

## ТЪРГОВСКОТО ПРЕДПРИЕМАЧЕСТВО ПРЕЗ ЕПОХАТА НА ВЪЗРАЖДАНЕТО: ПРИМЕРЪТ НА БРАТЯ ПУЛИЕВИ (1839–1868)

Ивайло НАЙДЕНОВ

**Abstract:** *In the first part of my paper, I am going to deal with the concepts of entrepreneurship and particularly with commercial entrepreneurship. In the light of all existing theories, I use the paradigm of Israel Kirzner and Mark Casson adopted by some Greek historians such as Maria-Christina Chatziioannou. According to them, the entrepreneur is an agent who earns a profit, buying cheap commodities and selling them at dear prices.*

*In the second part, I deal with the entrepreneurial activity of brothers Hristo, Nikola and Ivan Todorovi Pulievi. They established commercial enterprise with their relative Evlogi Georgiev (1839). A few years later his brother – Hristo Georgiev was also enrolled in the work of the trade house “Pulievi-Georgievi”. From the early 1840s onwards Hristo and Nikola T. Pulievi expanded their network in Ottoman Bulgaria. After the Crimean War (1853-1856) Nikola T. Puliev restricted his activities. Much more intriguing is the case with Ivan Todorov Puliev who lived and worked part-time in Galati and Braila. It is also interesting to note Ivan’s mercantile acumen in terms of his idea about the expansion of Pulievi’s network in Serres. Moreover, he wanted to settle down permanently in this town in order to present the mercantile house “Pulievi-Georgievi” in this region. This idea failed but still it is worth noting because it gives us inquisitive clues about Ivan’s business behavior.*

*In many respects, Pulievi dealt as their Greek colleagues. Of course, there are some important differences. All these things should be discussed because this is the only way of broadening our overall knowledge on the entrepreneurship’s nature.*

**Key words:** *Bulgarian National Revival period, Pulievi, theory, entrepreneurship, merchants, mercantile activities*

**JEL:** N 83

Няколко поколения представители на карловската фамилия Пулиеви са оставили трайна диря в историята на българския народ. Запазени са различни по вид документи (Naydenov, 2017, pp. 14-20, 30-33), които позволяват дългогодишната им стопанска активност да бъде проучена в детайли.<sup>1</sup>

В своето изложение ще обърна внимание на съществуващите концепции за предприемачеството, и в частност търговското предприемачество. На тази основа ще бъде представена дейността на братя Христо, Никола и Иван Тодорови Пулиеви в периода от 1839 г., когато е създадено съдружието „Пулиеви-Георгиеви“ до 1868 г., когато Никола Т. Пулиев починал. Идеята е чрез този конкретен емпиричен материал да се обогати теорията за предприемачеството в нейния балкански контекст.

### **1. Теоретични концепции за предприемачеството**

В понятията „предприемач“ и „предприемачество“ учените влагат различен смисъл и съдържание (Casson & Casson, 2013, p. 13). В някои проучвания се изтъква, че предприемачеството е ключова концепция за анализирането на бизнеса и икономиката (Casson & Casson, 2013, p. 13). То е едно и също без значение къде и кога се появява; не се променя, защото представлява една функция, която винаги е търсена. Същността на предприемачеството, на предприемаческия дух, се крие в способността да се вземат решения по-добре от останалите хора. Упражнява се чрез поемането на отговорност за решения, които други хора биха намерили за трудни (Casson & Casson, 2013, p. 3).

На тази основа е може би уместно да се изведат някои основни теоретични концепции за предприемачеството/предприемачите от XVIII в. до наши дни. Тези виждания биха могли да помогнат при отговора на въпроса: какво всъщност представлява търговското предприемачество?

Първата употреба на термина „предприемач“ дължим на Ричард Кантлон. Той изтъква важното значение на търговците, които са отговорни за снабдяването на града с произведения, от които местните жители се нужда-

---

<sup>1</sup> Вж. опит в тази насока у: Naydenov, 2017. Дисертацията бе защитена през юни 2017 г. Благодаря на доц. дин Пенчо Д. Пенчев, който бе така любезен да ми обърне внимание върху различни проблеми, свързани със същността на предприемачеството.

ят. Осъществявайки това начинание, предприемачите закупуват продукти, чиято цена е фиксирана и ги препродават на неопределена стойност. Те никога не знаят какво ще бъде търсенето, нито колко дълго клиентите ще закупуват тези предмети. Поради това дейността им е съпътствана от несигурност (Cantillon, 2012, 73-77, особено: 74-75; Penchev, 2015, p. 249). По-късно – през XIX в., понятието „предприемач“ е популяризирано от Жан-Батист Сей и Джон Стюарт Мил.

Учен със съществени приноси при изследването на предприемачеството, е Йозеф Алоиз Шумпетер. Той развива тезата за харизматичния предприемач, за когото е характерна иновативността. Именно предприемачът, според този учен, е отговорен за въвеждането на нови продукти или нови методи на производство и пр. (Schumpeter, 1934; 2008, pp. 131-134; 1999, pp. 263-265, п. 47, p. 295; Casson & Casson, 2013, pp. 53-58).

По повод на концепцията на Й. Шумпетер, важна е забележката на гръцката изследователка Мария - Христина Хаджиоану, която счита, че определението, предложено от него не е достатъчно, за да покрие представата за прединдустриалните предприемачи (Chatziioannou, 2003, p. 23). Същата авторка дава пример с гръцкото пространство през XVIII до средата на XIX в., където такива ключови за Й. Шумпетер понятия като иновация и развитие не са приложими. Тя посочва, че „*търговецът-предприемач през този период е обзет от рискове и опасностите в икономиката и точно тях се опитва да оползотвори.*“ (Chatziioannou, 2003, p. 24). Важна за тези лица е информацията, която се разпространява с движението на стоките и пътниците. Търговецът се изявява в различни икономически сфери, в зависимост от търсенето на пазара, оползотворявайки успешно информацията, с която разполага (Chatziioannou, 2003, p. 24). М.-Х. Хаджиоану използва понятието „*търговско предприемачество*“, което е във фокуса на изследванията на Фридрих фон Хайек и Израел Кирцнер (Chatziioannou, 2003, p. 25; Chatziioannou, 2005, p. 373; Kirzner, 1973). Всички те описват предприемачите като посредници, които се стремят да купуват евтино и да продават скъпо. Основната цел на предприемача е печалбата, добита при непостоянните условия на пазара (Chatziioannou, 2003, p. 25; Chatziioannou, 2005, p. 373). С други думи казано ролята на тези търговци-предприемачи е арбитражна

(Chatziioannou, 2003, p. 25; Chatziioannou, 2005, p. 373; Entrepreneurship, 2005, p. 43). Те решават къде да закупят дадената стока на приемлива цена, така че да могат да я преподадат другаде с надценка. И. Кирцнер обръща внимание на способността на предприемача да улови възможността за печалба, за което не се изискват никакви ресурси, а наблюдателност и възможност да се видят неща, невидими за масата (Kirzner, 1973; Penchev, 2015, p. 250).

Дейността на Пулиевци, а и на други български търговци-предприемачи, разгърнали потенциала си през епохата на националното ни Възраждане, може да се мисли именно през призмата на последно-упоменатите теоретични схващания. Нещо повече – търговията, която Пулиевци практикували – закупуването и износа на стоки за далечни пазари може да се сравни с предприемаческата дейност на някои гръцки търговци. Те също работели със сродници и „външни“ лица. Изградили свои търговски мрежи, където доверието между отделните партньори играе ключова роля. Влизали в преговори с производители, превозвачи и други търговци. Съобразявали дейността си спрямо конкретните социално-икономически и политически условия. (Madouvalos, 2011, pp. 139-166; Chatziioannou, 2005, pp. 371-382; Vlami & Mandouvalos, 2013, pp. 98-118). Необходимо е и следното уточнение. За разлика от своите гръцки колеги, които разгърнали начинанията си на широк периметър, то братя Христо и Никола Т. Пулиевци действали преимуществено в българските земи. Те закупували и препращали за Галац и Букурещ едни и същи земеделски и занаятчийски артикули, произведени в Българско (Naydenov, 2017, pp. 157-331, 355-369; Chatziioannou, 2005; Vlami & Mandouvalos, 2013).

Споменатият вече Марк Касон счита, че трябва да се постави акцент върху връзката между предприемача и фирмата (Entrepreneurship, 2005, p. 28; Entrepreneurship, 2010, pp. 16-18). Той подчертава умението разумно да се вземат решения дори при отсъствието на пълна информация. Когато предприемачът не може да си набави цялата информация, от която се нуждае, трябва да действа в ситуация на несигурност. Информацията не винаги е сигурна. Нейната интерпретация също може да се различава при отделните хора, защото те мислят специфично (Entrepreneurship, 2005, pp. 29-30). Син-

тезирането на разнообразна информация и нейното „по-добро“ интерпретиране от останалите хора е ключово за предприемаческите начинания (Entrepreneurship, 2005, p. 41).

С оглед на обмена на информация, важен е проблемът за мрежата от сътрудници, на която търговците-предприемачи разчитат. Могат да се разграничат различни видове мрежи – локални, национални, международни. Към тях спадат предприемачите на различни равнища (Casson, 1997, pp. 811-813). Именно мрежите, които се основават на доверието, играят важна роля при синтезирането на информация по възможност от различни източници. За целта трябва да познаваш „точните“ хора, които биха могли да дадат сведения и/или съвет (Casson, 1997, p. 813). С оглед дейността на търговците-предприемачи важна е тяхната репутация. Те трябва да се ползват с доверие сред своите колеги. Ако търговецът успее да се сдобие с добър авторитет, то той би трябвало да съхрани този ценен актив. Важна е честността, защото слухът за некоректно отношение би се разпространил и би навредил на предприемача (Casson, 1997, p. 816).

Важна ролята на предприемача като организатор на даденото бизнес начинание. С цел печалба, той може да създаде или открие нова пазарна ниша, или пък да разшири съществуващата вече. Едно е сигурно именно предприемачът е този, който трябва да осъществи организация, да използва създадалата се възможност ефективно (Entrepreneurship, 2005, pp. 44-45).

Успешните предприемачи са тези, които умеят да „разгадават“ хората и да подбират лицата, с които поддържат продължителни бизнес-отношения. Един успешен предприемач може да изгради своята кариера по-скоро посредством поредица от партньорства, отколкото чрез едно продължително партньорство (Entrepreneurship, 2005, p. 40).

Бе споменато, че словосъчетанието „*търговско предприемачество*“/ „*търговец-предприемач*“ присъства в гръцката историография. (Chatziioannou, 2003; Chatziioannou, 2005; Madouvalos, 2011). Някои български изследователи използват термина „предприемач“ (Doncheva, 2008, p. 93) в контекста на балканския XVIII и XIX в., но определено би могло да се каже, че всеки изследван случай все повече разширява представата ни за предприемачеството (Chatziioannou, 2003, p. 24).

Пулиеви спадат към предприемачите, които въпреки несигурността, поемали риск, за да добият „кяр“. Дейността им се изразява в закупуването и препродаването на стоки. Всъщност още проф. Христо Гандев посочва, че ако в края на XVIII и началото на XIX в. в условията на несигурност на Балканите *„някой предприемчив българин [...] преодолее риска на несигурността и да организира траен транспорт на стоки за износ от вътрешността към пристанищата на Дунава и Черно море, той бързо натрупвал големи богатства благодарение на разликата в цените от мястото на купуването до мястото на продаването“* (Gandev, 1940, p. 41). През първата половина на XIX в. обстановката в Дунавските княжества била благоприятна за пласирането на тези стоки, което обуславя успеха на Пулиеви и Георгиеви. Ситуацията се променила след Кримската война (1853-1856), което изправило споменатите, а и много други търговци-предприемачи пред сериозни затруднения. Така или иначе братя Пулиеви предоставят един модел на стопанско поведение, който може би е най-подходящият за обстановката в българските земи и изобщо на Балканите през XVIII – XIX в.

## **2. Търговското предприемачество през погледа на братя Пулиеви (1839–1868)**

Важен етап в дейността на братя Пулиеви настъпва в момента, когато Христо и Никола Годорови Пулиеви, и Евлоги Георгиев подписват договор, чрез който се създава търговската къща „Пулиеви-Георгиеви“ (1.01.1839) (Naydenov, 2017, pp. 144-150, 271-272, 383-385). В този интересен документ са посочени: капиталът, вложен от съдружниците – общо 145 000 гр.; как ще се дели печалбата; задълженията на всеки един от роднините. Решено е Христо Т. Пулиев да стои в Карлово и да закупува необходимите стоки, които ще препраща на Никола в Галац и на Евлоги в Букурещ. Последните двама ще ги продават на местните купувачи. Интересно е, че още по това време в делата на фирмата, като помощник на Никола е привлечен брат му Иван, който по силата на договора трябвало да получава специално възнаграждение (Naydenov, 2017, pp. 148, 153-154, 157-159, 160).

До началото на 40-те години на XIX в. роднините и съдружници изпълнявали стриктно клаузите, заложи в „контракта“. От този момент на-

сетне настъпват съществени промени. Братя Христо и Никола Т. Пулиеви остават в Карлово, откъдето изпълнявали поръчките на Евлоги и Христо Георгиеви, установили се в Галац и Букурещ (Naydenov, 2017, pp. 157-166).

В периода 1839-1841 г. Христо Тодоров Пулиев закупувал необходимите му стоки и ги препращал за Свищов. Дейността му е по-ограничена – главно в района на Карлово, Сопот, Пазарджик, Пловдив. Въпросните продукти са препродавани в Галац, Браила и Букурещ на различни купувачи. Кримската война играе ролята на водораздел в дейността на съдружието „Пулиев-Георгиеви“ (Naydenov, 2017, pp. 13-14, 126-426).

Влаганите средства в съдружието преди и след Кримската война нагледно показват мястото на съдружниците във фирмата. Водеща е ролята на братя Пулиев до войната, докато след това Георгиеви поемат щафетата (Naydenov, 2017, pp. 150-156). Според записите в тефтерите на Пулиев, отнасящи се за периода 1843-1848 г., средствата, които били вложени в дейността на карловския клон били големи. Става дума за суми от 130 000 гр. до 429 458. 20 гр. Това се дължи на ръководната роля на офиса на фирмата в Карлово, както и на факта, че по това време били необходими повече пари на Христо, Никола и Иван, за да закупват големи количества занаятчийска и земеделска продукция (Naydenov, 2017, pp. 155, 272-275). Данните, с които разполагаме за периода след 1856 г., са оскъдни. Известно е, че на партидата „Хр. и Никола Т. Пулиев в Карлово“ през 1861 г. имало 229 871. 23 гр. По-късно сумата достига 281 660. 03 гр., а през 1865 г. възлиза на 232 976. 78 гр. Вероятно това е оборотен капитал, използван от Никола Т. Пулиев и неговите помощници в търговските им дела по това време (Naydenov, 2017, pp. 156, 277-278).

Запазени са данни за лица, свързани некръвно с Пулиев, които били на служба при тях. Това са Стефан Василев, Петър Печов, Георги Николов, Иван Джиджев, „Ив. Г. Касъра“. Те изпълнявали различни поръчения. Обикаляли българските земи, установявали са контакт с местни производители на стоки, пазаряли са определените количества и са ги препращали за Галац и Букурещ (Naydenov, 2017, pp. 86-90, 168, 172-240, 353-355). Очевидно Христо и Никола Тодорови Пулиеви притежавали уменията да подбират своите „кадри“.

През 30-те – 40-те години на XIX в. братя Пулиев и най-вече по-възрастният, опитен и работлив Христо Т. Пулиев, положили усилия за разширяването на периметъра на дейност на съдружеството. Прави впечатление, че мрежата от „приятели“ на карловските предприемачи е разположена в българските земи – в Тракия, на север от Балкана, Серес. Обобщените данни идат да покажат, че Пулиев и техният агент Стефан Василев поддържали контакти с лица в повече селища в периода 1839-1853 г., отколкото след Кримската война (Naydenov, 2017, pp. 224-243, 283-297, 339). След 1856 г. Никола Т. Пулиев и неговите помощници продължили да търгуват с едни и същи стоки, но количествата постепенно намаляват. Карловци не само че не променят своята дейност, така че да бъдат конкурентно-способни, но още повече „свиват“ периметъра на активност и продължили да работят по стария, изпитан начин (Naydenov, 2017, pp. 166-244, 283-290, 291-297). Освен това изнасяните през този втори период стоки, които преди са се търсели и съответно са се пласирали успешно, вече не се купуват, което създава твърде много главоболия на братя Евлоги и Христо Георгиеви (Naydenov, 2017, pp. 188-214, 396-398, 414-415).

Многобройните преписи на писма и записи в търговските им тефтери, позволяват да се очертае на картата специализацията на определени региони и селища в производството на типични стоки, които Пулиев и техните помощници закупували. Става дума за: различни видове кожи и гайтани, желязо, ориз, бадеми, восък, анасон, ямурлуци, марашки аби, памук и т.н.

С оглед на дейността на Иван Т. Пулиев, трябва да се посочи, че през определени периоди е работил в Галац, Браила и Серес (Naydenov, 2017, pp. 157-339, 352, 380-381, 387-388, 403-404, 407-420, 425-426).

Братя Пулиев се изявяват като координатори в дейността на карловския клон на съдружието „Пулиев-Георгиеви“ и в качеството си на такива поемат рискове, търсят възможности за печалба, вземат важни решения (Entrepreneurship, 2005, pp. 44-45; Entrepreneurship, 2010, pp. 8-26; Casson & Casson, 2013, pp. 22-41; Naydenov, 2017, pp. 126-426, 489-497).

Така например след окончателното им установяване в българските земи – в началото на 40-те год. на XIX в. именно те решават къде да разширят своята дейност и с кого да влязат във връзка. Използват наличната инфор-



мация, която им предоставят техните роднини и „приятели“ (Naydenov, 2017, pp. 228-229). От приведените по-горе данни, може да се каже, че Пулиев се справят с важната задача по „вербуването“ на контрагенти в различни селища, които изпълняват техните заповеди, поръчки и наставления. С някои от тях са поддържали дълготрайни „бизнес“ отношения (Naydenov, 2017, pp. 231, 235-236, 238-239, 292-294).

Прави впечатление, че Пулиев, а и останалите търговци от епохата са държали на честността, на честното име, за да привлекат определени хора в своята търговска мрежа (Naydenov, 2017, pp. 228-229, 384-386). Чрез тях карловци и техните помощници закупували стоки на изгодни цени и ги препращали „с *перво*“, „*по-скоро*“ към Галац и Браила (Naydenov, 2017, p. 356). Като всички живи хора Пулиев също допусkali грешки, особено когато се променила стопанската обстановка по двата бряга на Дунава след Кримската война. През този период Никола Т. Пулиев е по-муден, не изпълнявал толкова бързо и прецизно поръчките, идващи от Галац и Букурещ, поради което е критикуван от Евлоги и Христо Георгиеви (Naydenov, 2017, pp. 362, 367-368, 379, 396-406).

Разполагайки с информация от търговско естество, основна задача на предприемача е да прецени дали сделката може да се извърши. За целта той трябва да действа гъвкаво, съобразявайки се с конкретните обстоятелства, за да извлече изгода. Така например, през лятото на 1842 г. Христо Т. Пулиев желае от Евлоги, който вече се е установил в Галац, да му съобщи „*каква стока се намира в пиацата и колко и коя цена*“.<sup>2</sup> Брат му Никола си е давал сметка, че също трябва да се търси най-удобния момент за продажба на дадената стока. Момент, когато пазарът все още не е „наводнен“ от артикулите на други търговци и може да се извлече изгода от тяхното пласиране. Неговата съобразителност проличава в следния съвет, който дава на брат си Христо: „... *сахтиени нема у никога да земите до 40 или 50 тор., да направите половината черни и да ги проводите ... и тези с перво да ги земите*

---

<sup>2</sup> Национална библиотека „Св. св. Кирил и Методий“ – Български исторически архив, Ф. 183, оп.1, а.е. 28, л. 98. Писмо от Христо Т. Пулиев, Карлово до Евлоги Георгиев, Галац, 20.06. 1842 г.

*и да ги изпровождаме.*<sup>3</sup> [Курсивът е мой – И.Н.]

Иван Т. Пулиев също добре се е ориентирал в икономическата ситуация на Балканите. Бидейки в Галац през есента на 1852 г., той посочва на своя сродник Христо Георгиев, че много го е яд, за това че свищовските „приятели“ не му съобщават с всеки параход „кога и колко и чии оризи са испратили за тука, и колко подобно готвят да испратат“<sup>4</sup>. Иван се нуждае от тази жизненоважна информация, защото счита, че „нашенците колкото да донесат като немаат европейците, и ако са затвори Дунавът, можем го прода с ползна цена“<sup>5</sup>. Той е категоричен, че „нашенците немаат мога да донесат повече и най-много до 400 чов. За това каквото видите благословно явете ми.“<sup>6</sup> Като един ловък търговец използва всяка изгодна ситуация за доходоносен „алъш-вериш“ (Naydenov, 2017, pp. 191-194, 211-212). Твърде интересен пример за неговия предприемачески нюх, е този, свързан с идеята да се установи в Серес, за да представлява търговската къща „Пулиеви-Георгиеви“. Ето какви са вижданията на наследника на Тодор Пулиев: „... познавам ча ща има като за нас големи спеколи с Карлово, Пловдив, Градът ви [има се предвид Букурещ, поясн. е мое. И.Н.] и Галац и това положение лесно го можем издържа, като само гайтан и кръпни да продадем тука в годината 50 товара, ще са ползоваме 50 хил. гр. .... тъй като гледам и вярвам да не съм излъган като самото ми желание е да съм в полза на съдружеството ни, решавам и с едно ви намигноване готов съм да ся расположа тука ...“<sup>7</sup> (Курсивът навсякъде е мой. – И.Н.). Две години по-късно той споделя желанието си фирмата, която представлява, да има свое доверено лице в Истанбул (Naydenov, 2017, p. 210). Според наличната информация в крайна сметка и двете намерения не се осъществяват, но представят тази личност в интересна светлина.

<sup>3</sup> НБКМ – БИА, II В 10 156. Писмо от Никола Т. Пулиев, Галац до Христо Т. Пулиев, Карлово, 29.05.1841 г.

<sup>4</sup> НБКМ – БИА, Ф.7, а.е. 1146, л. 2-3. Писмо от Иван Т. Пулиев, Галац до Христо Георгиев, Букурещ, 07.11.1852 г.

<sup>5</sup> Пак там.

<sup>6</sup> Пак там.

<sup>7</sup> НБКМ – БИА, Ф. 7, а.е. 1146, л. 27-28. Писмо от Иван Т. Пулиев, Серес до Христо Георгиев, Букурещ, 5.12.1855 г.

\* \* \*

Съществуват много и разнообразни формулировки, касаещи предприемачеството. За българския и изобщо балканския случай през XVIII и XIX в. може би подходящи са вижданията на онези изследователи, които определят предприемача като посредник, който купува евтино и се стреми да продаде скъпо дадените стоки. Той действа в ситуации не несигурност. Използва разумно всяка отдала му се възможност. Добива и оползотворява ценна информация от своите партньори. Създава търговски сдружения на базата на роднински отношения. Направлява дейността на своята фирма, съобразявайки се с конкретните условия. Тези характеристики бихме могли да отнесем към дейността на Пулиев. Карловци са по-активни в своите начинания до Кримската война. След нея Никола Т. Пулиев и постепенно ограничил търговските си дела. По-интересна е ситуацията с Иван Т. Пулиев, който проявявал специфичен „бизнес“ нюх и макар че някои от неговите идеи не се осъществили на практика, все пак дават представа за качествата му на предприемач. Богатата документална база свидетелства, че братя Пулиеви культивирали специфичен предприемачески манталитет, което намира отражение в дългогодишната им стопанска дейност. В някои отношения те действали като своите гръцки „колеги“, но има и някои разлики. Всичко това превръща коментираната проблематика в интересна задача, която може и трябва да бъде дискутирана в бъдеще. Едно е сигурно само въз основа на задълбочени проучвания за по-дълги периоди можем да добием адекватна представа за същността на предприемачеството.

#### REFERENCES:

- Cantillon, R 2012, *An Essay on Economic Theory*, Saucier, Ch (transl.), Thornton, M (ed), Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama.
- Casson, M 1997, 'Entrepreneurial Networks in International Business', *Business and Economic History*, 1997, vol. 26, no 2, pp. 811-823.
- Casson, M 2010, *Entrepreneurship: Theory, Networks, History*, Edwards Edgar, 2010.
- Casson, M & Casson, C 2013 *The Entrepreneur in History: From Medieval Merchant to Modern Business Leader*, Palgrave Macmillan.
- Chatziioannou, M 2005, 'Greek Merchant Network in the Age of Empires (1770-

- 1870)', in Baghdiantz McCabe, I Harlaftis G & Pepelasis Minoglu, I (eds), *Diaspora Entrepreneurial Networks: Four Centuries of History*, Berg, Oxford and New York, pp. 371-382.
- Chatziioannou, M – Ch 2003, Family strategy and merchant competition. The House of Gerousi in the 19th century, MIET, Athens. (in Greek)
- Doncheva, S 2008, 'Networks and Partners: the Hadji Janush Costa Petre Trade Company from Craiova', in Mitev, P & Racheva, V (eds), *Balkan Dimensions of the Mustakov Family. Proceedings with materials of the International Scientific Conference, Gabrovo, 18-19 September 2007*. Sofia University Press, Sofia, pp. 92-97. (in Bulgarian)
- Cassis, Y & Pepelasis Minoglou, I (eds) *Entrepreneurship in Theory and History*, Palgrave Macmillan, 2005.
- Gandev, H 1940, 'One Trading Company of the Period before the Liberation', *Professional Thought*, no. 2, pp. 40-46 (in Bulgarian).
- Kirzner, I 1973, *Competition and Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago.
- Madouvalos, I 2011 'The Entrepreneurial Activity of Dimitrios and Stephanos Manos in Central Europe in the Nineteenth Century', in Lee, R (ed), *Commerce and Culture. Nineteenth Century Business Elites*, pp. 139-166.
- Naydenov, I 2017, 'Pulievi's entrepreneurial activity between tradition and modernity (commercial practices and strategies during the Bulgarian National Revival Period)', PhD Thesis, Sofia University, Sofia. (in Bulgarian)
- Penchev, P 2015, 'The Economic Theory as a Basis for Economic History Research', *Yearbook of the University of National and World Economy*, pp. 197-263.
- Schumpeter, J 2008, *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper Perennial Modern Thought, New York.
- Schumpeter, J 1934, 'Economic Development and Entrepreneurship', viewed 8 October 2017 <<https://www.panarchy.org/schumpeter/development.html>>
- Vlami, D & Mandouvalos, I 2013, 'Entrepreneurial forms and processes inside a multiethnic pre-capitalist environment: Greek and British enterprises in the Levant (1740s – 1820s)', *Business History*, vol. 55, no. 1, pp. 98-118.
- Schumpeter, J 1999, *History of Economic Analysis. From 1790 to 1870 year*, Sofia, Prosoretz. (in Bulgarian).

Correspondence address:

**Ivaylo Naydenov** – PhD

Sofia University “St. Kliment Ohridski”,

Faculty of History

15, Tzar Osvoboditel Blvd.

1504 Sofia, Bulgaria

E-mail: ivo\_ngdek@abv.bg