 18-32.
- Башев, Х.** 2000. Икономика на Аграрните Институции. Икономика и управление на селското стопан-

ство, No 3, с. 16-21.

**Башев, Х.** 2003. Ефективност на аграрните организации с отчитане на транзакционните разходи. Икономика и управление на селското стопанство, No 2, с. 13-20.

**Башев, Х.** 2008. Екоуправление в българското земеделие - форми, ефективност, перспективи. Икономика и управление на селското стопанство, No 1, с. 33-43.

**Башев, Х.** 2009. Управление на договорните отношения на фермата. Икономика и управление на селското стопанство, No 2, с. 38-50.

**Башев, Х., Б. Иванов, Т. Радев, Н. Мау Дунг, М. Атанасова, Я. Славова, Д. Панталеева.** 2010. Сравнителен анализ на аграрната политика на България и Виетнам, Авангард Прима, София

**Займова, Д.** 2011. Методи за оценка на икономическа ефективност на земеделски стопанства. Икономическа мисъл, No 2, с. 6-16.

**Иванова, Н.** 2009. Икономическа ефективност на българските земеделски стопанства, специализирани в производството на зърно, грозде и зеленчуци. Икономика и управление на селското стопанство, No 2, с. 51-61.

**Котева, Н.** 2011. Икономическа ефективност на земеделските стопанства. Икономика и управление на селското стопанство, No 1, с. 38-45.

**Кънчев, И., Ю. Дойчинова.** 2000. Сравнителен анализ на функционирането на частните организационни структури в аграрния сектор, Тема НИД, УНСС.

**Николов, Д., Х. Башев, И. Янакиева.** 2008. Как да управляваме ефективно парите си в земеделието? Енерджи принт, София.

**Bachev, H.** 2010. Management of Farm Contracts and Competitiveness, Saarbrücken: VDM Verlag.

**Csáki, C., Z. Lerman.** 2000. Structural change in the farming sectors in Central and Eastern Europe. World Bank Technical Paper, Vol. 465, Washington DC.

**Coase, R.** 1937. The Nature of the Firm. *Economica* 4, pp. 386-405;

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

**Furuboth, E., R. Richter.** 1998. Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics. Ann Arbor: The University of Michigan Press.

**Gortona, M., S. Davidova.** 2003. Farm productivity and efficiency in the CEE applicant countries: a synthesis of results, Elsevier B. V.

**Mathijs, E. J. Swinnen.** 1997. Production Organization and Efficiency during Transition: An Empirical Analysis of East German Agriculture. Policy Research Group. Working Paper, No 7.

**North, D.** 1990. Institutions, Institutional Change and

Economic Performance. Cambridge University Press, Cambridge.

**Williamson, O.** 1996. The Mechanisms of Governance. New York: Oxford University Press.

## Efficiency of Economic Organizations and Public Intervention in Agriculture

H. BACHEV

*Institute of Agricultural Economics - Sofia*

(Summary)

Broadly applied traditional frameworks for assessing efficiency of economic organizations in agriculture are (only) based on the “technical efficiency” of the factors of production and the “productivity of employed resources”. They compare the levels of efficiency of farms of different types, sectors, and countries without taking into account the transaction costs and the specific economic, institutional and natural environment of their development. At the same time, other agrarian organizations (contracts, associations, markets, public and hybrid forms) are not considered as alternative economic structures and are either ignored or studied separately.

This paper suggests a new approach for assessing efficiency of economic organizations and public intervention in agriculture incorporating achievements of the interdisciplinary New Institutional Economics. Presented new approach includes: studying out the farm and agrarian organizations as a governing rather than a production structure; assessment of the comparative efficiency of alternative market, contract, internal, and hybrid modes of governance on the base of their potential to minimise production and transaction costs and to maximise the production and transaction benefits; analysis of the level of transaction costs and their institutional (distribution of

rights and obligations, and the systems of their enforcements), behavioural (preferences, bounded rationality and opportunism of individuals), dimensional (uncertainty, frequency, assets specificity and appropriability of activity/transactions), technological (non-separability, economies of scale and scope) and natural factors; and determination of adequate criteria of farm efficiency and its effective boundaries – the potential to increase productivity of resources with minimum transaction costs comparing to a practically possible alternative organisation.

The new approach is also used to precise the needs for public interventions (“the economic role of government”) in agrarian sector and to assess the comparative efficiency of alternative forms of public involvement. The analysis of socio-economic and natural environment and the transaction costs identifies a multiple cases of “market and private failures” associated with non-identified or badly assigned property rights, ineffective system of enforcement of absolute and contracted rights, high uncertainty and dependency of activity, low appropriability, needs for collective actions etc. which necessitate a third-party public intervention in market and private sectors. The individual forms of public involvement (institutional modernisation, assistance, regulation, taxation, hybrid or internal organisation) are with unequal efficiency in the specific environment of different countries, regions, and sectors, and the most efficient one(s) is/are to be selected with taking into account the total (direct, private, public, transaction, third-party etc.) costs and the contribution to the sustainable development. Nevertheless, “the public failure” is feasible and bad interventions, delayed, under or over-regulations, miss-management, corruption etc. are widespread and as a result the sustainable development of the sector is compromised.

**Key words:** efficiency of farms and agrarian organizations; market, private and public governance

*Статията е постъпила в редакцията на 29.V.2012 г.*