

# Договорите за наем и аренда са...

## От 4-а стр.

Всичко това показва предпочитания на фермерите към формата на собственост в подобни райони, което е следствие от лесен (и евтин) достъп до големи пазари и критични (услуги, ноу-хау, труд, капитал и др.) ресурси, по-малка наличност на земи и предлагане на пазарите за земи, по-високо селскостопанско и неаграрно търсене, по-бърз растеж на цените на земята и наемите, практическа възможност за живеене в града и работа в близката ферма и др.

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

## Честота на сделките на фермите с ниви

Значителна част от българските стопанства не участват в сделки за снабдяване на земя, тъй като те или притежават необходимите земи (индивидуална, семейна или колективна собственост) за ефективна дейност на фермата, или имат високи транзакционни разходи за снабдяване с необходимите им земи. Малко над 37% от мениджърите на земеделски стопанства съобщават, че не купуват земя, 27,8% от тях, че не продават земя, 51,9% не практикуват краткосрочен наем на земя, 64,1% не използват дългосрочна аренда на земя, и 65,2% не отдават земя под наем. Това често е следствие от високи пазарни и частни разходи за намиране на партньори, договаряне на ефективни сделки, контролиране на изпълнение на договори и/или нисък капацитет за разширяване на дейността и използването на ресурси.

Въпреки това, голяма част от всички български ферми участват в някакъв вид сделки за снабдяване на земя с цел разширяване или оптимизиране на размера на стопанството и дейността.

## Основните форми за снабдяване със земя в земеделските стопанства са:

✓ сделки за покупка или продажба, чрез които се договаря и осъществява трайно прехвърляне на правата на собственост върху земята,

✓ договор за наем или аренда, чрез който определени права (за ползване, генериране на доходи



и др.) се прехвърлят частично или изцяло за определен период от време – краткосрочен (сезон, една календарна или агрономическа година) наем или дългосрочен (две и повече години) аренден договор.

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

Освен това, по-голямата част от фермите (57%) практикуват краткосрочни договори за наем на земя ежегодно. Предпочитанието за краткосрочен договор за наем се определя от стратегията на мениджърите на ферми в сезонни или едногодишни култури и пасища да не участват в „по-малко гъвкави“ дългосрочни споразумения. Краткосрочният наем позволява лесно адаптиране на размера на стопанството и местоположението, и консолидацията на парцелите с подходящи или по-продуктивни земи, дава възможност за договаряне на нови условия, съответстващи на динамиката на пазарната среда (цени на продукта и рентата) и т.н. По-големите ферми имат специализиран персонал, докато по-малките сто-

панства не прилагат много числени договори, като обикновено тези за наем са с едни и същи условия и между едни и същи агенти. Следователно, честото повторение на договаряне не е свързано със значителни транзакционни разходи, като същевременно запазва възможностите за бърза адаптация.

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

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

От друга страна, фермите с по-малки размери обикновено имат няколко и едни и същи снабдител на земя и тази форма позволява бързо разширяване

на размера на стопанството с незначителни производствени и транзакционни разходи. Освен това, повечето инвестиции в селското стопанство (влагане на торове, подобрения на земята, оранжерии и т.н.) и прилагането на агрономическите принципи (изискване за сеитбооборот на културите и др.) налагат по-дълъг период на управление на земята, за да се „откупят“ капиталните вложения – обикновено 3-5 и повече години. Нещо повече, периодът на много сделки за снабдяване със земя, свързани с други критични активи като оранжерии, трайни насаждения и т.н. е (пред)определен от „продължителността на живот“ на свързаните материални и/или биологични активи.

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

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

## Договорите, партньорите и цените за снабдяване

Писмена форма се използва от повечето ферми

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

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

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

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

Въпреки това обаче, поради високите разходи за случайни транзакции и ниската ефективност на външно (например, съдебна

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

Важен фактор за намаляване на разходите по сделките със земя е повторемостта на транзакциите между едни и същи агент. В тези случаи двете страни на транзакциите развиват „близки“ отношения, опознават се, изграждат доверие и механизми за адаптиране на транзакции и разрешаване на спорове си. Освен това и двете страни са заинтересовани от продължаване на взаимоотношенията в дългосрочен план, ограничават опортюнизма си и си сътрудничат при адаптирането на договорните условия в съответствие с променящите се условия на размяна. Ситуация на чести сделки със земя с едно и също лице или организация се съобщава в значителна част от стопанствата при договори за краткосрочен наем и дългосрочна аренда на земя, както и голяма част от сделките за отдаване на земя под наем от фермите.

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

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