

СОЦИАЛНИ И ПРОФЕСИОНАЛНИ МРЕЖИ НА ТЪРГОВЦИТЕ БЕРАТЛИИ

Гергана ГЕОРГИЕВА, Николай ТОДОРОВ

Received: 25.09.2021

Available online: 1.12.2021

Abstract: *The place and role of merchants in the Ottoman economic system is a topic of interest in modern Ottoman studies. A certain group of traders – beratli traders, receive a special position, which provides them with a higher social and economic status than others. This category carries out its commercial activity under the regulation of a special certificate (berat), which shows that they perform activity delegated by the state.*

The category of beratli merchants developed especially in the 19th century and their economic activity was directly related to the important political and economic changes in the Empire. The abolition of monopolies on the grain trade, the opening of Danube shipping in the 1840s, the change in the structure of imperial markets and the full integration of the Ottoman Empire into the world economic system imposed new rules and required a new type of player.

The aim of the study is to analyze beratli merchants using the methods of two modern social and economic theories – that of entrepreneurship and social networks. We will analyze which of the characteristics of entrepreneurs have beratli merchants and how they apply them. Two specific examples have been selected which, thanks to the well-preserved documentation, allow the best methodological outlines of professional and social networks of beratli merchants.

Beratli traders were one of the most important elements of the economic structure of the Ottoman Empire in the 19th c. As a result, they hold important positions not only in the provincial administration, but also at central level. Beratlis maintains very good contacts with other traders, not emphasizing competition, but cooperation and partnership. Beratlis may have high-level contacts, but they do not neglect small players. They build a dense network of representatives, suppliers, partners and customers. If we look at the overall image of beratli merchants, we will find the many roles they play in society. They were great benefactors of the community – donate money to schools, churches, hospitals, and etc. beratli merchants fully correspond to

today's image of entrepreneurs: active, flexible, quick to respond to changing conditions, seeking up-to-date information, taking financial risks, developing several different activities in parallel, but also socially active.

Key words: merchants beratlis, social networks, professional networks, Ottoman Empire, entrepreneurs

JEL: N73, N83, N93

Мястото и ролята на търговците в османската икономическа система е тема, към която традиционно се проявява интерес в съвременната османистика. Постоянната регламентация на търговската дейност още в ранните периоди от развитието на Османската империя показва, че на нея се гледа като на твърде важен структурен елемент на имперската икономика.

Една определена група търговци обаче получават по-особен статут, който им осигурява и по-висок социален и икономически статус спрямо останалите, ангажирани с търговска дейност – а именно търговците бератлии. Тази категория осъществява търговската си дейност под регламентацията на специален берат, което показва, че те изпълняват делегирана от държавата дейност. И точно такава е идеята на султан Селим III създавайки търговците бератлии – да противодействат на чуждите търговци, които осъществяват своята дейност под режима на капитулациите или казано с други думи, голямата търговия да се завърне в ръцете на неговите поданици (Masters, 1992; Laiou, 2014).

Съвсем не случаен е фактът, че най-голям брой търговци бератлии са регистрирани през 30-те години на XIX в. и около избухването на Кримската война (1853–1856), както и след нейното приключване. Това ясно показва обвързване на този вид стопанска дейност с настъпилите важни политически и икономически промени в империята. Първият период съвпада с активните реформаторски години от управлението на султан Махмуд II след унищожаването на еничарския корпус през 1826 г. и последвалите административни и военни реформи. Кримската война също носи сериозни икономически промени, които довеждат до освобождаването на капитали, промяна в структурата на имперските пазари и в ролята на отделните играчи в икономическата игра. Стопанската конюнктура в годините на Кримската война, когато „имущественото състояние“ на някои българи „допира до един милион – грамадно състояние за ония години“, създава условия за търговците бератлии и те се възползват доста умело от тази конюнктура (Kisimov, 1897, p. 4). Към това трябва да се прибавят и действието на външни фактори – основно политически, но със сериозни икономически последици. Такива са премахването на монополите върху търговията със зърнени храни, отварянето на дунавското корабоплаване през 40-те години и цялостното включване

на Османската империя в световната икономическа система (Yaneva, 2011).

Трябва да се подчертае, че посочените промени представляват цялостен процес на икономическа промяна, започнал с управлението на султан Махмуд II и продължен от неговия наследник султан Абдулмеджид I. Този процес има своите застои или по-активни моменти, но той неминуемо води до инкорпорирането на османската икономика в световната и търговията има важно място в този процес (Yaneva, 2011). Това уточнение е нужно, тъй като в световната историография продължава дискусиата за същността на танзиматските реформи – дали те представляват осъзната модернизация на държавата или сляпо копиране на европейските модели. Трябва да отбележим, че в българската историография тези реформи се окачествяват като несъществени, проведени „само на хартия“, макар близкият поглед върху фактите от българската история да показва, че за българите настъпват съществени промени през разглеждания период.

Целта на настоящото изследване е да анализира търговците бератлии посредством методите на две съвременни социални и икономически теории – тази за предприемачеството и социалните мрежи (social networks). И двете са развити първоначално в рамките на социалните науки, приложени по-късно в икономическия анализ, но в последно време намерили добра почва и в историческите изследвания (Naydenov, 2020; Dobrev, 2020). Теорията за предприемачеството има своята история и поле за дискусии, но тук ще изведем само основните характеристики от многобройните формулировки, за да покажем как „нашите“ бератлии предприемачи се вписват в модела. Ще анализираме кои от характеристиките притежават те и как ги прилагат на практика, като си послужим с конкретни примери. Два примера, които ще използваме в настоящото изследване – х. Минчо х. Цачев и голямата пловдивска фамилия Гюмюшгердан в методологическо отношение позволяват най-добре да се очертаят професионалните и социални мрежи, които те изграждат и които действат в рамките на бератлийския им статут. До този момент плътно запазената им документация, която е добре анализирана в литературата, не е поставяна в контекста на ролята им като търговци бератлии.

Предприемачите натрупват капитали не с цел просто обогатяване, а най-вече с цел инвестиция. По-голямата част от своите капитали те инвестират в създаването на нови предприятия или в разширяване на съществуващите (Dolinski, 1943, p. 15). Предприемачите не се ограничават в една дейност – те развиват много, разнообразни дейности, които понякога редуват, а в други случаи развиват паралелно (Yaneva, 2011, p. 183). Предприемачите са склонни да поемат големи финансови рискове – те инвестират значителни капитали, които в много от случаите не е сигурно, че ще могат да си възвърнат. Същевременно те са много гъвкави и бързи в действията си с цел улавяне на възможностите, които им се предоставят. Затова

получаването на актуална информация е изключително важно за техния успех.

Търговците предприемачи разчитат на мрежа от сътрудници най-вече с цел обмяна на информация. Важна характеристика е умението да се създават мрежи от партньорства, чрез които може да се получава информация и да се акумулират познания (Naydenov, 2020, pp. 107-108).

В основата на теорията за социалните мрежи стои разбирането, че социалният живот се състои от връзки, които се наслагват в различни форми. Мрежата пази и създава социален капитал и представлява инфраструктурата, която подкрепя индивидуалното или групово участие в рисковани начинания, като търговията например (Dobrev, 2020, p. 108). Според един от водещите изследователи на социалните мрежи М. Грановетер в мрежата съществуват силни и слаби връзки. Силните връзки (със семейството и близките приятели) указват лични контакти, в които циркулира и се натрупва познатата информация, докато контактите извън тях (слаби връзки) могат да предоставят непознатата информация, която да даде нови възможности за действие. В мрежите, съставени от слаби връзки, се разпространява повече информация, отколкото от мрежите със силни връзки (Chavdarova, 2016, p. 56). Посочените теоретични дефиниции очертават рамките на нашето изследване. В тях влизат мрежите, създадени от търговците бератлии, съответно пълният набор от стопански активности, размерите на капиталите участващи в тях, които ще покажат, че те са едни от едрите предприемачи в „дългия“ XIX в. и важен елемент от имперската и европейска икономика.

Първият пример, на който ще се спрем е добре известният търновски търговец хаджи Минчо хаджи Цачев. Той получава берат за осъществяване на международна търговска дейност през 1849 г. Двамата помощници (хизметкяри), които по процедура се изискват от търговеца бератлия, са брат му хаджи Пенчо хаджи Цачев и Илия Стефанов. Както се вижда първото мрежово ниво е в рамките на семейството. Хаджи Минчо става бератлия в един късен етап от своята кариера. Това вероятно означава, че за придобиването на този статут е нужно натрупването на значителен опит и капитал. Изворите не ни дават информация за неговия произход и занятията на баща му – дали е имал стартов финансов и социален капитал, дали е бил подпомогнат от семейно наследените социални и професионални мрежи. Трябва да отбележим само, че и братята му поемат по пътя на предприемачеството, макар и на по-ниско регионално ниво. Роден в село Дряново през 1800 г., той се премества в Търново¹. Тук той се вписва точно в профила,

¹ Хаджи Минчо запазва връзките си с Дряново. Братята му, които остават да живеят в Дряново, са негови постоянни партньори. Освен това х. Минчо запазва недвижимите си имоти там. В един тефтер от 1849–1853 г., съставен от самия него, са записани къща, воденица, гора, две градини, черници, нива и четири лозя, възлизащи на обща стойност

очертан от Светла Янева – важните играчи на предприемаческата сцена, била тя откупваческа или търговска, имат големи амбиции. Родени в по-малки населени места, те се преместват в по-големите, особено в административните санджакски и казалийски центрове, където създават по-важни професионални контакти и полесно упражняват дейността си бидейки в близост до административните структурни звена (Yaneva, 2011, p. 257). На 42 години дряновецът вече е сандък емини (ковчежник) на Търновска каза – длъжност, която изисква наличието на значителни парични средства, а вероятно и на сериозни социални контакти и връзки (Yaneva, 2011, p. 77). Благодарение на тази длъжност той има възможност да изгради една ключова част от професионалната си мрежа – дълготрайните контакти с местните османски управници и държавни служители. Например, Мустан ага² се превръща в постоянен съдружник на хаджи Минчо в откупуването му на данъците в Търновска каза (Yaneva, 2004, p. 176). Връзката е толкова силна, че съдружничеството се наследява от зет му хаджи Николи след смъртта на х. Минчо (Yaneva, 2004, p. 176). Редовна практика е ковчежникът да плаща предварително някои казалийски разходи – за заплати, за обществени ремонти и други, като очаква да си ги възстанови впоследствие, понякога с доста голямо отлагане. Тоест, през 40-те години на XIX в. хаджи Минчо вече е натрупал достатъчно капитал, за да премине към сериозната предприемаческата дейност на местно и имперско ниво.

От 1848 г. хаджи Минчо започва да се занимава с откупуване на данъци – десетъци, сред които този на коприната, на зърнени храни, беглик и др. Първоначално той откупува данъците на Търновска каза като общата сума на вложения капитал достига 406 382 гр. (Yaneva, 2011, p. 77). През 1850 г. мрежата му се разгръща – територията от откупувани данъци се увеличава³ и той развива мрежа от подоткупвачи (Yaneva, 2011, pp. 78-79). Чистата му печалба за тази година се изчислява на 34 000 гроша (Yaneva, 2011, p. 81). С разгръщане на дейността му печалбата му се увеличава и през 1852 г. достига до 69 520 гроша (Yaneva, 2011, p. 82). Интересът и периметърът на дейност на хаджи Минчо се разширява

16 050 гроша. В: НБКМ, БИА, Ф. 307, а.е. 6, цитира се по Yaneva, 2011, p. 267). Без да можем да твърдим със сигурност, запазените документи за дейността му говорят за силна връзка с едрото скотовъдство (соватчилък). Вероятно, подобно на братята си, той е започнал като едър скотовъдец или търговец на животни. Към тези изводи ни насочват както дейността на братята му, така и едно сведение за съдружие за експлоатация на совати през 1847 г. заедно с х. Пенчо х. Цачев, х. Цончо х. Цачев и Мостан ага (Yaneva, 2011, pp. 185-186). Прегледът на „деловият му портфейл“ показва, че впоследствие той се ориентира все повече към откупуването на данъци чрез системата илтизам (Yaneva, 2011, pp. 185-186).

² Изписван също като Мостан ага.

³ За 1850 г. се споменават откупените данъци на Габрово, Дряново, Елена и Севлиево.

значително през 1852 г. с откупуването на приходите от беглика и от совати в Търновско, Свищовско, Никополско и Видинско. Така през тази година (1852 г.) хаджи Минчо хаджи Цачев инвестира над 1 900 000 гроша в откупваческа дейност (Yaneva, 2011, p. 82). Конкуренцията за откупуването на търновския беглик през 1855 г. става причина за неговото убийство (Yaneva, 2011, p. 85)⁴.

Паралелно с илтизама хаджи Минчо се занимава и с търговия. Запазената търговска кореспонденция в личния му фонд в БИА е от периода 1848–1855 г. Благодарение на кореспонденцията му сме наясно, че той продава и купува желязо, червиш, бакър, коприна, памук, пшеница, лой и др. През 40-60-те години на XIX в. се развива търговия с Австрия, в която Търново участва активно. По тази причина много търновски търговски къщи създават свои фирмени филиали във Виена. Хаджи Минчо е един от тях наред с Евстати Селвели, Димитър х. Ничев, братя Сава и Никола Паница, братя Киселови, Атанас Михайлов и Паскал Паскалев (Atanasova, 2014, p. 143). Другата ключова дестинация за упражняващите търговска дейност е Истанбул. Затова там е позициониран ключов негов партньор и представител – зет му хаджи Николи. Трябва да се отбележи, че той не е единственият случай на търновец, пребиваващ в столицата. Заедно с него търговия в Истанбул развиват много други търновски търговци (Atanasova, 2014, p. 145).

Заниманията му със соватите в Свищовско, Търновско и Видинско говорят за развито предприемачество и стремеж да свърже дейностите, с които се занимава (да „затвори“ цикъла на производство – търговия). В случая със соватите можем да говорим за черти на протоиндустрия и съчетаване на производство и търговия. Светла Атанасова пише: „Редица търновски предприемачи натрупват крупни капитални от търговия с животни. Те купуват големи стада с едър и дребен рогат добитък, които уговяват в соватите в Горнооряховско и Свищовско. След необходимата преработка в търновските кланици изнасят готовата продукция в Цариград. Много често извършват държавни доставки за нуждите на турската армия.“ (Atanasova, 2014, p. 145). Другата сериозна предприемаческа дейност на х. Минчо и наследника му х. Николи е свързана с копринените буби/ бубено семе и сурова коприна. Чрез местни доставчици (местни търговци) той изкупува големи количества бубено семе и сурова коприна, която изнася за Австрия, Италия и Франция. Особено големи размери тази дейност добива през 60-те години на XIX в. Сключват се търговски договори с производители от Елена, Беброво, Дряново, Килифареве, Трявна, Тетевен и други селища. Дейността на дружеството не е изцяло търговска, а е чисто предприемаческа, включваща и организиране на производство

⁴ Междувременно интерес към търновския беглик имат и други търновски търговци бератлии, например х. Димитър х. Ничев, записан под № 65 в същия бератлийски дефтер (Başbakanlık Osmanlı Arşivi (BOA), MAD. d 21192).

във вид на разпръсната манифактура. Един от съдружниците на фирмата при изкупуването на сурова коприна и бубено семе е х. Цончо х. Цачев от Дряново – единият от братята на х. Минчо. Според запазената документация фирмата работи с над 30 местни търговци и производители при търговията с бубено семе и сурова коприна. За една година дружеството влага 433 958 гр. капитал в изкупуването на продукцията и износа ѝ в Европа (Atanasova, 2014, p. 237, 238, 240).

Хаджи Минчо комбинира изключително разнообразни стопански активности, което прави не само с цел да си гарантира печалбите, а и за да се възползва от всяка възможност, която му се предоставя и която ще му донесе нова печалба. В едно писмо до зет си хаджи Николи той го съветва да разговаря с Евстрати Селвели да захванат било „за Лондра някой алаш вериш, пак ако ще негова милос зарат интизама нещо содружно, защото шиндилик парите много са покачиха, чи са виде европейския алаш вериш ни ща понисе и са виде, че има баркоч по Европата”⁵. Х. Минчо и Е. Селвели и х. Николи инвестират свободен капитал и в лихварска дейност – отпускат кратко- и дългосрочни заеми срещу лихва между 10,3 и 30 % (Atanasova, 2014, p. 189).

След смъртта на хаджи Минчо през 1855 г. зет му – х. Николи наследява бизнеса. Той започва да се занимава както с откупуването на данъци (Yaneva, 2011, p. 158), така и с търговия. От същата 1855 г. е регистрирано откупуване на беглика на Севлиевска каза за 785 000 гроша в съдружие между х. Николи и Христо Д. Тошков с посредничеството на Христо Тъпчилещов (Yaneva, 2011, p. 91). Данните от бератлийския дефтер показват, че през същата 1855 г. хаджи Николи получава и бератлийски статут⁶, а следващата година търговската фирма веднага е преименувана от „Хаджи Минчо Цачев и Евстати Селвели и дружие“ на „Х. Н. Минчоолу и Е. Селвели и дружие“ (Atanasova, 2014, p. 187, 211).

В тяхното бератлийско начинание семейните връзки, както и при останалите бератлии, са водещи. Първоначално х. Минчо е бератлия, а единият от неговите братя – х. Пенчо х. Цачев е негов помощник (хизметкяр). След смъртта на тъста си (1855 г.) х. Николи моментално получава бератлийски статут. Негови хизметкяри стават братята на тъста му хаджи Минчо – хаджи Пенчо (Янчо) хаджи Цачев и хаджи Цочо хаджи Цачев.

Братята на х. Минчо играят по-скоро периферна роля в неговата предприемаческа дейност. Няколко пъти се споменава х. Цончо, който запазва ролята на посредник и доставчик на животни, кожи и сурова коприна от района на Габровско и

⁵ Годината е 1853-та. НБКМ-БИА, Ф. 307, а.е. 5, л. 56-57 (цитира се по Yaneva, 2011, p. 175).

⁶ BOA, MAD. d 21192, № 240.

Дряновско както за х. Минчо така и след смъртта му на неговия зет х. Николи⁷.

Хаджи Николи се превръща в основен професионален партньор на хаджи Минчо. В началото играе роля само на представител и агент, главно в столицата, докато в по-късно се изяснява все повече като делови участник, изпълняващ различни функции, но без да участва в капитали. След смъртта му обаче поема целия бизнес. Най-вероятно решението за сватбата с дъщерята на х. Минчо е бизнес решение – след като е оценен потенциала на младия човек и той е разпознат като основен търговски партньор, сватбата е начин той да бъде обвързан по-тясно със семейството.

Всъщност, в семейния бизнес се намесва и бащата на х. Николи – х. Димо Минчев, самият той търговец. Той изпълнява различни дейности в търговската фирма. До голяма степен дейността в съвместната фирма на х. Минчо, х. Николи и Евстати Селвели действа на базата на роднински връзки. Всеки от партньорите включва свои роднини. Евстати Селвели управлява търговската кантора в Търново със съдействието на баща си Атанас х. Николов Селвели. По-късно включва кръщелника си Михаил Михайлов, син на големия търговец и братлия Стефан Михайлов (Atanasova, 2014, p. 187). Към търновската фирма се включват Димитър Селвели – брат на Евстати Селвели, със собствена партнираща фирма в Русе, която изпълнява основните им поръчки, връзки с Централна Европа. Иванчо Радювич е търговски пътник, посредник и спедитор, а по-късно и партньор във фирмата. В бизнеса се включва и неговият брат – Славчо Радювич като търговски агент и помощник управител на централния офис. През 1850 г. като търговски посредник при продажби на мед и манифактурни стоки в Свищов е назначен Нено Николов – племенник на Иванчо Радювич (Atanasova, 2014, p. 189). Един от по-късните съдружници на х. Николи – Костаки Маринович, също включва своя племенник – Йосиф Дайнелов като писар на фирмата в Русе (Atanasova, 2014, p. 216).

Извън семейните връзки, х. Минчо и х. Николи развиват няколко кръга на професионални мрежи – с търговците братлии, с водещите търновски търговци, с партньори и представители в ключови пристанища (Свищов, Русе, Видин) с доставчиците, производителите и купувачите на местно ниво (Търновско, Габровско, Дряновско), с османски управници в провинцията и в столицата.

Търговското дружество си партнира с много търговци братлии основно в Северна България и Истанбул – семейство Михайлови (Стефан и Атанас Михайлови), х. Павли Иванов, Стефан и Димитър Карагъзови (хизметкяри), Ради Маждраков – всички те в Търново, Христо и Никола Тъпчилешови в Истанбул,

⁷ В различни документи се споменават различни версии на имената на братята: х. Цончо (също Цанчо, Цачо, Цони), х. Пенчо, х. Генчо (или Ганчо), х. Янчо.

Пашанко Попович и Алеко х. Костадинов (Константинов) в Свищов.

Съдружниците изграждат много успешни дълготрайни партньорства и временни съдружия с търновски търговци – обикновено богати, известни, влиятелни, с мащабна дейност. Най-активни са връзките с х. Славчо Паскалев, сем. Михайлови (Стефан и Атанас), х. Павли Иванов, Стефан Карагъзов, х. Димо х. Илиев от Лясковец и други. Партньорите активно използват своя социален капитал – помагат си при посредничество в сделки, събиране на заеми и други. Помагат също така на съдружниците и клиентите си – предоставят им място в складовете си, съдействат за покриване на полици, издължаване на заеми и пр.

Интересно е да се отбележи, че техните синове попадат, развиват се и вероятно комуникират в една среда. При прегледа на каталозите с имена на българи, учили в различните училища на столицата Истанбул, се откриват множество търновци, повечето от тях синове на добре известни търговци. В Търговското училище на о-в Халки: Димитър и Иван Павлови Иванови (синове на х. Павли Иванов); Петър Маждраков (син на Ради Маждраков); Сава Димитров Ничев (син на Димитър х. Ничов). Във Военномедицинското училище: Георги Атанасов Живков (син на Атанас Басмаджията), Александър Николов Златарски (син на Никола Златарски, кръщелник на х. Николи Минчооглу); Георги Атанасов Михайлов (син на Атанас Михайлов); Никола Стоянов Ахтар (син на Стоянчо Ахтар); Кирил Димитров Русович (информацията не е сигурна). В Робърт колеж: Иван Иванов Фичев (внук на Колю Фичето) и Христо Минчович (син на х. Николи Минчооглу) (Sabev, 2020).

Хаджи Минчо, както и хаджи Николи, поддържат тесни връзки с османските власти. На първо място те превръщат себе си в необходими и удобни партньори на властта като участват в доставките на различни суровини за местната администрация и изпълняват държавни поръчки. Това включва доставки на желязо за нуждите на войската (Atanasova, 2014, p. 192); доставки на желязо за търновския конак (Atanasova, 2014, p. 247); доставки на кожи за държавните работилници в Истанбул (Atanasova, 2014, p. 247); както и други (неизяснени) доставки за търновския и пловдивския мютесарифи (Atanasova, 2014, p. 224).

На второ място те развиват близки контакти с османските власти в Търново и Истанбул, базирани на взаимни услуги. Услугите включват както доставка на стоки, така и даване на заеми от страна на двамата бератлии. В замяна получават покровителство, съдействие при търговете за откупуване на данъците, както и официално признание.

През 1855 г. по заповед на великия везир Али паша х. Николи е удостоен с

титлата капуджи баши⁸. През периода 1865–1870 г. е член на няколко държавни комисии и съвети⁹. Х. Николи получава покани от двореца за султански приеми и отбелязването на османски религиозни празници. Той присъства на церемонията, организирана по повод възшествието на султан Абдул Азис на 16/28 юни 1861 г. По покана на великия везир Али паша присъства като гост на тържеството, организирано от Императорския османски лицей в Цариград на 1 юли 1871 г. (Atanasova, 2014, p. 226). През 1877–1878 г. х. Николи е избран за депутат в Камарата на представителите на Османския парламент.“ (Georgieva, 2000, p. 169).

Връзките с властта се развиват в няколко посоки. Хаджи Минчо залага на контактите си с местната търновска власт благодарение на позицията си на сандък емини през 40-те години на XIX в. Зет му развива друга мрежа, базирана най-вече в Истанбул и основаваща се на лични познанства с великите везири и други висши сановници. Много от източниците твърдят, че х. Николи е покровителстван от великия везир Али паша и Мустафа Решид паша¹⁰ (Atanasova, 2014, p. 216).

Друг интересен случай са братлиите от голямата пловдивска фамилия Гююшгердан. Търговец с брат е синът на Атанас Гююшгердан – Михалаки. Той получава брат през 1850 г. Отново се забелязва, че това става след като семейството е натрупало достатъчен опит и капитал също в изключително разнообразната си стопанска дейност. Интересно при тях е това, че наред с търговията, откупуването на данъци и активното участие в снабдяването с „мирийска аба“, те организират и про-тоиндустриално производство. Тук ще изпреварим анализа и ще посочим мнението на А. Либератос, че фамилията Гююшгердан е типичен пример за капиталистически предприемач в недрата на, но и за сметка на еснафската организация (Lyberatos, 2019, p. 318). В основата на социалното и професионално издигане на фамилията стои абаджилъкът и търговията на далечни разстояния. Това е регистрирано

⁸ Удостояването с титлата капуджи баши (каписбаши) изисква тезкере на великия везир, на чиято база се издава султански ферман.

⁹ На 18 юни 1865 г. със султански ферман е назначен за член на полицейския съвет в Цариград, като получава и титлата „мюдюрин на царската конюшня“. На 27 януари 1869 г. с благоволенieto на султана става член на Касационния съвет в столицата. През 1868–1869 г. участва в Анкетна комисия по търговски дела, а от 1869–1870 г. е член на Комисията за спиртните питиета в Истанбул (Atanasova, 2014, p. 226).

¹⁰ Х. Николи получава покани от двореца за султански приеми и отбелязването на османски религиозни празници. Присъства на церемонията, организирана по повод възшествието на султан Абдул Азис на 16/28 юни 1861 г. По покана на великия везир Али паша присъства като гост на тържеството, организирано от Императорския османски лицей в Цариград на 1 юли 1871 г. През 1877–1878 г. х. Николи е избран за депутат в Камарата на представителите на Османския парламент.“ (Atanasova, 2014, p. 226).

за най-ранния представител на фамилията хаджи Георги Кимискиртанис, който вероятно е спадал към категорията туджар, осъществяващи търговия на далечни разстояния. Постепенно абаджийството във фамилията се превръща в караабаджийство (търговци на абаджийски стоки), което показва преход към търговска дейност. Базовата дейност на фамилията се концентрира в участието им в държавните доставки на аба за новата победоносна армия на султан Махмуд II (Asâkir-i Mansûre-i Muhammediye). Според Либератос стратегията предприета от Гюмюшгердан е на практикуване на разностранна търговска активност, но все пак се концентрират върху доставките на мирийски аби. Показателно за практикуването на множество стопански активности е писмо на нашия братлия Михалаки до брат му Димитриос: „И [за] целите ни да правим и мири, а да продължим и търговията ни, защото само с мири не е работа, понеже тази година се объркахме и не можахме да се съвземем“¹¹. Тук ясно се подчертава практикуването на търговията не само като опит да си гарантират печалба, но и средство, което да подsigури нужните капитали за участието в държавните поръчки.

Така те създават няколко нива на стопански мрежи в зависимост от начинанията, с които се захващат. По отношение на мирийската аба мрежите им могат да се обособят на две нива. В първото ниво участват местните производители на аба, работещи в провинцията на Пловдив – Ахъ Челеби (Северни и Централни Родопи), Пазарджик, където Гюмюшгерданите създават огромно по размер про-тоиндустриално производство. Включването на тази про-тоиндустрия в доставките за османската армия изисква и друго ниво на контакти. Това най-вероятно става след сродяването на Атанас Гюмюшгердан с Томас Стефану – абаджибашия на абаджийския еснаф в Цариград, който има функцията на посредник между възложителите на държавните поръчки (сераскерството, Хамбара) и техните изпълнители (доставчици, търговци-посредници). Томас Стефану се жени за втората дъщеря на Атанас Гюмюшгердан – Теопемпти. Положението, което заема Томас му дава възможност за непосредствен контакт до най-високото ниво във веригата на държавните доставки – сераскерството. Типичен пример за мрежови отношения на най-високото ниво на османската администрация (тази в центъра) виждаме в друго писмо на Михалаки Гюмюшгердан до своя зет: „...радваме се, като видяхме, че Халил паша¹² стана сераскер, защото знаейки, че сте близки приятели, се надяваме, че ще се постараете да поемете мирieto“¹³. По-късно през 40-те години, с цел да запазят влиянието си в производителните райони на Ахъ челеби и Даръ дере (Златоград) решават да се включат и в откупуването на

¹¹ ЦДА, Ф. 161К, оп. 3, а.е. 353, л. 74 (цитира се по Lyberatos, 2019, p. 342).

¹² Дамад Халил Рифат паша, два пъти сераскер 1836–1838, 1839–1840 г.

¹³ ЦДА, Ф. 161К, оп. 3, а.е. 353, л. 81 (цитира се по Lyberatos, 2019, p. 645).

десятьците, с което засилват зависимостта на местното население. Отново показателно за механизма на създаването на мрежата е писмо на Михалаки до брат му Димитриос Гююшгердан от 1848 г.: „За събиранията ни в Ахъ челеби ... искам да пишете нужното на Хюсеин бей, но и Ваша Милост оттук му пишете, за да получи по-голяма отзивчивост от негова страна. Изпращам му и един часовник от 1200 гроша като подарък; ще кажеш сигурно, че това е излишно. Причините, за да му го пратя, са две: първо защото той ще се изпълни с честолубие от този подарък, няма да ни поиска расим за колкото гроша съберем, което прави три пъти повече отколкото часовника, 2-ро, ще помисли, че ако за една толкова малка работа, която ще ни направи, сме се отнесли така щедро, колко повече бихме могли да бъдем, ако станем абаджии в Ахъ челеби. И надявайки се на това, ще използва всяко помощно средство, за да може ние да вземем абаджилъка“¹⁴.

Откупуването на данъци е другата активност на братята Гююшгердан, в която първоначално пристъпват с цел да си гарантират доставката на вълна за протоиндустриалната мрежа в родопските села. Това естествено ги сблъсква с интересите на друга влиятелна пловдивска фамилия, монополист в откупуването на данъка върху овцете – Чалъкови, които благодарение на тази си дейност имат достъп до т. нар. „бегликчийска вълна“. Гююшгердан обаче решават, че ще разбият този монопол не само по пътя на конкуренцията, но и с опит да се сблизят, а впоследствие и сродят с един от клоновете на Чалъкови. Това са чорбаджи Стоян, наречен „Малки“ и Павел Куртович, първи братовчед на „Големи“ Вълко и Стоян Т. Чалъков. През 1848 г. Стоян и Павел Куртович са вече в съдружие с Михалаки Гююшгердан и Цветко Н. Узунов и успяват да изместят фирмата на Стоян Чалъков в откупуването на беглика в крилото на Плевен и Враца, и санджак Пловдив. С протекцията на управителя на Пловдив Исмет паша съдружието на Гююшгердан-Куртович откупуват десетъка върху ориза в Пловдивски санджак. Сродяването става когато Михалаки Гююшгердан става кум на Павел Куртович при втория му брак със сестрата на друг тежък търговец от Пловдив – Георгиядис. Въпреки търканията между двете фамилии, родствените връзки се задълбочават. Трима от четиримата братя Гююшгердан и един син на Михалаки Гююшгердан са женени за членове на фамилията Чалъкови.

Същевременно твърде сериозни са инвестициите на фамилията Гююшгердан и в недвижимо имущество. Неговите внушителни размери стават ясни от публикуваните данни от Н. Тодоров за наследството на Михалаки Гююшгердан (Todorov, 1972, p. 252-254). Общата стойност на имотите оценена по цените, на които са закупени възлиза на 2 409 355 гроша. Така например през 1858 г. те

¹⁴ ЦДА, Ф. 161К, оп. 3, а.е. 637, л. 15-18 (цитира се по Lyberatos, 2019, pp. 373-374).

притежават 43 одаи, 4 хана (3 в Пловдив и 1 в Дермендере), 10 къщи (8 в Пловдив и 2 в Цариград), 45 дюкяна и работилници, баня в Пловдив, казино в Цариград, 10 складови помещения.

Значителни са инвестициите в земя – от 1855 до 1858 г. те купуват 25 680 дка ниви, 200,4 дка ливади и 122,5 дка лозя. Същевременно Н. Тодоров отбелязва, че специално земите са обработвани от Гююшгердан с наемен труд.

Търговците бератлии представляват един от най-важните елементи от икономическата структура на Османската империя през XIX в. Натрупаните капитални благодарение на предприемаческата им дейност им позволяват да участват в най-разнообразни стопански начинания – самостоятелно или в съдружие, да трансформират икономическата си мощ в политическа, в резултат на което заемат важни постове не само в провинциалната администрация, но и на централно ниво.

Особено показателни в това отношение са кариерите на х. Николи и Георгаки Чалъков. И двамата получават титлата капуджибашия, вземат участие в местните меджлиси, след което следва значителна кариера в централните управителни органи – различните танзиматски съвети в столицата, членове на Държавния съвет, депутати в Първия османски парламент. Трябва да се отбележи, че в документите за получаване на капуджибашийските си титли, те са официално признати за представители на българския миллет, много преди фермана от 1870 г. или с други думи те са официално признат български елит на имперско ниво и легитимни представители на българите.

Един от важните изводи от краткото изложение на нашето изследване е, че липсата на бератлийски статут до известна степен ограничава тяхната дейност в рамките на империята. За да излязат от тези рамки, те имат нужда от берат, който позволява тяхната търговия и въобще стопанска активност да прехвърли границите на Османската империя. Това ги превръща във важни посредници в инкорпорирането на османския пазар в световната икономическа система.

Бератлиите поддържат много добри контакти с останалите търговци, като не изтъкват на преден план конкуренцията, а търсят начини за взаимопомощ. Бератлиите може и да имат контакти на високо ниво, но не пренебрегват и дребните играчи. Те изграждат плътна мрежа от свои представители, доставчици, съдружници и клиенти. Например, мрежата от съдружници, доставчици и клиенти на х. Минчо и неговата фирма наброява около 200 имена. В нея се включват както търговци, така и отделни занаятчии или цели еснафи. Ако погледнем цялостният образ на търговците бератлии, ще открием многото роли, които играят в

обществото. Те са и големите благодетели на българската общност. Хаджи Минчо дарява близо 40 000 гроша за изграждане на българско училище в Търново, като раздава допълнително пари и на други училища в града. Той създава първата аптека в Търново и става главен инициатор за учредяването на общинска болница в града.

Търговците братлии съответстват напълно на днешната представа за предприемачи: дейни, гъвкави, реагиращи бързо на променящата се конюнктура, търсещи актуалната информация, предприемащи финансови рискове, развиващи паралелно няколко различни дейности, но също така и обществено активни.

Всичко това би трябвало да ни накара да преосмислим утвърдената концепция (а може би и липсата на такава) за мястото и ролята на българите през XIX в. като съществена и важна част от османския елит.

REFERENCES:

Atanasova, S 2014, *Turnovo Commercial Companies during the National Revival Period. Models of Economic Development*, Veliko Turnovo: Faber. [Атанасова, С 2014, Търновските търговски дружества през Възраждането. Модели на стопанско развитие, Велико Търново: Фабер].

Chavdarova, T 2016, *New Economic Sociology*, Sofia: Iztok-Zapad. [Чавдарова, Т 2016, *Нова икономическа социология*, София: Изток-Запад].

Dobrev, P 2020, 'Kotel networks of influence at the end of the XIX century', in *Kotel and the Stara Planina region – economy, migration, society*, Sofia: Universitetsko izdatelstvo "Sv. Kliment Ohridski", pp. 105-118. [Добрев, П 2020, „Котленските мрежи на влияние в края на XIX век“, в *Котел и Старопланинският регион – икономика, миграции, общество*, София: Университетско издателство „Св. Климент Охридски“, с. 105-118].

Dolinski, N 1943, 'Some basic issues related to the teachings of the entrepreneur', *Godishnik na Vissheto turgovsko uchilishte – Varna*, vol. 15, 1-99. [Долински, Н 1943, „Някои основни въпроси, свързани с учението на предприемача“, *Годишник на Висшето търговско училище – Варна*, т. 15, 1-99].

Georgieva, M 2000, Hadzhi Nikola Hadzhidimov Minchooglu, in *Who is among the Bulgarians 15th–19th Centuries*, Sofia: Anubis, p. 169. [Георгиева, М 2000, Хаджи Никола Хаджидимов Минчооглу, в *Кой кой е сред българите XV–XIX век*, София: Анубис, с. 169].

Kisimov, P 1897, *Historical works. My Memories*, Plovdiv: Pechatnitsa Edinstvo. [Кисимов, П 1897, *Исторически работи. Моите спомени*, Пловдив: Печатница „Единство“].

- Laiou, S 2014, The Ottoman Greek Merchants of Europe at the Beginning of the 19th C., in Festschrift in honor of Ioannis P. Theocharides. Studies on the Ottoman Empire and Turkey, Istanbul: Isis Press, pp. 313-331.
- Liberatos, A 2020 *Plovdiv in the Revival Period: Transformation, Hegemony, Nationalism*, Sofia: Gutenberg. [Либератос, А 2020 *Възрожденският Пловдив: трансформация, хегемония, национализъм*, София: Гутенберг].
- Masters, B 1992, The Sultan's Entrepreneurs: The Avrupa tucclaris and the Hayriye tucclaris in Syria, *International Journal of Middle East Studies*, vol. 24, no. 4, pp. 579-597.
- Naydenov I 2020, Between Economic Theory and Economic History: Notes on the Power, Markets and Entrepreneurs during the Bulgarian National Revival Period, *Proceedings of the Centre for Economic History Research*, vol. 5, pp. 104-122. [Найденов, И 2020, Между икономическата теория и стопанската история: бележки за властта, пазарите и предприемачите през епохата на Възраждането, *Известия на Центъра за стопанско-исторически изследвания*, т. 5, с. 104-122].
- Sabev, O 2019, *Enlightened in the East with the Flames of the West. Bulgarian Students in Istanbul*, Sofia: Avangard Prima. [Събев, О 2019, Просветени на изток с лъчите на запада. Българската ученическа колония в Цариград, София: Авангард Прима].
- Todorov, N 1972, *The Balkan City in the 15th–19th Centuries. Socio-economic and demographic development*, Sofia: Nauka i izkustvo. [Тодоров, Н 1972, *Балканският град XV–XIX век. Социално-икономическо и демографско развитие*, София: Наука и изкуство].
- Yaneva, S 2004, Fiscal Practices and Tax Repurchase in the Turnovo Region in the 1840s and 1850s. From the defters of Hadzhi Mincho Hadzhi Tsachev, *Istoricheski pregled*, 2004, no. 5-6, pp. 166-178. [Янева, С 2004, Фискални практики и откупуване на данъци в Търновско през 40-те – 50-те години на XIX век. Из тефтерите на хаджи Минчо хаджи Цачев, *Исторически преглед*, 2004, кн. 5-6, с. 166-178].
- Yaneva, S 2011, *Bulgarian tax collectors in the fiscal system of the Ottoman Empire. To the history of the Bulgarian business and social elite in the 19th century*, Sofia: New Bulgarian University. [Янева, С 2011, *Българи откупвачи на данъци във фискалната система на Османската империя. Към историята на българския делови и социален елит през XIX век*, София: Нов български университет].

Correspondence address:

Gergana Georgieva – Associate Professor, PhD

St. Cyril and St. Methodius University of Veliko Turnovo

2, Teodosiyi Turnovski Str.,

5000 Veliko Turnovo

E-mail: g.georgieva@ts.uni-vt.bg

Web of Science Researcher ID AAN-5291-2020

<https://publons.com/researcher/3372417/gergana-georgieva/>

<https://orcid.org/0000-0002-2526-9722>

Correspondence address:

Nikolay Todorov – PhD

Regional Museum of History – Silistra,

24 G. S. Rakovstki St.

7500 Silistra

E-mail: todorovnikolay@abv.bg

Web of Science Researcher ID AAF-7073-2021

<https://publons.com/researcher/4240245/nikolay-todorov/>

<https://orcid.org/0000-0002-1306-1289>