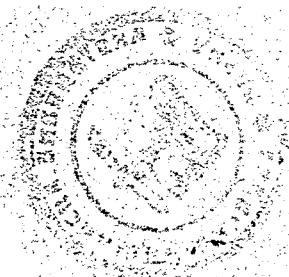


05-32070

СПИСАНИЕ

НА ДРУЖЕСТВО НА ЗАВЪРШИЛИТЕ
ВИСШЕТО ТЪРГОВСКО УЧИЛИЩЕ – ВАРНА



Главенъ редакторъ С. Т. ЧОЛАКОВЪ
Редактори: Б. БОЙЧЕВЪ и ИВ. ПАНДОВЪ

ГОДИНА III

1938

РД 786

СЪДЪРЖАНИЕ

I. СТАТИИ

Станчо Чолаковъ, ред професоръ при В. т. у. — Доходната структура на земедълските ни стопанства	1
Д-ръ П. Лещовъ, началникъ на отдѣлението за прѣкитъ данъци при М-во на финансите — Днешното геополитично и геостопанско положение въ свѣта	26
Д-ръ Ст. Спасичевъ, икономистъ при Бълг. нар. банка, София — Ролята на Германия въ външната търговия на балканските държави и специално въ тѣхния износъ	39
Г. А. Георгиевъ, асистентъ при В. т. у. — Оценяване на предприятието като стопанска единица	59
Д-ръ Горанъ Ивановъ, редовенъ доцентъ при В. т. у. — Държавата като търговецъ	78

II. КРИТИКА И РЕЦЕНЗИИ

Националниятъ доходъ на България 1924 — 1935, отъ Д-ръ Ас. Чакаловъ. (Трудове на статистическия институтъ за стопански проучвания при Софийския държавенъ университетъ, 1937 год. № 2), София, 1937 год., стр. 128. Рецензира С. Ч.	91
Външната търговия на България 1920—1936 год., отъ Д-ръ Кирилъ Д. Недѣлчевъ, София 1937 год. 203 стр. Рецензира С. Ч.	94
Юбилеенъ сборникъ на читалищния съюзъ: 25 години въ служба на родната просвѣта и култура (1911—1936 г.) София 1937 год. стр. 400+176. Цена 120 лв. Рецензира Димо Миневъ	95

III. ВЪТРЕШЕНЪ СТОПАНСКИ ПРЕГЛЕДЪ

Вътрешното ни стопанство при днешната конюнктура, отъ Д-ръ Хр. Пъевъ	96
Колективните трудови договори, отъ К. К.	102
Организиране на вътрешната търговия, отъ А. П.	104
Поскъпване на живота, отъ Д-ръ Д. Тошевъ	107
Новиятъ държавенъ бюджетъ, отъ Д-ръ Д. Тошевъ	108

IV. ВЪНШЕНЪ СТОПАНСКИ ПРЕГЛЕДЪ

Паричниятъ пазарь презъ последните две години, отъ Д-ръ Д. Т.	111
Банковото дѣло въ Германия презъ 1936 година, отъ Д-ръ Д. Т.	114

V. СТОПАНСКИ КНИГОПИСЪ

1. Български	115
------------------------	-----

Списанието излиза тримесечно, съ повече отъ 25 печатни коли годишно. Абонаментътъ му е 125 лв. годишно както за членове на дружеството (въ тѣхъ съ включен и членскиятъ вносъ), така и за външни лица, и 200 лв. почетенъ абонаментъ. Отдѣлна книга струва 50 лв. Списанието се изпраща само въ предплата.

Редакция и администрация: Дружество на завѣршилътъ Висшето търговско училище, Варна, телефонъ № 2265. Чековата с/ка на д-рото носи № 1373.

Редакционни сведения сѫ помѣстени на стр. 116 отъ книгата.

245 x 170

05

32070

СПИСАНИЕ

НА ДРУЖЕСТВО НА ЗАВЪРШИЛИТЕ
ВИСШЕТО ТЪРГОВСКО УЧИЛИЩЕ – ВАРНА

57

инв. 32070
отд. 05



Главенъ редакторъ С. Т. ЧОЛАКОВЪ
Редактори: Б. БОИЧЕВЪ и И. ВАНДОВЪ

ГОДИНА III

1938

СПИСАНИЕ

на
ДРУЖЕСТВО НА ЗАВЪРШИЛИТЕ
ВИСШЕТО ТЪРГОВСКО УЧИЛИЩЕ — ВАРНА.

ДОХОДНАТА СТРУКТУРА НА ЗЕМЕДЪЛ- СКИТЕ НИ СТОПАНСТВА

отъ
Проф. Ст. ЧОЛАКОВЪ.

I

1. Интересът къмъ нашето земедѣлие е особено повишенъ както въ науката, тѣй и въ практиката, защото окончателно се затвърди убеждението, че то е и си остава гръбнакътъ на нашата материална култура. Не е ли здраво земедѣлското стопанство, не върви нито на търговия, нито на занаяти, нито на индустрия, нито на свободни професии, колкото и щедра да е държавата съ протекционните си мѣрки, защото земедѣлското население е единствениятъ имъ възможенъ естественъ пазаръ. То представлява три четвърти отъ цѣлия ни народъ, а и външните пазари сѫ почти недостъпни за нашата промишленост. Освенъ това, селско-земедѣлската маса е по-малко подвижна и по-слабо впечатлителна, поради което би могла да бѫде активизирана и привързана къмъ държавно-политическия животъ изключително чрезъ осезаими и по-реални стопански и социални мѣроприятия; абстрактните лозунги почти не хващатъ място. Тука се корени държавно-политическиятъ интересъ къмъ земедѣлското ни стопанство.

2. Между другите въпроси, които се включватъ въ общия наученъ и практичесъ интересъ къмъ земедѣлското стопанство, стои и важниятъ въпросъ за структурата на земедѣлско-стопанския доходъ. Този въпросъ може да бѫде обсѫжданъ отъ нѣколко гледища, главно три.

Първо, можемъ да изследваме състава на дохода отъ земедѣлието въобще. Разсѫждава се така: толкова декара, засѣти съ пшеница, по толкова килограма отъ декаръ, по толкова лева за единъ килограмъ прави толкова милиарда лева. Сѫщото се повтаря за всички култури, които се добиватъ въ земедѣлското ни стопанство. Тука имаме работа съ брутния доходъ отъ земедѣлието, зависимъ отъ дветѣ величини: отъ натуранния добивъ и отъ пазарните цени. Можемъ да изследваме земедѣлието изцѣло, а можемъ да го изследваме и по категории, напримеръ доходъ на земедѣлски стопанства до 10 декара, доходъ на земедѣлски стопанства отъ 10 до 30 декара и т. н.

Вториятъ начинъ за изследване на земедѣлско-стопанския доходъ е едно продължение и оствършенствуване на първия. Вече установенътъ брутенъ доходъ бива намаляванъ съ сумата на стопанско-придобивните разходи на предприятието, за да се изчисли чистиятъ доходъ. Стопанските разходи на земедѣлското предприятие се състоятъ отъ всички парични суми, които биватъ изразходвани за добиване на брут-

ния доходъ. Такива сѫ: а) попълване на мъртвия и живия инвентарь (купуване на добитъкъ, на орждия, на семена, на гвоздеи и пр.); б) заплащане на разни текущи нужди (на занаятчията за поправки, на ветеринарния лѣкаръ за прегледъ на добитъка и пр.); в) заплащане на данъцитъ; г) амортизация на инвестиционния капиталъ (за земи и сгради); д) надници за временни или постоянни работници. Едно капиталистично организирано земедѣлско стопанство пресмѣта и надниците на стопанина и на членовете отъ семейството му като елементи на стопанско-придобивните разходи. Но земедѣлско стопанство като нашето, кѫдето натурализните елементи преобладаватъ и кѫдето трудътъ на семейните членове е като че едно естествено излъчване на енергия и едно свободно проявление на личността, а не пазарно-калкуационно благо, такова земедѣлско стопанство не включва труда на семейните членове въ сумата на стопанско-придобивните разходи. Сѫщо не включва и лихви за собствения капиталъ. Надниците на семейните членове биха могли да бѫдатъ броени само при научното пресмѣтане на костуемата стойност на земедѣлските произведения. Въ действителностъ тѣ се боятъ при изчисляването на земедѣлско-стопанския доходъ като съставна част на общия националенъ доходъ.

Третиятъ начинъ за изследване на доходите отъ земедѣлието се заключава въ това, че въ центъра на вниманието лежи не общиятъ народно-стопански, а частно-стопанскиятъ интересъ. Не става дума за доходите отъ земедѣлието ни въобще, или за доходите на земедѣлски стопанства отъ земята имъ, а става дума за комплектуване доходите на опредѣлени категории земедѣлски предприятия и то въ смисъль, че едни земедѣлски стопани получаватъ доходи само отъ земедѣлие, други упражняватъ земедѣлието като главенъ източникъ на доходи, но упражняватъ и други второстепенни занятия (индустрия, занаяти, надничари въ земедѣлието и др.), а трети упражняватъ земедѣлието като второстепенно занятие, успоредно съ нѣкакво друго главно занятие. Единъ такъвъ конкретенъ погледъ върху доходния съставъ на земедѣлските предприятия е поучителенъ, защото хвърля свѣтлина върху действителния съставъ на земедѣлско-стопанския доходъ при едни или други земедѣлски предприятия, които въ сѫщностъ сѫ конкретните действуващи единици и по такъвъ начинъ изяснява пътищата на една по-целесъобразна стопанска политика за хармоничното проявление на държавната власт върху всички отрасли на националния ни трудъ. Тъкмо по тази посока ще се развива настоящата статия.

3. Даннытъ за подобна постановка на темата сѫ събрани отъ Главната дирекция на статистиката при селско-стопанската анкета за 1933—1934 стопанска година. (Статистически известия, 1935 год., № 5, стр. 350—375). Наблюдавани сѫ 100 села, съзнателно подбрани споредъ стопанската имъ структура и споредъ мястоположението имъ, съ цель да изразятъ общата картина за Царството. Наистина, данните сѫ отъ преди нѣколко години, защото по-нови данни не сѫ събиращи, но отъ това не следва, че рисуваната отъ тѣхъ картина ще бѫде изпреварена отъ времето. Селското стопанство не се развива непоследователно и стихийно. Ежегодните измѣнения въ мотивите и начините на стопанисването сѫ толкова слаби и бавни, че данните по споменатата анкета оставатъ мѣрдовни не само за сега, но и за още нѣколко години. Независимо отъ

това, научниятъ интересъ къмъ състоянието на земедѣлското стопанство въ кое да е минало време не оставява никога.

4. Селско-стопанската анкета отъ 1934 год. дава статистически материали за количеството собствена и несобствена земя, за културите, съ които стопанираната земя е заета, за количеството на работната ржка, за количеството на добитъка и пр. Почти всички производствени въпроси, уловени отъ анкетата, сѫ вече разгледани отъ един или други автори. Особено ценни сѫ изследванията, помѣстени въ специалното издание на Статистическия институтъ за стопански проучвания, озаглавено „Социално-икономическата структура на българското земедѣлско стопанство“. Доколкото мога да си спомня, не е разглежданъ въпросътъ за комплектуване доходите на различните категории земедѣлски стопанства чрезъ упражняваните отъ тѣхъ различни видове занятия. Както по-горе казахъ, настоящата статия ще се занимае именно съ този въпросъ, но въ по-едри линии, доколкото мѣстото въ списанието позволява.

5. Преди да правимъ каквъто и да е разборъ на числата по въпросната анкета, трѣбва да кажемъ, че ще стѣснимъ разчленената групировка на земедѣлските стопанства споредъ голѣмината на стопанираната земя. Въ статистическия публикации сѫ показани поотдѣлно стопанства съ земя до 10 декара, 10—20 декара, 20—30 декара, 30—40 декара и т. н., всичко 17 категории. Въ статията категориите сѫ сгъстени до 7 на брой, първо, за да се спести място, второ, за да се опрости и обобщи картината и трето, за да се приближимъ по-плътно къмъ социалната характеристика на всяка категория земедѣлски стопанства. Всѣки знае, че 10 декара земя не може да даде земедѣлски обликъ на домакинското стопанство и че само съ тѣхъ препитанието е невъзможно. Въ повечето случаи, това сѫ земи на работници, занаятчи, адвокати, чиновници и др. Изключение правятъ нѣкои градинарски стопанства, но тѣхниятъ брой е толкова ограниченъ, че не промѣня подчиненото странично значение на десеттѣхъ декара земя. Стопанствата отъ категорията съ 10—30 декара земя сѫ бедни стопанства въ пълния смисъл на думата. Тѣ задоволяватъ ограниченъ брой потребности и то въ повечето случаи не напълно. И тѣ сѫ принудени да търсятъ странични доходи, но вече земедѣлието играе известна роля. Въ всѣки случай, срѣдно взето, размѣрътъ на стопанираната земя е такъвъ, че нито да се задоволи човѣкъ само съ нея, нито да се лиши отъ нея или да я остави на по-второстепенно място. Земедѣлските стопанства съ размѣръ 30—50 декара земя сѫ срѣдна ржка, при нашитъ условия могатъ да продължаватъ сѫществуванието си, но все още се задържатъ на повърхнината отчасти и съ помощта и на други допълнителни доходоизточници. Стопанствата съ земя 50—100 декара сѫ съ малки изключения чисто земедѣлски стопанства. Тѣ могатъ да задоволяватъ домакинските си нужди и безъ допълнителната помощъ на други доходоизточници. Споредъ броя на домакинските членове въобще, които сѫ срѣдно по 4—5 души, тѣзи стопанства сѫ самозадоволяващи се, но въ нѣкои случаи могатъ да завършватъ и съ пазаренъ излишекъ, а въ нѣкои случаи и да търсятъ други допълнителни доходи, особено ако домакинството е по-многочислено. Стопанствата съ земя 100—200 декара сѫ за нашитъ условия голѣми, а стопанствата надъ 200 декара — едри. Първите излизатъ на пазара задоволително, а вторите — силно.

II.

1. Земедѣлието може да бѫде единственъ източникъ на доходитѣ за селското стопанство, може да бѫде главенъ източникъ на доходи, заедно съ други второстепенни доходи, а може да бѫде и второстепено занятие покрай нѣкое друго главно занятие за земедѣлското стопанство. За обрисуване контуритѣ на тази картина ще си послужимъ съ следната таблица:

Категория на стопанствата споредъ размѣра на стопанисваната земя	Брой на наблюда- ните стопанства	Земедѣлието е източ- никъ на дохода, както следва:				Въ проценти падатъ се на сто- панства, за които земедѣлието е източникъ на дохода, както следва:			
		Единственъ	Главенъ	Второстепенъ	Смѣсени дохо- доизточници	Единственъ	Главенъ	Второстепенъ	Смѣсенъ
1. Безъстопанисвана земя	8	5	2	—	1	62,5%	25,-%	—	12,5%
2. Съ земя до 10 декара	1.033	163	153	454	263	15,8	14,8	44,-%	25,4
3. 10 — 30	3.447	1.100	923	824	600	31,9	26,8	23,9	17,4
4. 30 — 50	3.740	1.771	1.030	447	492	47,4	27,5	12,-	13,1
5. 50 — 100	4.792	2.930	1.103	241	518	61,2	23,-	5,-	10,8
6. 100 — 200	1.868	1.267	390	40	171	67,8	20,9	2,1	9,2
7. надъ 2000	377	259	97	11	30	68,7	20,4	2,9	8,-
Всичко	15.265	7.495	3.678	2.017	2.075	49,1%	24,1%	13,2%	13,6%

По-горе скицираната характеристика за различнитѣ категории стопанства се хвърля на очи още отъ самитѣ абсолютни числа на тази табличка. Така, въ категорията стопанства съ земя до 10 декара господстватъ тѣзи, за които земедѣлието е второстепенно занятие. Въ втората категория, именно съ земя 10 — 30 декара, преобладаватъ стопанствата, за които земедѣлието е единствено занятие, но все още тѣ сѫ подъ едната трета отъ всичкитѣ. Остатъкътъ сѫ стопанства, които упражняватъ и друго занятие — главно или второстепенно спрѣмо земедѣлието.

Този родъ разсѫждения могатъ да се продължатъ и за другитѣ категории стопанства, за да се види, че по-горе дадената характеристика покрива действителното състояние на нѣщата, но още по-красноречиво ще се илюстрира различнитѣ съставъ на доходитѣ при отдѣлнитѣ категории стопанства, ако си послужимъ съ процентни числа, за да изразимъ отношението между стопанствата отъ отдѣлнитѣ категории, за които земедѣлието е единственъ, главенъ или второстепенъ източникъ на доходи.

Категорията безъ стопанисвана земя представлява лицата, които сѫ дали земята си подъ наемъ, затова при по-нататъшната анализа на табличата тѣ не могатъ да бѫдатъ взети подъ внимание. Все пакъ, забележителното тукъ е, че 62,5% отъ всичкитѣ лица безъ стопанисвана земя не упражняватъ никакво друго занятие. Препитаватъ се само чрезъ получаванитѣ наеми отъ земи. Остатъкътъ 25% отъ лицата въ тази категория даватъ земитѣ си подъ наемъ и упражняватъ нѣкакво допълнително занятие. Последнитѣ 12,5% отъ лицата на сѫщата категория иматъ смѣсени доходоизточници.

Остава да минемъ къмъ разборъ на стопанствата съ стопанисвана.

земя. Ако спремъ погледа си върху общия сборъ, ще видимъ, че едва 49,1% отъ всичкитѣ земедѣлски стопанства упражняватъ само земедѣлие, безъ каквото и да е друго занятие. Останалитѣ 50,9% упражняватъ по нѣколко занятия. Значи получаватъ доходи отъ нѣколко източници. Това обстоятелство не бива да се забравя никога. При една частъ отъ тѣзи 50,9% земедѣлието е главното занятие, а другитѣ упражняватъ занятия сѫ второстепенни. Тази частъ представлява 24,1% отъ всичкитѣ земедѣлски стопани. За други 13,2% отъ всичкитѣ стопанства земедѣлието е второстепенно занятие. Значи главното занятие на тѣзи лица е нѣкакво друго. Най-после останалитѣ 13,6% отъ всичкитѣ стопани упражняватъ сѫщо нѣколко вида занятия, безъ да може да се каже, кое е главното и кои сѫ второстепеннитѣ. Отъ гледище на получуваниетѣ доходи, следователно, крѣгло само половината отъ нашите земедѣлски предприятия сѫ чисто земедѣлски. Останалитѣ, които сѫ малко повече отъ половината, упражняватъ и други занятия. Тѣхниятѣ доходъ се попълва отъ нѣколко източници. Отъ това обстоятелство произлиза различията въ стопански и особено социаленъ характеръ на отдѣлнитѣ земедѣлски домакински стопанства.

Съчетанието на различнитѣ стопански и социални бои, въ духа на токущо изказанитѣ мисли, се мѣни споредъ голѣмината на стопанисваната земя. Общиятъ погледъ върху табличката установява, че колкото стопанисваната земя е по-малка по размѣръ, толкова по-гжсто сѫ стопанствата, при които земедѣлието е второстепенно занятие или пъкъ сѫ смѣсени нѣколко занятия и обратното, колкото стопанствата сѫ по-едри, толкова по-голѣмъ брой отъ тѣхъ упражняватъ земедѣлието като единствено занятие. Така напримѣръ, при категорията стопанства съ земя до 10 декара, само 15,8% отъ стопанитѣ упражняватъ единично земедѣлието. Значи останалитѣ 84,2% упражняватъ и други занятия, отъ които пъкъ само 14,8-тѣхъ на сто иматъ земедѣлието за главно занятие. За 44% отъ всичкитѣ стопани въ тази категория земедѣлието е второстепенно занятие, а за други 25,4% земедѣлието е примѣсено съ други занятия, безъ да може да се каже, кое е главното, кои сѫ второстепеннитѣ. Колкото отиваме къмъ по-голѣми стопанства, толкова по-голѣма става промѣната на токущо стоменатитѣ пропорции, докато стигнемъ до категорията стопанства съ стопанисвана земя надъ 200 декара, кѫдето вече за 68,7% отъ лицата земедѣлието е единствено занятие (срещу едва 15,8% за категорията до 10 декара). Следователно, само 31,3% отъ лицата въ тази последна категория упражняватъ и други занятия, но пакъ земедѣлието си остава главното занятие; земедѣлието е второстепенно занятие едва при 2,9% отъ лицата (срещу 44,0% при категорията до 10 декара). Въ края на краищата, ако наблюдаваме вертикалния стълбецъ, който показва лицата, за които земедѣлието е единственъ източникъ на доходи, виждаме, че земедѣлските стопанства съ земя до 50 декара се опиратъ повече на други занятия — било главни, било второстепенни. Само съ земедѣлие се задоволяватъ 15,8% отъ категорията съ земя до 10 декара, 31,9% отъ категорията съ земя 10—30 декара и 47,4% отъ категорията съ земя 30—50 декара. Едва земедѣлските стопанства съ земя надъ 50 декара сѫ по-часто свързани само съ земята: земедѣлието е единствениятъ доходенъ източникъ последователно за 61,2%, 67,8% и 68,7% отъ всичкитѣ, а земедѣлието като второстепенно заня-

тие се среща съвсем рѣдко — последователно 5,0%, 2,1% и 2,9%. Две могатъ да бѫдатъ причинитѣ, задето земедѣлските стопанства съ земя до 50 декара се опиратъ предимно на други занятия: 1) или земята не може да погълне всички наличенъ трудъ на домакинските членове, или 2) получаваниятѣ отъ земята доходи сѫ недостатъчни за задоволяването и на обикновенитѣ нужди. И едното и второто, всѣко за себе си, представлява първостепенна стопанска и особено социална проблема. Къмъ тѣхъ следва да бѫде ориентирана стопанската политика, когато е дума за земедѣлските стопанства, защото сигурно вече всѣкому стана ясно, че дребнитѣ земедѣлски стопанства представляватъ единъ стопански и социаленъ комплексъ, а по-едрите — другъ. Понятието земедѣлско стопанство не покрива еднакво всички категории земедѣлски предприятия.

2. Щомъ стопанско-социалната характеристика на всѣка отдѣлна голѣмина стопанства е така интересна, не остава друго, освенъ да установимъ гжстотата на стопанствата съ отдѣлнитѣ видове източници на доходи, но въ зависимост отъ голѣмината имъ. Съ това ще допълнимъ току乎 очертаваната картина за доходната структура на нашето земедѣлие. Тава ще стане, като вземемъ за 100 всѣки сборъ по отвеснитѣ графи на сѫщата по-предна таблица.

Категория на стопанствата споредъ размѣра на стопанисаната земя	Наблюдавани сто- панства	За тѣхъ земедѣлните е из- точникъ на доходите като следва:			
		Единственъ	Главенъ	Второсте- ненъ	Смѣшени източници
1. Съ земя до 10 д.	6,7%	2,2%	4,1%	22,5%	12,7%
2. . . 10—30 д.	22,6	14,7	25,1	40,8	29,0
3. . . 30—50 д.	24,5	23,6	28,0	22,2	23,7
4. . . 50—100 д.	31,4	39,1	30,0	12,0	25,0
5. . . 100—200 д.	12,2	16,9	10,6	2,0	8,2
6. . . надъ 200 д.	2,5	3,4	2,1	0,5	1,4
Всичко	100%	100%	100%	100%	100%

Както казахме, процентитѣ въ отвесната графа „наблюдавани стопанства“ показватъ гжстотата на отдѣлнитѣ голѣми. Да повторимъ, най-силно разпространени сѫ стопанствата съ земя 50—100 декара (31,4%). Следътѣхъ идватъ стопанствата съ земя 30—50 декара (24,5%) и стопанствата съ земя

10—30 декара (22,6%). Останалитѣ голѣмини сѫ застѣпени слабо.

Земедѣлието като единствено занятие е съсредоточено при стопанствата съ земя 50—100 декара (39,1%) и отчасти при стопанствата съ земя 30—50 декара (23,6%). Колкото отиваме къмъ двата фланга, толкова по-малко сѫ стопанствата, за които земедѣлието е единствено занятие. Така напримѣръ, стопанствата съ земя до 10 декара, за които земедѣлието е единствено занятие, представляватъ само 2,2% отъ всички, а стопанствата надъ 200 декара съ единствено занятие земедѣлието, представляватъ 3,4%.

Земедѣлието като главно занятие е разпределено почти по сѫщия начинъ, но съ тази разлика, че е съсредоточено не само въ стопанствата съ земя 50—100 декара (30,0%) и 30—50 декара (28,0%), а и въ стопанствата съ земя 10—30 декара (25,1%). Фланговитѣ стопанства сѫ сѫщо слабо застѣпени (4,1% за стопанствата съ земя до 10 декара и 2,1% за стопанствата съ земя надъ 200 декара).

Разпространението на земедѣлието като второстепенно занятие между отдѣлните голѣмини стопанства е вече различно. То е съсредоточено предимно въ стопанствата съ земя 10—30 декара (40,8%). Предимно тѣ упражняватъ друго главно занятие и покрай него земедѣлието. Сравнително по-слабо, но все още чувствително е застъпено земедѣлието като второстепенно занятие при стопанствата съ земя до 10 декара (22,5%) и при стопанствата съ земя 30—50 декара (22,2%).

На свой редъ и разпределението на стопанствата съ смѣсени доходизтичници е различно. Тѣзи стопанства заематъ голѣмините 10—30 декара (29,0%), 50—100 декара (25,0%) и 30—50 декара (23,7%).

III.

1. Следъ като можахме да установимъ кои и колко земедѣлски стопанства упражняватъ и други занятия, било като второстепенни, било като главни, остава да видимъ вида и характера на тѣзи занятия. По този начинъ ще се изясни комплектуващето на доходите за отдѣлните категории стопанства. Най-напредъ да се спремъ на онзи видъ земедѣлски стопанства, за които земедѣлието си остава главното занятие, но покрай него упражняватъ и други допълнителни занятия. За целта ще се обѣрнемъ къмъ следната табличка:

Категория на стопанствата споредъ размѣра на стопанисваната земя	Брой на стопанствата, споредъ земедѣлното е главно занятие	Отъ тѣхъ упражняватъ след- ните второстепенни занятия				Въ проценти			
		Самостоят- но упражнявано занятие	Наименъ трудъ			Самостоят- но упражняватъ занятие	Наименъ трудъ		
			Въ земе- дѣлие	Въ инду- стрия и занаят- чество	Другаде		Въ земе- дѣлие	Въ инду- стрия и занаят- чество	Другаде
1. Безъ стопанисвана земя	2	—	2	—	—	—	100%	—	—
2. Съ земя до 10 д.	153	12	91	7	43	7,8%	59,5	4,6%	28,1%
3. " 10—30 д.	923	149	540	83	151	16,1	58,5	9,0	16,4
4. " 30—50 д.	1.030	232	502	120	176	22,5	48,7	11,6	17,1
5. " 50—100 д.	1.103	292	405	150	256	26,5	36,7	13,6	23,2
6. " 100—200 д.	390	139	74	41	136	35,6	19,0	10,5	34,0
7. " надъ 200 д.	77	50	4	8	15	65,0	5,2	10,3	19,5
Всичко	3.678	874	1.618	409	777	23,8%	44,0%	11,1%	21,1%

Даже и абсолютните числа на тази таблица могатъ да ни подскажатъ още отъ сега разпределението на различните типове стопанства. Така напримѣръ, большинството отъ стопанствата безъ стопанисвана земя, съ земя до 10 декара и съ земя 10—30 декара прилагатъ труда си подъ наемъ въ други земедѣлски стопанства, макаръ главното имъ занятие да е земедѣлието. Стопанствата съ земя 30—50 декара и 50—100 декара също упражняватъ наеменъ трудъ въ други земедѣлски стопанства, но малко по-слабо. Стопанствата съ земя 100—200 декара и стопанствата съ земя надъ 200 декара упражняватъ покрай земедѣлието си предимно други самостоятелни занятия.

Впрочемъ, тази картина ще изпѣкне по-релефно чрезъ процентното съотношение между различните типове стопанства вътре въ отдѣлните категории. Отъ процентитѣ въ последните графи на сѫщата табличка се

вижда, че стопанствата, за които земедълието си остава главното занятие, проявяват съвсемъ различенъ характеръ въ зависимост от размѣра на стопанисваната земя. Изобщо погледнато, този родъ стопанства получават допълнителни доходи преди всичко отъ наеменъ трудъ въ земедълието (44,0%). Друга по-малка частъ упражняватъ нѣкакви допълнителни самостоятелни занятия (23,8%) или получаватъ допълнителни доходи отъ наеменъ трудъ нѣкѫде другаде (21,1%) и само ограниченъ брой отъ сѫщите работятъ наемно въ занятитѣ или индустрията (11,1%).

Най-поучителна и при това като че неочеквана и изненадваща е колоната, изразяваща самостоятелно упражняванитѣ допълнителни занятия. По нея проличава, че колкото стопанствата сѫ по-голѣми, толкова по-често тѣ упражняватъ и нѣкакво друго самостоятелно занятие покрай земедълието и обратно, колкото по-маломѣрни сѫ стопанствата, толкова по-малко разпространени сѫ другитѣ самостоятелни занятия, а повече разпространенъ е наемниятъ трудъ. Така напримѣръ, при стопанствата съ земя до 10 декара, за които земедълието все още си остава главното занятие, само 7,8% упражняватъ нѣкакво самостоятелно занятие, а 92,2% печелятъ и отъ наеменъ трудъ. Тази пропорция се измѣня докато стигнемъ до последната категория стопанства, съ земя надъ 200 декара, кѫдето вече 65% упражняватъ самостоятелни занятия, а само 35% получаватъ доходи отъ наеменъ трудъ. Това ще рече, че доходитъ на маломѣрнитѣ стопанства зависятъ отъ размѣра на надницитѣ, а на голѣмите — отъ размѣра на печалбитѣ.

Отъ своя страна, и положението на наемниятъ трудъ въ едни или други занятия представлява интересъ. Имаме наеменъ трудъ въ земедълието, наеменъ трудъ въ занятитѣ и индустрията и наеменъ трудъ другаде. Съ наемниятъ трудъ въ земедълието се характеризиратъ преди всичко стопанствата до 30 декара. Това ще рече, че тѣхнитѣ доходи сѫ зависими до голѣма степень отъ размѣра на селско-стопанските надници. Наемниятъ трудъ въ земедълието преобладава и въ стопанствата съ земя 30—50 декара и 50—100 декара, но тукъ се засилва ролята на наемниятъ трудъ другаде и отчасти въ индустрията и занятитѣ. Това ще рече, че доходитъ на този типъ стопанства зависятъ както отъ надниците въ земедълието, тѣй и отъ надниците въ индустрията, занятитѣ и другаде. При последнитѣ две категории стопанства (съ земя 100—200 декара и надъ 200 декара) значението на наемниятъ трудъ въ земедълието намалява, за да се засили наемниятъ трудъ другаде.

2. Сѫщиятъ интересъ представлява и въпросътъ за главните източници на доходи при онѣзи земедѣлски стопанства, за които земедѣлието е само второстепенно допълнително занятие. Необходимото освѣтление ще се получи отъ следната таблица: (вж. стр. 11)

Отъ таблицата се вижда, че наемниятъ трудъ и то не въ земедѣлието е най-разпространеното главно занятие за анкетираните селски стопанства, за които земедѣлието играе само допълнителна роля. Най-разпространенъ е наемниятъ трудъ другаде. Следъ него идва наемниятъ трудъ въ индустрията и занятитѣ и на трето място стои наемниятъ трудъ въ земедѣлието. Долу-горе толкова сѫ застѫпени и самостоятелно упражняванитѣ занятия.

Къмъ една по-красноречива картина ще ни доведатъ процентните съотношения между отдѣлните типове стопанства. Отъ тѣхъ се вижда,

Категория на стопанствата споредъ размѣра на стопанисваната земя	Стопан. за които земед. е второстеп. занятие	Отъ тѣхъ упражняватъ след- ните главни занятия			Въ % % отъ всичките		
		Наеменъ трудъ			Наеменъ трудъ		
		Самостоятелно занятие	Въ земедѣл.	Въ индустрия и занаятие	Другаде	Самостоятел. занятие	Въ земедѣл.
1. Безъ стопанисвана земя	—	—	—	—	—	—	—
2. Съ земя до 10 д.	454	91	168	63	132	20,0%	37,0%
3. " 10—30 д.	824	164	192	220	248	19,9 "	23,4 "
4. " 30—50 д.	447	117	50	134	146	26,2 "	11,2 "
5. " 50—100 д.	241	65	16	39	121	26,9 "	6,7 "
6. " 100—200 д.	40	11	1	5	23	27,5 "	2,5 "
7. " надъ 200 д.	11	6	—	—	5	54,5 "	—
Всичко	2017	454	427	461	675	22,5%	21,2%
						22,8%	33,5%

че преобладава наемниятъ трудъ другаде (33,5%), като главно занятие на земедѣлските стопанства, за които земедѣлието е второстепенно занятие. Останалите главни занятия сѫ разпространени почти равномѣрно. Самостоятелните занятия сѫ главенъ доходенъ източникъ за 22,5% отъ всичките земедѣлски стопанства, за които земедѣлието е второстепенно занятие, наемниятъ трудъ въ земедѣлието е главниятъ доходоизточникъ за 21,2%, и наемниятъ трудъ въ индустрията и занаятчиетъ е главниятъ доходоизточникъ за 22,8% отъ сѫщите стопанства.

Самостоятелните занятия като главни доходоизточници преобладаватъ въ стопанствата съ земя надъ 100 декара и особено надъ 200 декара. Тъкмо затова може да се говори за едно вътрешно стопанско противоречие при стопанствата съ земя надъ 100 декара: стопанисваната земя е въ по-голѣми размѣри, а главното занятие е друго, не земедѣлие.

Наемниятъ трудъ въ земедѣлието е главниятъ доходоизточникъ за стопанства съ земя до 10 декара (37% отъ всичките).

Стопанствата съ земя 10—30 и особено 30—50 декара получаватъ главните си доходи отъ наеменъ трудъ въ индустрия и занаяти (съответно 26,7% и 30%).

Наемниятъ трудъ „другаде“ представлява главниятъ доходоизточникъ за стопанствата съ земя 100—200 декара (57,5%), а сѫщо и за стопанствата съ земя 50—100 (50,2%) и надъ 200 декара (45,5%).

IV.

1. Приключенното изследване на доходния съставъ при отдѣлните голѣмини стопанства обхваща всички стопанства въобще. Не е правена разлика, дали стопанствата сѫ собствени, дали сѫ наемателски или сѫ наемодателски. А едно подобно разчленено изследване би било особено полезно, защото ще освѣтли сѫществените качества на стопанствата, които наематъ чужда земя или даватъ подъ наемъ отъ своята. Въ една и въ другия случай земята не се обработва отъ собственика.

Въ духа на предшествуващите изследвания, би било полезно да се разбератъ следните въпроси: 1) какви сѫ главните или второстепенните доходоизточници на стопанствата, които стопанисватъ само собствена земя; 2) какви сѫ главните или второстепенните доходни източници

на наемателските стопанства и 3) какви съж главните или второстепенни доходни източници на наемодателските стопанства. На първия въпросъ не ще може да се отговори, защото липсват дани, а на третия ще се отговори само най-общо, защото данните съж частични. Анкетата е събрала по-пълни данни само за наемателските стопанства, затова само тъхъ ще се добие по-пълна представа.

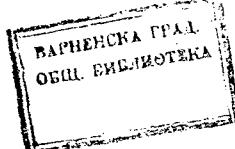
2. Преди да продължимъ предначертаните изследвания, необходимо става да бъде посочено комплектуването на стопанисваната земя: дали е само собствена, дали е собствена и наета и пр. Освенъ това, малко по-горе бъше дума, че съчетанието на различните стопански и социални бой въ картина на земедѣлските стопанства зависи отъ голѣмината на стопанисваната земя. Затова и отъ това гледище се налага да се види, какъ се комплектува стопанисваната земя при различните голѣми на стопанствата.

На първо време да си послужимъ съ следната табличка:

Категория на стопанствата споредъ размѣра на стопанисваната земя	Брой	Отъ тъхъ иматъ:					
		Само 1 видъ владение		Съ 2 и повече вида владение			
		Само съб. земя	Само съ- наета земя	Съ собст. и наета земя	Съ собст. и ладена подъ- наемъ земя	Съ собст. и общ. нѣколко вида владен.	Безъ собст. земя
1. Безъ стопанисвана земя	8	—	—	—	1	—	—
2. Съ земя до 10 д.	1.033	592	43	165	168	55	10
3. " " 10—30 д.	3.447	1.858	50	1.040	256	215	28
4. " " 30—50 д.	3.740	1.821	15	1.386	199	310	9
5. " " 50—100 д.	4.792	1.990	9	1.991	265	526	11
6. " " 100—200 д.	1.868	749	1	754	169	194	1
7. " " надъ 200 д.	377	159	—	132	51	35	—
Всичко	15.265	7.169	118	5.468	1.109	1.335	59

Тази таблица показва количествения съставъ на наблюдаваните земедѣлски стопанства отъ всѣка категория. Най-многобройни съж стопанствата само съ собствена земя (близо половината) и следъ тъхъ идватъ стопанствата съ собствена и наета земя (повече отъ една трета). По-детайлниятъ разборъ ще се улесни отъ процентните числа. Да минемъкъмъ тъхъ:

Категория на стопанствата споредъ размѣра на стопанисваната земя	Всичко наблюдав. стопан., = 100	Отъ тъхъ иматъ:					
		Само 1 видъ владение		Съ 2 и повече вида владение			
		Само собст. земя	Само наета земя	Собст. и наета земя	Собст. и ладена подъ- наемъ земя	Собст. и общ. нѣколко вида владение	Безъ собст. земя
1. Безъ стопанисвана земя	100%	—	—	—	12,5%	—	—
2. Съ земя до 10 д.	100	57,3%	4,1%	16,0%	16,3	5,3%	1,0%
3. " " 10—30 д.	100	53,8	1,5	30,2	7,5	6,2	0,8
4. " " 30—50 д.	100	48,7	0,4	37,1	5,3	8,3	0,2
5. " " 50—100 д.	100	41,7	0,2	41,7	5,5	10,9	0,2
6. " " 100—200 д.	100	40,1	0,1	40,3	9,0	10,4	0,1
7. " " надъ 200 д.	100	42,2	—	35,0	13,5	9,3	—
Всичко	100%	47,0%	0,8%	35,8%	7,3%	8,7%	0,4%



Отъ всичките анкетирани стопанства, 47,0% стопанисват само собствена земя, а 35,8% стопанисват собствена и наета земя. Това сътъ двата господствуващи типа стопанства. Срещатъ се стопанства и съ собствена и дадена подъ наемъ земя (7,3%) и съ собствена земя и още нѣколко вида владения (8,7%). Само наета земя стопанисватъ едва 0,8% отъ всичките анкетирани стопанства, а 0,4% съ показани безъ собствена земя.

Стопанствата само съ собствена земя се срещатъ толкова по-често, колкото по-малъкъ е размѣрътъ на стопанисваната земя. Същото положение се наблюдава при стопанствата само съ наета земя. Обратно е положението при стопанствата съ собствена и наета земя. Тука гъстотата расте съ увеличаване размѣра на стопанисваната земя. Почти същата тенденция проявяватъ и стопанствата съ собствена земя и още нѣколко вида владения. Стопанствата съ собствена и дадена подъ наемъ земя се срещатъ сравнително по-често при по-дребните и при по-едри размѣри стопанисвана земя. Сравнително по-рѣдко се наблюдаватъ при размѣрите 30—50 и 50—100 декара стопанисвана земя.

Стопанствата, които стопанисватъ само наета земя, или собствена и наета земя, съ наречени по анкетата наемателски. Стопанствата, които съ дали земя подъ наемъ, съ наречени наемодателски. За да се получи точниятъ брой на единия и на другия, следва да се иматъ предвидъ и стопанствата, които едновременно наематъ и даватъ подъ наемъ земя (стопанства съ нѣколко вида владения). Тъ съ включени въ предпоследната или последна графа на предната таблица, но не могатъ да се установятъ направо. Бѣда, обаче, не е, защото на друго място въ статистическите публикации намираме броя на наемателските и на наемодателските стопанства, както споредъ размѣра на собствената земя, тъй и споредъ размѣра на стопанисваната земя. Съотношението между единия и другия стопанства споредъ собствената имъ земя е следното:

Категория на стопанствата споредъ размѣра на собствената земя	Всичка наблюдава- ща стопанства	Всичко наемател- ски стопанства	Всичко наемодат- елски стопанства	Въ %/о къмъ набл. стопан.	
				Наемател- скиятъ считъ	Наемодател- скиятъ считъ
1. Безъ собствена земя	184	122	—	66,3%	—
2. Съ земя до 10 д.	1.248	512	45	41,0 „	3,6%
3. " " 10—30 д.	3.833	1.596	231	41,6 „	6,0 „
4. " " 30—50 д.	3.808	1.597	233	41,9 „	6,1 „
5. " " 50—100 д.	4.176	1.652	364	39,6 „	8,7 „
6. " " 100—200 д.	1.669	601	220	36,0 „	13,2 „
7. " " надъ 200 д.	347	105	75	30,3 „	21,6 „
Всичко	15.265	6.185	1.168	40,5%	7,7%

Споредъ табличката, 40,5% отъ всичките анкетирани стопанства съ наемателски и 7,7% съ наемодателски. Наемателските стопанства се срещатъ по-често при по-дребните стопанства. Колкото по-голями ставатъ стопанствата, толкова по-рѣдко между тѣхъ има наемателски стопанства. Наемодател-

ските стопанства проявяватъ обратната тенденция: колкото по-едри съ стопанствата, толкова по-много отъ тѣхъ даватъ земя подъ наемъ, докато се стигне до стопанствата съ собствена земя надъ 200 декара, между които вече 21,6% съ наемодателски.

Улавянето на този въпросъ ще се допълни отъ следната табличка за наеманата и даваната подъ наемъ земя:

Категория на стопанствата споредъ размѣра на собствената земя	Наемателски стопанства		Наемодателски стопанства		Наемател.	Наемодат.
	Собствена земя на	Насът земя на	Собствена земя на	Дадена подъ наемъ земя на	% на наетата земя къмъ собствената	% на дадената земя къмъ наемъ собствената
1. Безъ собствена земя		273,7		—	—	—
2. Съ земя до 10 д.	261,1	834,9	32,2	15,1	319,4%	46,9%
3. " 10—30 д.	3.240,7	2.016,9	486,5	191,9	62,2 "	39,4 "
4. " 30—50 д.	6.300,2	2.290,8	938,3	372,4	36,3 "	39,7 "
5. " 50—100 д.	11.428,6	2.380,7	2.509,4	724,0	20,8 "	28,9 "
6. " 100—200 д.	7.868,0	1.086,5	2.919,9	655,2	13,8 "	22,4 "
7. " надъ 200 д.	2.901,6	296,8	2.333,5	588,4	10,2 "	25,2 "
Всичко	32.000,2	9.180,2	9.219,8	2.547,0	28,7%	27,6%

Отъ табличката се вижда, че всички категории стопанства наематъ земя и че всички категории стопанства даватъ подъ наемъ земя, само че въ различни пропорции. Това изпъква при съпоставянето на наетата или на дадената подъ наемъ земя къмъ собствената за съответния видъ стопанства. Съпоставянето е направено въ последните две графи на таблицата. Колкото стопанствата сѫ по-дребни, толкова повече е наеманата, а въ по-слаба степень сѫщо и даваната подъ наемъ земя.

3. Да се повърнемъ къмъ нашия първоначаленъ въпросъ, именно да изследваме разпределението на стопанствата, въ случаи наемателскитѣ и наемодателскитѣ, споредъ това, дали доходътъ имъ отъ земедѣлието е единственъ, главенъ или второстепененъ.

Най-напредъ се спирате на наемателските стопанства, чрезъ следната табличка:

Наемателски стопанства споредъ размѣра на стопанисваната земя	Брой	Отъ тѣхъ земед. имъ е:			Въ % % къмъ всичкитѣ				
		Единствено занятие	Главно занятие	Второстепенно занятие	Смѣсени занятия	Единствено занятие	Главно занятие	Второстепенно занятие	Смѣсени занятия
Съ земя до 10 дек.	202	17	43	83	59	8,4%	21,3%	41,1%	29,2%
" 10—30 "	1.132	315	401	196	220	27,8	35,4	17,3	19,5
" 30—50 "	1.532	705	507	134	186	46,0	33,1	8,7	12,2
" 50—100 "	2.316	1.389	606	82	239	60,0	26,2	3,5	10,3
" 100—200 "	860	575	201	18	66	66,9	22,9	2,1	7,6
" надъ 200 "	143	98	33	6	6	68,5	23,1	4,2	4,2
Всичко	6.185	3.099	1.791	519	776	50,1%	29,0%	8,4%	12,5%

Отъ всичкитѣ наемателски стопанства, на брой 6,185, за 3,099 земедѣлието е единственото занятие. Това сѫ половината отъ всичкитѣ. За 1791 наемателски стопанства земедѣлието е главното занятие, покрай което се упражняватъ нѣкакви други допълнителни занятия, а за 519 стопанства то е второстепенно занятие; главното имъ занятие е нѣкакво друго. Остатъкътъ отъ 776 наемателски стопанства иматъ смѣсени доходизточници.

Гъстотата на еднитѣ и другитѣ както помежду имъ, тѣй и вжtre въ отдѣлнитѣ категории споредъ размѣрите на столаниваната земя, ще бѫде илюстрирана чрезъ процентнитѣ имъ съотношения. Чрезъ тѣхъ нагледно изилька преобладаването на наемателскитѣ стопанства, за които земедѣлието е единствено занятие — 50,1%. Следъ тѣхъ идвѣтъ стопанствата, за които земедѣлието е главно занятие, като заематъ 29,0%. На трето място сѫ стопанствата съ смѣсени доходоизточници, съ своитѣ 12,5% и на последно място оставатъ стопанствата, които упражняватъ земедѣлието допълнително покрай нѣкое друго главно занятие, като заематъ само 8,4%.

Гъстотата на наемателскитѣ стопанства, за които земедѣлието е единствено занятие, расте непрекъснато съ голѣмината на столаниваната земя. При земя до 10 декара тѣ сѫ едва 8,4% отъ всичкитѣ наемателски стопанства (отъ сѫщата голѣмина), за да стигнатъ до 68,5% отъ всичкитѣ стопанства въ категорията надъ 200 декара. Тъкмо обратната тенденция проявява сѫщата наемателскитѣ стопанства, за които земедѣлието е второстепенно занятие, а сѫщо и онѣзи стопанства, които иматъ смѣсени доходоизточници. Стопанствата съ земедѣлието като второстепенно занятие отъ категорията до 10 дек. заематъ 41,1% отъ всичкитѣ въ сѫщата категория, за да останатъ само 2,1% въ категорията 100 — 200 дек. Въ категорията надъ 200 дек. сѫщиятъ типъ стопанства проявява слабо повишение до 4,2%. Стопанствата съ смѣсени доходоизточници заематъ 29,2% въ категорията до 10 дек., за да стигнатъ до 4,2% въ последната категория. Малко научена тенденция отбелязва сѫщата наемателскитѣ стопанства, за които земедѣлието е главно занятие и които, както вече споменахме, заематъ второ място по брой следъ стопанствата съ земедѣлието като единствено занятие. Тѣ се срещатъ най-често въ категорията 10 — 30 дек. (35,4%), разредяватъ се бавно до категорията 100 — 200 декара (22,9%), за да станатъ малко повече въ последната категория (23,1%). Най-слабо застѣжени, обаче, оставатъ този родъ наемателски стопанства въ категорията до 10 декара (21,3%).

Въ всѣки случай, практическиятъ изводъ е, че 79,1% отъ всичкитѣ наемателски стопанства сѫ такива, за да се занимаватъ съ земята било като единствено, било като главно занятие. Този изводъ важи въ още по-голѣма степень за стопанствата надъ 50 декара. Наемателскитѣ стопанства до 10 декара сѫ спомагателни доходоизточници къмъ нѣкои други главни занятия на наемателитѣ.

Именно въ връзка съ това положение изилька интересътъ къмъ другитѣ главни или второстепенни занятия, упражнявани заедно съ наемателското земедѣлие. На първо място да се занимаемъ съ установяването на второстепеннитѣ занятия на онѣзи наемателски стопанства, за които земедѣлието си остава главното занятие: (вж. стр. 16)

Най-разпространеното второстепенно занятие е наемнятъ трудъ въ земедѣлието. Упражняватъ го близо половината (861) отъ всичкитѣ 1791 наемателски стопанства съ главно занятие земедѣлието. Близо $\frac{1}{4}$ (382) отъ всичкитѣ упражняватъ нѣкакво самостоятелно занятие. То може да бѫде търговия, свободна професия, служебно занятие и пр. Други $\frac{1}{5}$ (357) упражняватъ наеменъ трудъ другаде и само 191 стопанства получаватъ допълнителни доходи отъ наеменъ трудъ въ индустрията и занаятитѣ.

Категории наемателски стопанства споредъ размѣра на земята	Стопанства, съ главно занятие земедѣлие	Отъ тѣхъ упражняватъ второстепенни занятия			
		Самостоятел. занятие	Наемен. трудъ въ земедѣл.	Наемен. трудъ въ индустрия и занаят.	Наемен. трудъ другаде
Съ земя до 10 дек.	43	4	30	2	7
10—30 "	401	54	259	36	52
30—50 "	507	100	274	61	72
50—100 "	606	137	253	69	147
100—200 "	201	66	45	19	71
надъ 200 "	33	21	—	4	8
Всичко	1.791	382	861	191	357

Това бѣха сборниятъ числа. Разположението и разпространението на различните типове стопанства ще изпѣкне нагледно чрезъ процентнитъ имъ числа къмъ съответнитъ категории споредъ размѣра на стопанисваната земя:

Дребнитъ наемателски стопанства, съ земя до 10 декара, допълватъ доходитъ си почти изключително чрезъ наеменъ трудъ въ други земедѣлски стопанства. Крѣгло 70% отъ всичкитъ стопанства въ категорията до 10 декара получаватъ заплата или надница отъ други стопанства. Прави впечатление, че тѣзи

Категории наемателски стопанства, за които земедѣлието е главно занятие	Общо = 100	Отъ тѣхъ упражняватъ второстепенни занятия			
		Самостоятел. занятие	Наемен. трудъ	въ земед.	въ индустр. и занаят.
Съ земя до 10 дек.	100%	9,3%	69,8%	4,6%	16,3%
10—30 "	100	13,5	64,6	9,0	12,9
30—50 "	100	19,9	54,0	12,0	14,2
50—100 "	100	22,6	41,8	11,4	24,2
100—200 "	100	32,8	22,4	9,5	35,3
надъ 200 "	100	63,6	—	12,1	24,3
Всичко	100%	21,3%	48,1%	10,7%	19,9%

стопанства стоятъ далечъ отъ наемния трудъ въ индустрията и занаятъ. Това ще рече, че дребнитъ наемателски стопанства оставатъ изключително земедѣлски.

Чисто земедѣлскиятъ характеръ на наемателскитъ стопанства бавно започва да бледнѣе съ уголѣмяването на стопанисваната земя, понеже не-земедѣлскитъ второстепенни занятия се разширяватъ. Зачестяватъ стопанствата, които отдѣлятъ повече наеменъ трудъ за индустрията, занаятъ и другаде, или упражняватъ нѣкои самостоятелни занятия. Категорията наемателски стопанства съ земя 100—200 декара показва само 22,4% упражнящи наеменъ трудъ въ земедѣлието. Остатъкътъ е разпределенъ така: 32,8% отъ всичкитъ наемателски стопанства съ главно занятие земедѣлие упражняватъ и други самостоятелни занятия, 35,3% упражняватъ наеменъ трудъ другаде и 9,5% упражняватъ наеменъ трудъ въ индустрията и занаятъ. Най-голѣмитъ наемателски стопанства, съ стопанисвана земя надъ 200 декара, не упражняватъ наеменъ трудъ въ земедѣлието. Отъ тѣхъ 63,6% упражняватъ други самостоятелни занятия, 24,3% упражняватъ наеменъ трудъ другаде и 12,1% упражняватъ наеменъ трудъ въ индустрията и занаятъ.

Да се спремъ и на другия родъ наемателски стопанства, именно тѣзи, за които земедѣлието е второстепенно занятие. Интересъ представлява видътъ на главнитъ имъ занятия.

Категория стопанства, за които земедълието е второстепенъ занаятъ	Брой	Отъ тъкъ упр.гл.занят.		Въ %/о къмъ общия брой	
		Самостоятел.	Наеменъ трудъ	Упражн. само- стоятел. занятие	Упражняватъ наемен. трудъ
Съ земя до 10 деск.	83	16	67	19,3%	80,7%
" 10—30 "	196	40	156	20,4 "	79,6 "
" 30—50 "	134	30	104	22,4 "	77,6 "
" 50—100 "	82	22	60	26,8 "	73,2 "
" 100—200 "	18	5	13	27,8 "	72,2 "
" надъ 200 "	6	4	2	66,6 "	33,4 "
Всичко	519	117	402	22,6%	77,4%

Наемателските стопанства, за които земедълието представлява второстепенно занятие, се срещат най-често при категориите 10—30 и 30—50 декара, а отчасти и при категорията до 10 декара.

Забележителното е, че наемателските стопанства съ земя до 200 декара, за които земедълието е само

второстепенно занятие, упражняватъ изключително наемния трудъ като главно занятие — като се почне отъ 80,7% отъ всички стопанства отъ категорията до 10 декара и се стигне до 72,2% при категорията 100—200 декара. Остатъкът упражняватъ други главни самостоятелни занятия. Последната категория (надъ 200 декара) показва тъкмо противоположния характеръ: 66,6% упражняватъ други самостоятелни занятия, а 33,4% упражняватъ наеменъ трудъ като главно занятие.

4. Оставатъ наемодателските стопанства. Както казахме, за тъкъ нѣмаме такива изчерпателни данни, както за наемателските. Тукъ можемъ да видимъ само колко стопанства иматъ земедълието за единствено занятие, колко го иматъ като главно занятие, колко — като второстепенно и колко наемодателски стопанства иматъ смѣсени доходоизточници. Не можемъ да продължимъ изследването си, за да си изяснимъ второстепенните занятия на стопанствата, за които земедълието е главно занятие, или пъкъ главните занятия на стопанствата, за които земедълието е второстепено занятие. Ако разполагаме съ данни въ духа на последната мисъль, щѣхме да си изяснимъ характера на наемодателските стопанства, които могатъ да бѫдатъ предметъ на стопанска и финансова политика по разнообразни поводи. Но, и това което имаме, е полезно:

Категория на наемодател- ските стопанства споредъ размѣра на стопанисва- ната земя	Брой	Отъ тъкъ иматъ земедъл.				Въ % %			
		За единств. занятие	За главно занятие	За вътрост. занятие	Смѣсени за- нятия	За единств. занятие	За главно занятие	За второст. занятие	Смѣсени за- нятия
Съ земя до 10 дек.	199	35	38	73	53	17,6%	19,1%	36,7%	26,6%
" 10—30 "	283	94	52	71	66	33,2 "	18,4 "	25,1 "	23,3 "
" 30—50 "	199	92	38	41	28	46,2 "	19,1 "	20,6 "	14,1 "
" 50—100 "	269	181	57	16	15	67,3 "	21,2 "	5,9 "	5,6 "
" 100—200 "	166	109	43	4	10	65,7 "	25,9 "	2,4 "	6,0 "
" надъ 200 "	52	29	15	1	7	55,8 "	28,8 "	1,9 "	13,5 "
Всичко	1.168	540	243	206	179	46,2%	20,8%	17,7%	15,3%

Общо взето, най-многобойни съж наемодателските стопанства, за които земедълието е единствено занятие (540), но и тъй не достигатъ половината отъ всичките стопанства. Далечъ назадъ, но следъ тъхъ, идватъ наемодателските стопанства, за които земедълието е главно занятие (243). Последните два типа наемодателски стопанства разпределятъ остатъка почти по равно — 206 за стопанствата съ земедълието за второстепенно занятие и 179 за стопанствата съ нѣколко смѣсени занятия.

Още абсолютните числа по тази табличка подсказватъ, че различните типове стопанства (споредъ естеството на земедълското си занятие) съ разпределяни между отдѣлните категории (споредъ размѣра на стопанираната земя) различно. Но това различно разпределяне ще изпъкне по-нагледно чрезъ процентното имъ съотношение.

Отъ всичките стопанства, които даватъ отъ земята си подъ наемъ, 46,2% упражняватъ земедълието като единствено занятие и 20,8% — като главно занятие. Наемодателските стопанства, за които земедълието е второстепенно занятие представляватъ 17,7% отъ всичките, а наемодателските стопанства съ смѣсени доходоизточници заематъ 15,3% отъ всичките.

Тенденцията на четирите тъхъ типа наемодателски стопанства съ различни споредъ голъмината на стопанираната земя. Колкото наемодателските стопанства ставатъ по-дребни, толкова по-нарядко между тъхъ упражняватъ земедълието като единствено или главно занятие и толкова повечето отъ тъхъ иматъ земедълието за второстепенно занятие или го упражняватъ смѣсено съ други занятия.

V.

Следъ изследването на земедълските стопанства изобщо и на наемателските и наемодателските земедълски стопанства по отдѣлно споредъ характера на земедълието като доходенъ източникъ, остава да дадемъ единъ обединенъ погледъ върху сѫщия въпросъ, за да установимъ значението на чисто собствените земедълски стопанства. Последните ще бѫдатъ разликата между общия брой на стопанствата, отъ една страна и наемателските и наемодателски стопанства, отъ друга страна.

Характеръ на дохода отъ земе- дълието	Всичко стопанства	Отъ тъхъ:			Въ % %		
		Чисто собств.	Наемателски	Наемодателски	Чисто собств.	Наемателски	Наемодателски
1. Единственъ	7.495	3.856	3.099	540	51,3%	41,4%	7,3%
2. Главенъ	3.678	1.644	1.791	243	44,7 "	48,7 "	6,6 "
3. Второстепененъ	2.017	1.292	519	206	64,1 "	25,7 "	10,2 "
4. Смѣсенъ	2.075	1.120	776	179	54,0 "	37,3 "	8,7 "
Общо	15.265	7.912	6.185	1.168	51,8%	40,5%	7,7%

Общиятъ сборъ показва, че чисто собствените предприятия съ само съ нѣколко стотици надъ половината отъ всички анкетирани стопанства. Внушителенъ брой представляватъ наемателските стопанства —

кръгло $\frac{2}{5}$ отъ всичкитѣ. Наемодателскитѣ стопанства сѫ сравнително по-рѣдко явление — кръгло едва $\frac{1}{13}$ отъ всичкитѣ.

Отъ друга страна, нито чисто собственитѣ стопанства, нито наемателскитѣ или наемодателскитѣ сѫ еднакво разпределени споредъ характера на дохода си отъ земедѣлието — дали е единственъ, главенъ, второстепенъ или смѣсенъ. Това проличава още при първия погледъ върху числата, но изпъква релефно, чрезъ процентитѣ имъ.

На първо място между стопанствата, за които земедѣлието е единствено занятие, стоятъ собственитѣ (51,3%), но недалечъ отъ тѣхъ следватъ наемателскитѣ (41,4%). При стопанствата, на които земедѣлието е главното занятие, първенството се държи отъ наемателските стопанства (48,7%), само че още по-близко следватъ отъ собственитѣ (44,7%). Чисто собственитѣ земедѣлски стопанства особено силно преобладаватъ между стопанствата, за които земедѣлието е второстепенно занятие (64,1%), а също и между стопанствата съ смѣсени доходи (54,0%).

Характеристиката може да се направи и по друга посока, а именно да се види вертикалното разпространение на чисто собственитѣ, наемателскитѣ или наемодателскитѣ стопанства споредъ характера на земедѣлието, като източникъ на доходитѣ. За целта ще си послужимъ съ следната табличка:

Характеръ на дохода отъ земедѣлието	Всичко стопанства	Отъ тѣхъ:		
		Чисто собств.	Наемателски	Наемодателски
1. Единственъ	49,1%	48,8%	50,1%	46,2%
2. Главенъ	24,1 "	20,8 "	29,0 "	20,8 "
3. Второстепененъ	13,2 "	16,3 "	8,4 "	17,7 "
4. Смѣсенъ	13,6 "	14,1 "	12,5 "	15,3 "
Общо	100%	100%	100%	100%

На табличката са представени данни за всички видове земедѣлието, но също така и за всички видове стопанства. Тъкмо последниятъ въпросъ е свързанъ съ досегашното ни изследване, поради което и идва на реда си да бѫде също въ едри линии проученъ, още повече, че именно тру-

VI.

1. Все отъ гледище на доходния характеръ на земедѣлските стопанства представляватъ интересъ и трудовитѣ отношения. Тѣ могатъ да се изучаватъ отъ две гледища: първо, да се изучи качеството и количеството на труда въ отдѣлните категории селски стопанства и второ, да се изучи отношението между собственъ и наеменъ трудъ, както и качеството и количеството на наемния трудъ въ земедѣлието като главенъ или второстепенъ източникъ на доходи. Тъкмо последниятъ въпросъ е свързанъ съ досегашното ни изследване, поради което и идва на реда си да бѫде също въ едри линии проученъ, още повече, че именно тру-

дътъ е основниятъ факторъ на доходи въ земедѣлското ни стопанство. Земедѣлието ни нито е едро, нито разполага съ капитали. Селско-стопанскиятъ трудъ може да бѫде прилаганъ въ собствено стопанство, може да бѫде прилаганъ въ странични занятия, а може и да бѫде допълванъ отъ чуждъ наеменъ трудъ. Количество-нниятъ съставъ на тѣзи три вида трудъ е следниятъ:

Категория на стопанствата споредъ размѣра на стопанисваната земя	Всичко	Отъ тѣхъ			Въ % къмъ общия брой
		Влагатъ собств. трудъ въ сто- панството	Влагатъ собст. трудъ въ стра- нични занятия	Влагатъ наемен трудъ въ стоп. ство	
1. Безъ стопанисвана земя	8	8	3	1	37,5%
2. Съ земя до 10 д.	1.033	1.030	825	132	79,9 *
3. " " 10—30 д.	3.447	3.440	2.167	759	64,8 *
4. " " 30—50 д.	3.740	3.740	1.755	1.269	40,7 *
5. " " 50—100 д.	4.792	4.789	1.623	2.422	32,4 *
6. " " 100—200 д.	1.868	1.860	503	1.326	26,9 *
7. " " надъ 200 д.	377	373	103	334	27,3 *
Всичко	15.265	15.240	6.979	6.243	45,7% 40,9%

Всички наблюдавани стопанства влагатъ собствения си трудъ въ стопанството си. Само 25 стопанства правятъ изключение. Освенъ това, 6.979 стопанства влагатъ труда си и въ странични занятия. Значи получаватъ и други доходи. Съ чуждъ наеменъ трудъ си служатъ 6.243 стопанства. Тѣ, следователно, правятъ разходи за трудъ и чрезъ тѣхъ намаляватъ доходите си. Както стопанствата, които влагатъ труда си и въ други занятия, тѣй и стопанствата, които наематъ трудъ, не сѫ пропорционално разпределени въ всички категории. Въ една категория единитѣ сѫ повече отъ вторитѣ, въ други категории положението е обратното.

Това неравномѣрно разпределение на стопанствата, които влагатъ труда си и въ други занятия и на стопанствата, които си служатъ съ наеменъ трудъ, ще изпъкне красноречиво чрезъ процентитѣ имъ къмъ общия брой анкетирани стопанства отъ всѣка категория. Тѣзи проценти сѫ показани въ последнитѣ две графи на горната таблица.

Установенитѣ процентни числа изясняватъ две безспорни тенденции: 1) колкото по-голѣми сѫ стопанствата, толкова по-малко отъ тѣхъ влагатъ труда си въ странични занятия, като се почне отъ 79,9% при стопанствата съ земя до 10 дек. и се стигне до 27,3% при едриятъ стопанства и 2) колкото по-голѣми сѫ стопанствата, толкова повече отъ тѣхъ наематъ чуждъ трудъ, като се почне отъ 12,8% при стопанствата съ земя до 10 дек. и се стигне до 90,0% при едриятъ стопанства.

За по-голѣма прецизностъ, горнитѣ сведения могатъ да се допълнятъ съ данни за тѣй нареченитѣ човѣкъ — месеци. Това е единица, изразяваща труда на единъ човѣкъ за единъ месецъ. Чрезъ тѣзи данни ще се установи интензивността на всѣки отъ тритѣ вида трудъ: (табл. на стр. 21)

Очебийно е преобладаването на влагания собственъ трудъ въ собственото стопанство. Количество-нниятъ съставъ на останалитѣ два вида трудъ се гу-

Категория стопанства споредъ размѣръ на стопанираната земя	Вложенъ трудъ чов.—м-ци				Срѣд. на едно стоп. въ човѣко—месеци		
	Собств. трудъ въ стопанств.	Собств. трудъ въ стр. занят.	Наеменъ трудъ въ стопанств.	Всичко	Вложенъ собст. трудъ въ собст. стопанство	Вложенъ въ странични занятия	Наеменъ трудъ
1. Безъстопанивана земя	158	23	8	189	19,8	7,7	8,0
2. Съ земя до 10 д.	23.712	6.603	222	30 537	23,0	8,0	1,7
3. " 10—30 д.	102.903	14.487	1.139	118.529	29,9	6,7	1,5
4. " 30—50 д.	135.375	10.767	2.576	148.718	36,2	6,1	2,0
5. " 50—100 д.	214.683	10.650	6.812	232.145	44,8	6,6	2,8
6. " 100—200 д.	104.658	4.302	6.717	115.677	56,3	8,6	5,1
7. " надъ 200 д.	25.477	819	4.679	30.975	68,3	8,0	14,0
Всичко	606.966	47.651	22.153	676.770	39,8	6,8	3,5

бять предъ него. И то наемнинъ трудъ е по-малко отъ половината на собствения трудъ, влаганъ въ странични занятия. Отъ цѣлого количество вложениъ трудъ (676770 човѣко-месеци) на труда, вложениъ въ собственото стопанство се падатъ 89,7%, на собствения трудъ, вложениъ въ страничния занятия се падатъ 7,0% и за наемния трудъ оставатъ едва 3,3%. По-горе видѣхме, че 45,7% отъ всичкитъ земедѣлски стопанства влагатъ собственъ трудъ въ странични занятия. Той е, обаче, едва 7,0% отъ цѣлого количество влаганъ трудъ. Това голѣмо различие между двата процента означава, че упражняваниятъ трудъ въ странични занятия е времененъ. Влаганъ е или отъ време на време помалко или непрекъснато краткрайно. Сѫщото се отнася и до наемния трудъ. Докато стопанствата, наемащи трудъ, представляватъ 40,9% отъ всичкитъ, то наетиятъ трудъ заема едва 3,3% отъ цѣлого количество упражняванъ трудъ. То значи, че и наетиятъ трудъ въ собственото стопанство е времененъ и краткотраенъ.

Действителното съотношение между различните видове трудъ въ всяка отдѣлна категория стопанства се очертава още по-ясно чрезъ срѣдните количества трудъ въ човѣко-месеци за всѣко предприятие отъ отдѣлните категории стопанства. Колкото стопанството е по-голѣмо, толкова повече човѣко-месеци трудъ сѫ влагани въ него. Като се почне отъ 19,8 човѣко-месеци при стопанствата безъ стопанивана земя и се стигне до 68,3 човѣко-месеци при стопанствата надъ 200 декара. Вложениятъ въ странични занятия собственъ трудъ е, съ малки изключения, почти еднактъвъ въ всички категории стопанства. Като се взематъ предвидъ двете величини (вложениъ трудъ въ собственото стопанство и въ странични занятия), идва се до заключението, че по-малките стопанства все още не могатъ да използватъ собствения си трудъ било въ собствени, било въ чужди стопанства, тѣй интензивно, както по-голѣмите. Отъ тута тѣ изпитватъ пречка за увеличаване на доходите си.

2. Количество и съставъ на вложения въ собственото стопанство трудъ се изясняватъ чрезъ следната таблица: (стр. 22)

Общиятъ сборъ показва, че 4.322 земедѣлски стопанства използватъ детски трудъ. Това сѫ крѣпло 28,4% отъ всичките 15.240 стопанства. Близо толкова други стопанства използватъ труда на жени 14—16 годишни (4.215 стопанства = 27,7%) и малко повече (4.539 стопанства

Категория на стопанствата споредът размѣра на стопанисваната земя	Вложенъ трудъ въ собств. стопанство — брой на предприятията					Всичко	
	На дела (до 13 год.)	На жени		На мжже			
		14—16 г.	17—54 г.	14—17 г.	18—59 г.		
1. Безъ стопанисвана земя	—	1	4	3	7	8	
2. Съ земя до 10 декара	160	168	919	175	820	1.030	
3. " 10—30 "	779	698	3.207	764	3.060	3.440	
4. " 30—50 "	1.052	962	3.557	1.002	4.434	3.740	
5. " 50—100 "	1.532	1.521	4.611	1.690	4.615	4.789	
6. " 100—200 "	642	699	1.824	746	1.823	1.860	
7. " надъ 200 "	157	166	367	159	360	373	
Всичко	4 322	4.215	14.489	4.539	14.119	15.240	

= 29,8%) използватъ труда на 14 — 17 годишни мжже. Трудътъ на възрастни жени (17 — 54 годишни) се прилага въ 14.489 стопанства (95,1%), а трудътъ на възрастните мжже — въ 14.119 стопанства (92,6%).

Интензивността на всѣки видъ трудъ изобщо и въ всѣка отдельна категория стопанства ще се измѣри съ позната вече единица на човѣко-месеци:

Категория на стопанствата споредът размѣра на стопанисваната земя	Вложенъ собственъ трудъ въ собств. стопанства (човѣко—месеци)					Всичко
	Всичко	На дела	На жени		На мжже	
			14—16 г.	17—54 г.	14—17 г.	18—59 г.
1. Безъ стопанисвана земя	158	—	12	48	30	68
2. Съ земя до 10 д.	23.712	922	1.808	12.003	1.799	7.180
3. " 10—30 д.	102.903	4.431	8.319	46.449	8.271	35.433
4. " 30—50 д.	135.375	5.894	11.501	57.652	11.029	49.299
5. " 50—100 д.	214.683	8.145	18.528	88.902	19.305	79.803
6. " 100—200 д.	104.658	3.573	8.674	43.361	8.793	40.257
7. " надъ 200 д.	25.477	1.042	2.043	10.570	1.783	10.039
Всичко	606.966	24.007	50.885	258.985	51.010	222.079

Най-силно застѫпенъ е трудътъ на 17—54 годишните жени (258.985 човѣко-месеци). Преобладанието на този трудъ се запазва въ всички категории стопанства. Близко следъ него се реди трудътъ на 18—59 годишните мжже (222.079 човѣко-месеци). Трудътъ на момичетата и момичетата е влаганъ крѣгло по 51 хиляди човѣко-месеци. За детския трудъ оставатъ крѣгло 24 хиляди човѣко-месеци.

Отъ общото количество трудъ 606.966 човѣко-месеци 51,1% се пада изобщо на женитѣ (14—54 годишна възраст), а за мжжетѣ (14—59 годишна възраст) оставатъ 45,0%, макаръ че сѫ включени и мжже съ до 5 години по-възрастни (женитѣ сѫ взети до 54, а мжжетѣ до 59 годишна възраст). Детскиятъ трудъ (до 13 годишна възраст) заема 3,9%.

Тѣзи пропорции се измѣнятъ споредъ категорията стопанства, само че не навсѣкѫде осезателно и не навсѣкѫде праволинейно. Детскиятъ

трудъ започва съ 3,9% при стопанствата до 10 декара, повишава се до 4,4% при стопанствата 30—50 декара, пада до 3,4% при стопанствата 100—200 декара, за да се повиши пакъ до 4,1% при стопанствата надъ 200 декара.

Трудът на 14—16 годишните жени се повишава също бавно отъ 7,6% при стопанствата безъ стопанисвана земя до 8,7% при стопанствата 50—100 декара, следъ това спада до 8,0% при едните стопанства.

Същата тенденция отбележава и трудът на 14—17 годишните мже, само че при стопанствата безъ стопанисвана земя той заема кръгло 19,0%.

По-интересни също тенденциите на женския трудъ надъ 17 годишна възраст и на мъжкия трудъ надъ 18 годишна възраст. При стопанствата безъ стопанисвана земя мъжкиятъ трудъ надвишава женския — 43,0% срещу 30,4%. При всички други категории стопанства женскиятъ трудъ надвишава, само че двата вида трудъ се развиватъ съ противоположни тенденции. Женскиятъ трудъ започва съ 50,6% при стопанствата до 10 декара, постепенно пада до 41,4% при стопанствата 50—100 декара и запазва същия си процентъ и за по-големите стопанства, а мъжкиятъ трудъ започва съ 30,3% при стопанствата до 10 декара и постепенно се повиши до 39,4% при последната категория стопанства (надъ 200 декара).

3. По-горе установихме известни тенденции за влагания собственъ трудъ въ странични занятия. Нека тук да продължимъ изследването си, за да видимъ какъ и между кои странични занятия е разпределенъ този трудъ. На първо място ще се спремъ на броя на предприятията:

Категория на стопанствата споредъ размѣра на стопанисваната земя	Брой на стопанства	Отъ тѣхъ влагатъ трудъ въ следн. странични занятия:			Въ % %		
		Самостоятел. предприятия	Като наемни лица		Въ самостоит. предприятия	Като наемни лица	
			Въ земед. Въ инд. и занятие	Другаде		Въ земед. Въ инд. и занятие	Другаде
1. Безъ стопанисвана земя	3	1	2	1	1	33,3%	66,6%
2. Съ земя до 10 д.	825	210	399	132	253	25,5	48,4
3. " 10—30 д.	2,167	535	912	454	605	24,7	42,1
4. " 30—50 д.	1,755	531	626	360	460	30,3	38,7
5. " 50—100 д.	1,623	522	473	314	524	32,2	29,2
6. " 100—200 д.	503	205	93	85	211	40,8	18,1
7. " надъ 200 д.	103	69	4	10	29	67,0	3,9
Всичко	6,979	2,073	2,509	1,356	2,083	29,7%	36,1%
						19,4%	29,8%

Отъ всички странични занятия, въ които нѣкои земедѣлски стопанства влагатъ собственъ трудъ, най-разпространенъ е наемниятъ трудъ въ земедѣлието (2,509 стопанства, равно кръгло на 36% отъ всичките). Самостоятелните предприятия и наемниятъ трудъ другаде съ разпространени почти по равно и заематъ кръгло по 29,7% отъ всичките стопанства, които влагатъ трудъ и въ странични занятия. Сравнително по-слабо разпространенъ е наемниятъ трудъ въ индустриски и занаятчийски предприятия — всичко въ 1356 земедѣлски стопанства, което прави кръгло 19,4%.

Даже при едно окомърно сравняване на числата при отдѣлните категории стопанства се подразбира, че токущо установените пропорции на разните видове страничен трудъ се менят отъ категория до категория. Точна представа за посоките, по които настъпва промѣната, ни дават процентните числа. Най-интересното е, че колкото земедѣлските стопанства сѫ по-голѣми, толкова повече отъ тѣхъ влагатъ трудъ въ други самостоятелни предприятия. Обратната тенденция отбележава наемнината трудъ: колкото стопанствата сѫ по-малки, толкова по-голѣмъ брой отъ тѣхъ отдѣлятъ наеменъ трудъ. Най-бѣрза е тази тенденция при наемнината трудъ въ земедѣлието. Още единъ путь се подчертава тенденцията, че по-дребните земедѣлски стопанства сѫ повече земедѣлски.

Къмъ едно оточнявне на представата за разпространението и интензивността на влагания трудъ въ странични занятия ще ни доведатъ данните за човѣко-месеците трудъ:

Категория на стопанствата които влагатъ трудъ и въ други занятия споредъ размѣра на стопанисваната земя	Вложенъ трудъ въ стран. занятия (човѣко-месеци)				
	Всичко	Отъ него			
		Въ самост. предприят.	Като наемни лица	Въ земед. и зан.	Другаде
1. Безъ стопанисвана земя	23	1	9	6	7
2. Съ земя до 10 д.	6.603	1.294	2.279	935	2.095
3. " " 10—30 д.	14.487	2.487	4.194	3.047	4.759
4. " " 30—50 д.	10.767	2.127	2.496	2.493	4.651
5. " " 50—100 д.	10.650	2.370	2.134	2.052	4.094
6. " " 100—200 д.	4.302	1.237	574	655	1.836
7. " " надъ 200 д.	819	456	11	70	282
Всичко	47.651	9.972	11.697	9.258	16.724

наеменъ отъ наемнината трудъ другаде.

Указание за подробностите по този въпросъ и изобщо за различното отношение между разните видове трудъ при отдѣлните категории стопанства, влаганъ въ странични занятия, ще ни даде срѣднината брой човѣко-месеци за едно предприятие. Тѣзи срѣдни ще получимъ като дѣлимъ количеството трудъ въ човѣко-месеци на броя на предприятията, които упражняватъ такъвъ трудъ отъ сѫщата категория стопанства. Въ самостоятелни занятия се упражняватъ срѣдно по 4,8 човѣко-месеци за всѣко едно стопанство, въ земедѣлски стопанства се упражняватъ срѣдно по 4,7 човѣко-месеци, като наеменъ трудъ въ индустрията и занаятите — срѣдно по 6,8 човѣко-месеци и наеменъ трудъ другаде — срѣдно по 8 човѣко-месеци.

4. Не по-слабъ интересъ представлява и въпросътъ за наемнината трудъ, само че не отъ гледището на стопанствата, които го иматъ като страниченъ доходоизточникъ, както бѣше случаѧть по-горе, а отъ гледището на онѣзи стопанства, които си служатъ съ наемни работници и имъ плащатъ заплати или надница, споредъ това, дали наемните работници сѫ постоянни или временни.

Съвсемъ малко сѫ стопанствата, които наематъ постоянни работници. Едва 3% отъ всичките. Колкото по-голѣми сѫ стопанствата, тол-

Най-много трудъ е вложенъ въ други странични, но несамостоятелни занятия (16.724) човѣко-месеци, макаръ че най-голѣмъ бѣше броятъ на стопанствата, които влагатъ собственъ трудъ въ други земедѣлски предприятия. Значи наемнината трудъ въ други земедѣлски предприятия е по-малко интензивенъ отъ наемнината трудъ другаде.

Категория на стопанствата споредъ размѣра на стопанисваната земя	Всичко стопанства които наематъ чужълъ трудъ	Отъ тѣхъ			Въ % % къмъ общия брой		
		Само постоянни работници		Само временни работници	Постоянни и временни ра- ботници	Само постоянни	Само временни
		Само постоянни работници	Само временни работници	Постоянни и временни ра- ботници	Само постоянни	Само временни	Постоянни и временни
1. Безъ стопанисв. земя	1	1	—	—	100%	—	—
2. Съ земя до 10 д.	132	7	118	7	5,3	89,4%	5,3%
3. " 10—30 д.	759	25	690	44	3,3	90,9	5,8
4. " 30—50 д.	1.269	48	1.107	114	3,8	87,2	9,0
5. " 50—100 д.	2.422	61	1.959	402	2,5	80,9	16,6
6. " 100—200 д.	1.326	42	912	372	3,1	68,8	28,1
7. " надъ 200 д.	334	6	142	186	1,8	42,5	55,7
Всичко	6.243	190	4.928	1.125	3,0%	79,0%	18,0%

кова повече отъ тѣхъ наематъ постоянни работници. Грамадното мнозинство отъ стопанствата, именно 79%, наематъ само временни работници. Колкото по-малки сѫ стопанствата, толкова по-често наематъ временни работници. Остатъкътъ отъ 18% наематъ постоянни и временни работници. Броятъ на този родъ стопанства расте съ голѣмината на стопанисваната земя. Другъ въпросъ е, кой трудъ расте: на постоянните или на временните работници?

На този въпросъ ще се отговори преди всичко чрезъ броя на изработените човѣко-месеци въобще отъ постояннни и въобще отъ временни работници:

Категория на стопанствата споредъ размѣра на стопанисваната земя	Всичко	Вложенъ наеменъ трудъ (човѣко-месеци)			
		Отъ тѣхъ		Въ % %	
		Отъ пост. работници	Отъ врем. работници	Отъ пост. работници	Отъ врем. работници
1. Безъ стопанисвана земя	8	8	—	100%	—
2. Съ земя до 10 д.	222	127	95	57,2	42,8%
3. " 10—30 д.	1.139	540	599	47,4	52,6
4. " 30—50 д.	2.576	1.323	1.253	51,4	48,6
5. " 50—100 д.	6.812	3.758	3.054	55,2	44,8
6. " 100—200 д.	6.717	3.862	2.855	57,5	42,5
7. " надъ 200 д.	4.679	3.043	1.636	65,0	35,0
Всичко	22.153	12.661	9.492	57,1%	42,9%

Ние 47,4% за постоянните работници, къмъ 52,6% за временните, за да стигнемъ до отношението 65% къмъ 35% при стопанствата надъ 200 декара.

* * *

Най-важните изводи отъ горното изследване могатъ да бѫдатъ предадени по следния начинъ:

1) По-дребните стопанства упражняватъ земедѣлието предимно като второстепенно или смѣсено занятие, но съ главно занятие предимно нае-

Отношението между труда отъ постояннни работници и отъ временни работници се мѣни въ полза на първите съ уголѣмяването на стопанство то. Изключение правятъ най-дребните стопанства: безъ стопанисвана земя и съ земя до 10 декара. При стопанствата съ земя 10—30 декара наблюдаваме отноше-

менъ трудъ пакъ въ земедѣлие, а кѫдете земедѣлието е главно занятие, второстепенното занятие е наеменъ трудъ пакъ въ земедѣлието.

2) Изключение правятъ наемателските стопанства: колкото по-дребни сѫ, толкова повече отъ тѣхъ упражняватъ земедѣлието като главно занятие, но съ преобладание на страничния наеменъ трудъ пакъ въ земедѣлието (второстепенно занятие).

3) Колкото по-едро е земедѣлското стопанство, толкова повече преобладава земедѣлието като единствено, или главно занятие, а второстепенното занятие е нѣкаква друга самостоятелна професия или наеменъ трудъ извѣнъ земедѣлието.

ДНЕШНОТО ГЕОПОЛИТИЧНО И ГЕОСТОПАНСКО ПОЛОЖЕНИЕ ВЪ СВѢТА.

стъ
Д-ръ П. ЛЕЩОВЪ.

I.

У насъ на geopolитична тема не се пише, или почти нищо, макаръ geopolитичните фактори да сѫ бивали винаги сѫдбоносни за племето ни. Счита се, обикновено, че това е „гольма политика“, съ която нашата малка страна нѣма какво да се занимава. Въ вестниците се даватъ извадки отъ вестници отъ други страни съ най-различни преценки на положението, често противоречиви или служещи на целите на политиката въ даденъ моментъ. Едно системно, редовно и своевременно освѣтяване у насъ липсва дори въ формата на редовни прегледи въ пресата.

А тъкмо намъ е необходимо да знаемъ всички силови полета и течения на свѣтовната политика, за да се предпазимъ навреме да не бѫдемъ погълнати отъ нѣкое. Цѣлото сѫществуване на българската държава, както ще видимъ по-късно, съ нейните пропадания и възстановявания, всичките катастрофи на българското племе сѫ били обусловени отъ действието на сили много по-голѣми отъ собствената. Днесъ повече отъ всѣкога свѣтовната политика представлява една система на скачени сѫдове. Онова, което става въ индопасифичната областъ, стои въ тѣсна връзка съ европейските сѫдбини. Сѫщото е и съ икономиката. Ние видѣхме какъ кризата въ Америка отъ 1929 год., разширила се по цѣлия свѣтъ, постави и нашето стопанство въ плачевно положение. На гледъ връзката не сѫществува. Въ действителностъ, тя е по-реална отъ всичко друго.

Това ни налага да гледаме на земното кълбо като едно цѣло, да изоставимъ обикновеното схващане, че колкото нѣщата сѫ по-отдалечени по между си, толкова взаимовлиянието и причинните връзки сѫ по-слаби.

II.

Геopolитиката е нова наука. Макаръ да има наченки си въ трудоветъ на редица географи, като самостоятелна система тя добива физиономия едва съ трудоветъ на шведеца Rudolf Kjellén, особено въ съчинението му „Държавата като жизнена форма“. Тамъ за държавите се казва: „Държавите, такива каквито ги проследяваме въ историята и

каквите ги виждаме въ действителността въ тъхното взаимно движение, съ чувствителни и разумни същества — също като хората". — „Тъзи държави говорятъ и действуватъ, устройватъ конгреси или се биятъ по бойни полета, завиждатъ си и се мразятъ един други или си симпатизиратъ, привличатъ се или се раздѣлятъ, помагатъ си и пропадатъ заедно, както другите живи същества въ общността". Неговата дефиниция за geopolитиката гласи: „Геopolитиката е учението за държавата като географски организъмъ или като пространствено явление: т. е. държавата като страна, територия, областъ, или като царство".

R. Hennig, като говори за новия начинъ на мислене, казва: „Също и историческиятъ и външнополитически събития въ съдбините на народите се подчиняватъ въ значителна степенъ на неизмѣнни природни закони, които действуватъ по правилата на паралелограма на силите". Както стопанската наука познава единъ „желъзенъ законъ за надницата", така би могло да се говори за желъзенъ законъ на geopolитичните влияния". Една по-нова дефиниция гласи: „Геopolитиката е учението за географската обусловеност на политическия събития. Тя стои върху широката основа на географията, особено на политическата география като учение за политическия пространствени организми и структурата имъ. Геopolитиката ни дава помощта за политическата дейност и ни служи за ориентировка въ политическия животъ. Съ това тя се превръща въ учение за изкуството, което е въ състояние да ръководи практическата политика до момента на отскочането ѝ отъ твърдата почва подъ нея. Само така този скокъ ще биде скокъ отъ знанието къмъ дългото, а не ще изхожда отъ незнанието, отъ което той сигурно ще бъде по-дълъгъ и по-опасенъ. Геopolитиката се стреми и тръбва да стане географската съвест на държавата". Въ съчинението си *Weltpolitik und Weltwirtschaft der neuesten Zeit* проф. Carl Brinkmann (Берлинъ 1936) вижда „народни и стопански организми, движещи се паралелно или един следъ други чрезъ жизнената си дейност". Народите се движатъ неудържимо напредъ. При това движение тъ си служатъ съ всички съдъства, също и стопански, за да добиятъ право на съществуване.

Държавите, подобно на живите организми, се пораждатъ, развиваатъ се и умиратъ. Понеакога, обаче, въ различие отъ живите същества, тъ се възобновяватъ. Историята ни дава обиленъ материал за това.

Развитието на държавите се обуславя отъ следните geopolитични фактори: geopolитичните качества на повърхнината, климатичните условия, вида (формата) на земята, фауната и флората, положението спрямо моретата и положението спрямо главните пътища на съобщенията и размѣната.

Неплодородните, степни и пустинни земи съ били въ историята изходниятъ пунктъ за всички преселения и нашествия. Така, хунското нашествие и преселението на народите (375—476 г.) се дължи на напускането на неплодородните азиатски степи; нахлуването на арабите въ Африка и Европа се дължи на напускането на степите и пустините на Арабия; нахлуването на норманите на югоизтокъ, югъ, югозападъ, на северъ и по бръгъ на Сев. Америка въ срѣдните възвишения се дължи на слабоплодородната почва на Скандинавия.

Наредъ съ плодородието на почвата, отъ голъмо значение съ и подземните богатства. Днешната свѣтовна мощь на редица индустритални

страни се дължи на въглищата, желязото и каменното масло. Ако една страна притежава желязото, но няма въглищата, или обратно, основата на нейната геополитична мощь остава ограничена. Въ таково положение съ, напримѣръ, Италия и Япония. Затова Италия търси мощната подкрепа на Германия, а Япония се устреми въ 1905 г. къмъ въглищата и петрола на о-въ Сахалинъ, а сега се устремява къмъ басейна на Янгце, богатъ съ желязни залежи. По-рано съ играли роля за държавната мощь други метали — златото, среброто, медъта, цинкътъ, благородните камъни и др. Империята на Карла V израстна като велика сила, благодарение на златото отъ Америка, което я направи финансово силна.

Флората и фауната на една страна също упражняватъ голъмо влияние върху образуването и живота на държавитѣ. Китай, Месопотамия, Египетъ, Римъ и др. страни съ първите огнища на държавенъ животъ и култура.

Климатът упражнява решаеще влияние върху живота и крепкостта на държавата. Не е случайно създаването на Римската империя около бръговетѣ на Средиземно море. Какво би било положението на Англия, ако тамъ не минаваше Голфшромътъ и ако нейните пристанища биха били оковани въ ледъ шестъ месеца презъ годината, както това е съ устието на р. Амуръ и на Лабрадоръ, намиращи се на еднаква географска ширина. Дори една рѣзка, макаръ и инцидентна климатична промѣна може да биде сѫдбонасна за една държава. Така, напримѣръ, презъ зимата 1794/95 година замръзването на каналитѣ въ Холандия позволи на френската кавалерия да превземе холандската флота, скована въ леда при Тексель, за да се създаде отъ Холандия „Батавската република“. Победата на шведитѣ надъ датчаните въ 1657/58 год. се дължи на замръзването на Öresund.

Другъ факторъ за здравината на държавитѣ е формата на земната повърхност. Фогелъ различава следните чисто географски категории, като предпоставки за образуването на държавитѣ: а) държави—басейни, обградени отъ високи планини, създаващи сигурността имъ. Такива съ Бохемия, Унгария, басейнътъ на р. Ебро, Месопотамия, Бенгалия, Калифорния. б) Високи плати, обградени отъ още по-високи планини, изолирани отъ птицата. Такива съ Аркадия, Армения, Иранъ, Тибетъ, вътрешна Мала-Азия и Испания (Астурия). Тамъ се запазватъ вѣковни традиции. в) Държави—седла, отъ дветѣ страни на нѣкоя планина. Типични примери съ Швейцария, Тироль, България, Колумбия, Перу, Боливия. Проходитѣ тамъ играятъ голъма стопанска и военна роля въ историята имъ. Достатъчно е да си спомнимъ за редица събития отъ българската история и да погледнемъ на съобщителните артерии днесъ. г) Държави съ покриви — между една висока планина и успореденъ морски брѣгъ като срещуположна граница. Такива съ Швеция, Чили, Ромъния до 1918 г., Бухара, Аржентина, Бразилия и Германия (между Алпите и морето). Повечето отъ тѣхъ съ ориентирани къмъ морето. д) Островни държави, които съ стратегически най-добре поставени. Типично островно положение има Англия, въ чиято столица въ продължение на два вѣка не е стоявалъ неприятелски кракъ. Разбира се, това положение не попрѣчи на норманите въ 1066 год. да я завладѣятъ. Япония отъ 3000 години насамъ е останала запазена отъ неприятелско нашествие. е) Полуостровни държави, които, споредъ интересите си въ

момента, се ориентиратъ било къмъ морето, било къмъ сушата. Стопански това е изгодно, но стратегически не е изгодно, понеже ги принуждава единакво да се грижатъ за създаване на силна флота и силна сухопътна армия.

Видътъ на повърхнината влияе върху формирането на народния характеръ. Планинското население е независимо, брани свободата си. Центроветъ на българскиятъ възстания сж въ Балкана, Сръдна гора и Родопите. Същото е съ оstromvните страни. И тамъ самостоятелността и традицията господствуваатъ. Островното изгодно положение на Англия и Япония е насърдчавало разширението имъ презъ моретата, безъ да сж били изложени на риска за собственото си съществуване.

Отъ значение, като геополитиченъ факторъ, сж и географско-обратителните условия. Разположението на проходитъ, долините, рѣките, морскиятъ бръгове играе голъма роля за отбраняемостта на страната. Общото географско положение играе също решеща роля. Венецианская република, бидейки въ пъленъ разцвѣтъ, следъ откриването на Америка (1492) и на пътия за Индия (1498) залѣзе окончателно. На нейно място се издигнаха граничещите съ Атлантическия океанъ, Испания и Португалия, а по-късно Холандия и Англия. Какво е значението на морето, като геополитиченъ факторъ, можемъ да сѫдимъ по историята на Русия, която води седемъ войни въ продължение на 200 години, за да достигне до топлите морета.

Всички поменати до тукъ геополитични фактори влияятъ съвокупно върху съдбините на държавите—организми при тѣхната поява, развитие и изчезване. Понеже държавите сж организми, тѣ иматъ свои стремежи. И тѣзи стремежи се изразяватъ, преди всичко, въ осигуряване прехраната и развитието, настояще и бѫдеще, на народите. Следователно, касае се за чисто стопански стремежи. Геостопанскиятъ фактори влияятъ благоприятно или неблагоприятно върху реализацията на стопанския стремежъ на държавите. Но въ резултатъ на тѣзи стопански стремежи се получава една териториално-политическа и стопанска консталация на силите. И когато тази консталация отъ мястна и континентална се превърне въ свѣтовна, тогава геоикономиката получава съдържание и контури като нѣщо самостоятелно. Геоикономиката се превръща въ стопански строецъ на свѣта като едно цѣло. Въ основата на геоикономиката, като динамиченъ елементъ, стои днесъ стремежътъ на голъмите нации къмъ благоприятно за всѣка отъ тѣхъ разпределение на източниците на производството (земедѣлски култури, важни подземни богатства), пазарите и териториите. Белезитъ на геоикономиката сж: 1) свѣрзаностъ и тѣсна зависимостъ между отдалените народни стопанства; 2) бѣрзи, масови и леки съобщения улесняващи размяната и производството; 3) monopolни положения на нѣкои стопанства за смѣтка на стѣсненото положение на другите народни стопанства. Тѣзи положения сж резултатъ на досегашните съревнувания и борби за стопанска експансия; 4) на четвърто място, очертаватъ се голъми стопански комплекси, обединяващи грамадни населния съ тѣхните източници на сирови материали, индустритално производство и пазари. Такива комплекси сж Британската империя, Северна Америка, Русия и др.; 5) свѣтовното стопанство се намира въ положение на неравновесие: отъ една страна, народи и държави съ monopolно стопанско положение, отъ

друга—народи, които търсят жизненъ просторъ, понеже отиват къмъ стопанско задушване. Това неравновесие създава състояние на политическа натегнатостъ, която грози да се разрази въ огроменъ конфликтъ.

Геоикономиката, така очертана, се явява като основенъ моментъ на geopolитиката въ рамките на днешното време. Тя е нѣщо като обратната страна на монетата, неинъ втори изразъ. Геоикономиката достига това свое самостоятелно значение отъ момента, когато свѣтовното стопанство се превръща въ една цѣлостъ, въ една реалностъ, въ единъ затворенъ кръгъ, гдето увеличенията дѣлъ на едни е функция отъ намалениетъ дѣлове на други.

III.

Европа преди войната бѣ индустрискиятъ центъръ на свѣта. Нейното население бѣрзо се увеличаваше и достигна една гжстота, която бѣ възможна, благодарение на този индустриски монополъ. Индустриското разрастване на отдѣлните стопанства, обаче, създаде борбата за хегемония, за монополно положение. Вследствие на това се подпали европейскиятъ пожаръ, въ който взе участие и Русия, съ цель да добие изходъ къмъ топлите морета. Следъ победата на Съглашението Германия бѣ сломена и омаломощена военно и стопански, Австроунгария бѣ раздробена, Русия бѣ наново отгласната отъ югъ, Италия остана безъ придобивки, за да не се засили и застраши срѣдиземноморския путь на Англия за Индия и Великия океанъ. По този начинъ всички противници на британска цѣлостъ — Германия, Русия и Италия бѣха омаломощени едни срещу други, за да се постигне наново въ Европа нова равновесие на силитъ, което е основно начало на всѣка английска политика. Русия се превръща въ огнище на социални сътресения и поведе една стопанска политика на самозадоволяване чрезъ индустрисализация и разработване източниците на сировитъ материали. Нейниятъ експансионизъмъ повече се изразяваше въ пропаганда и въ съюза съ Турция, но не и въ една прѣка опасностъ отъ походъ на югъ. Между Германия и Русия се създадоха редица буферни държави, отъ които най-голѣма е Полша. Буферни държави днесъ сѫ и Белгия и Холандия — между Германия и Англия. Безспорно днесъ Полша играе роля на препятствие между двата идеини противници — Германия и Русия. Нейното геополитическо положение й носи сѫщите опасности, както и въ миналото. Само едно обстоятелство подобрява положението й — сегашната ѝ голѣмина. Полша нѣма интересъ отъ едно стълковение на двата грамадни блока, защото най-малкото зло ще бѫде пълното разорение на територията ѝ, като театъръ на военни действия. И затова нейната политика е насочена въ отдалечаване възможностите отъ единъ руско-германски конфликтъ, политика твърде деликатна и трудна за изпълнение.

На Балканския полуостровъ и въ съседство съ него се създадоха увеличена Югославия и уголѣмена Ромъния. Запазването на новите територии ги ориентира политически къмъ френско-английски блокъ, макаръ стопански тѣ да тежнатъ къмъ Германия, Италия и др. централно-европейски държави. Уголѣмена Ромъния е една по-голѣма преграда за руските стремежи на югъ. Съ раздробяването на старата Австроунгария пътът Берлинъ—Багдатъ губи възможността за възстановяване на ново. Следователно, силовата линия, която повлия за участието на България въ европейския конфликтъ за сега не сѫществува.

България остана отдълена отъ Егейското море, защото славянскиятъ блокъ на България и Юgosлавия не тръбва, по силата на британския интересъ, да излиза на бръга на Средиземно море. Историята отъ 1878 година се повтаря.

Отъ европейската война голъмтъ ползи се получиха отъ Англия и Франция. Тъ взеха германскитъ колонии, получиха репарации. Англия установи още по-добре господството си въ свѣта.

Въ геоикономично отношение свѣтътъ доби нова физиономия. Европа изгуби индустриалния си монополъ. Съединенитъ Щати, Япония и колониите се индустриализираха. Това доведе до една нова дислокация и на пазаритъ. И тъкмо това новосъздадено стопанско положение създава тласъка къмъ днешното и бѫдеще развитие на събитията въ свѣта.

Европейската война имаше за резултатъ да влоши разпределението на пространството за живота на народите. Новосъздаденото положение се очертава въ следния видъ.

Общата земна повърхност е около 500,000,000 кв. км. Отъ нея 72% е водна площ (около 350—360 мил. кв. км.), а сушата е 28% или около 140 мил. кв. км. По-точните изчисления я опредѣлятъ на около 135 мил. кв. км. Една голъма част отъ нея е необитаема (пустини, студени пояси и пр.). Върху тази площ живѣятъ 2,073,000,000 хора. Срѣдната гъстота е 15 души на кв. километъръ. За всѣки човѣкъ се падатъ по 6·5 хектара. Европа има повърхнина 10,180,700 кв. км. съ 517 мил. жители, на кв. км. по 51 човѣкъ.

Азия има 42,530,000 кв. км. съ население 1,154,000,000 жители (повече отъ половината население на земята) при гъстота 27 души на кв. километъръ. Северна Америка има гъстота 8 човѣка на кв. км., Африка и Южна Америка — 4·5 човѣка на кв. км. (подъ срѣдната гъстота), а Австралия и Океания — по 1 човѣкъ на кв. км.

Гъстотата на населението по страни е следната:

Държави	На кв. км.	Държави	На кв. км.	Държави	На кв. км.	Държави	На кв. км.
Белгия	269·2	Италия	136·9	Полша	85·1	Португалия	73·9
Англия	263·4	Китай	115·1	Дания	84·8	Румъния	59·1
Холандия	253·5	Чехословакия	104·4	Австрия	80·3	България	58·8
Япония	172·8	Швейцария	98·1	Франция	75·7	Югославия	56·-
Германия	139·8	Унгария	93·-	Индия	75·-	Гърция	50·6

(Вижъ таблиците на стр. 32)

Отъ всички тъзи данни се вижда, че деветъ нации съ 23% отъ свѣтовното население, живѣщи на 14% отъ земната суша, контролиратъ 66% отъ наличната територия на земята и повече или по-малко 57% отъ всички хора. Британската империя, Русия, Франция и Съед. Щати контролиратъ 57% отъ сушата. Тъ сѫ едриятъ земевладѣлци въ свѣта. Докато тъзи грамадни комплекси владѣятъ свободни земи за вѣковно нарастване на населението си, други народи, като Япония, Италия, Германия, достигнали висока степень на индустриализиране и голъма гъстота на население, се задушваха отъ липса на достатъчно пространство за живѣене. Затова, Япония още въ 1932 год. завладѣ Манчукуо, а Италия води цѣла война за завладяването на Абисиния. Германия е въ най-неизгодно положение. Тя нѣма какво да завладява, а нейните бивши колонии

Данните за държавите, които имат колонии, съ следните:

Държави	Кв. км.	% от земната суша	Население	% от населението на земята	На кв. км. (гъстота)
Британска империя	33,768,058	25·21	496,344,556	23·94	14·7
Русия	21,338,233	15·93	165,778,400	8·—	7·7
Франция	12,037,315	8·99	105,444,795	5·09	8·7
Съединените Щати	9,678,813	7·23	137,904,330	6·65	14·2
Италия	2,570,732	1·92	45,105,638	2·17	17·5
Белгия	2,407,187	1·80	17,733,041	0·85	7·3
Португалия	2,195,643	1·64	15,738,954	0·76	7·1
Холандия	2,072,673	1·55	69,260,628	3·34	33·3
Япония (вкл. Манчжурия)	1,872,603	1·40	129,783,555	6·26	69·—
Всичко	87,941,257	65·67	1,183,093,897	57·06	13·4
Останалият свят	46,010,656	34·33	890,250,321	42·94	19·3
Цялата земя	133,951,913	100·—	2,073,344,218	100·—	15·4

А ето данните за същите държави безъ колониите:

Държави	Кв. км.	% от земн. суша	Население	% от общ. население	На кв. км.
Белгия	30,485	0·023	8,247,950	0·40	296·3
Холандия	33,567	0·024	8,290,389	0·40	253·5
Англия	229,761	0·17	44,888,377	2·17	194·5
Япония	382,116	0·29	68,194,900	3·29	177·7
Италия	309,937	0·23	42,621,000	2·05	136·9
Франция	550,574	0·41	41,834,923	2·02	75·7
Португалия	91,884	0·069	6,825,883	0·33	73·9
Съединените Щати	7,836,357	5·85	122,775,046	5·92	15·6
Европейска Русия	4,760,465	6·79	133,769,700	6·45	27·—

Съ въ ръцете на победителите отъ войната. Япония, която следъ завладяването на Манчжукуо се счита за призвания обединител и водачъ на азиатските народи, се стреми къмъ експансия, политическа и търговска, която надхвърля целта за изхранване на населението ѝ. Но тя се страхува, ако не би тръгнала по този пътъ, че ще бъде задушена отъ Китай, почналь съ бързи стъпки организирането си. Въ такъвъ случай, владението на Манчжукуо би било застрашено. Италия, отъ своя страна, се стреми да осигури владението на Абисиния. При тази консталация на силите цялото земно кълбо е поле на една geopolитична и геоикономическа обтегнатостъ, стремеща се къмъ своята развръзка. Спорътъ е за

разпределението на територията, земните богатства, населените места и пазарите, съ един дума, за материалното благосъстояние. За да се спримъ по-системно съ задачата си да разгледаме цялото свѣтовно положение, ще разгледаме последователно кръстосването на интересите въ Средиземно море и Близкия изтокъ, германскиятъ искания за колонии въ Африка и японския натискъ въ Азия.

Преди откриването на Америка и пътта за Индия, Средиземно море се явява единъ басейнъ, по бръговете на които се развива културенъ животъ и изникватъ редица държави. Следъ откриване на пomenатите пътища Средиземно море изгубва своето централно положение, престава да биде областъ на образуване на големи политически единици (като Римската империя) и следъ прокопаването на Суецкия каналъ се превръща въ морски път за Индия и Великия океанъ. Този морски път е най-важенъ за Англия, понеже съединява метрополията съ Египетъ, Иракъ, Арабия, Източна Африка, Индия, Австралия и Океания и други английски владения, осигурява сухопътната връзка между източния бръгъ на Средиземно море и Индия и фланкира (чрезъ Дарданелитъ и Черно море) всъко руско напредване къмъ Индийския океанъ, или, споредъ обстоятелствата, служи за връзка съ Русия и Балканския полуостровъ (както бъ при Европейската война). За да осигури по-добре тази връзка, Англия владѣе изходите — Гибралтаръ и Суецъ и има морски бази въ Малта и Кипъръ.

Десетилѣтия наредъ Италия водѣше политика на приятелство съ Англия. За да постигне равновесие на силите въ Средиземно море, Англия глеждаше благосклонно на италианския претенции върху Тунисъ. Чрезъ това тя раздѣляше двесте големи сили въ този басейнъ — Франция и Италия и осигуряващите връзката съ източните колонии. Преди свѣтовната война Италия считаше за *mare nostrum* само Адриатическото море. Въ 1913 год. графъ Джудиано въ една своя речь е казалъ: „Никой нѣма право нито днесъ, нито за въ будеще, да нарича Средиземно море „*mare nostrum*“. То трѣбва да си остане свободенъ път на народите“. Десетъ години по-късно италианското становище е коренно измѣнено. Презъ 1923 год. Мусолини провъзгласява новъ лозунгъ — „Средиземно море — за средиземноморските народи“ като разбира, че Италия ще стои на чело. Днесъ „*mare nostrum*“ е централната точка въ външната политика на фашизма, изцѣло ориентиранъ на югъ. Следователно, не се касае само до осигуряване владѣенето на Абисиния, а до владичеството въ Средиземно море. Този империализъмъ, който надхвърля нуждата отъ територия за изхранване на нарастващето население на Италия, се дѣлжи на мечтата на Мусолини да възкреси италианската мощь въ предѣлите на старата Римска империя, като включи въ нея част отъ исламския свѣтъ, откъсвайки го отъ Великобритания. Но бѣнътъ на Мусолини надхвърля възможностите на днешна Италия. Политическата мощь на извѣнсрѣдиземноморските държави е нараствала необикновено много, а, също така, Италия не владѣе входовете на Средиземно море. Освенъ това, Франция има една флота, не по-малка отъ италианската. Едно затваряне входовете на Средиземно море отъ англичанините лишава Италия отъ петроль и съюзници. Въ такъвъ случай Абисиния остава откъсната и заобиколена отъ английски и френски колонии, което означава пълното ѝ загубване, следъ като бѣ спечелена съ цената на

една война. Наистина, италиянцитъ съжестанени въ Триполи, но това още не съставлява смъртна опасност за Египет или Тунисъ. Обратното е по-върно. Италиянцитъ разчитатъ да застрашатъ сериозно Суецъ чрезъ базата си въ Додеканеза (Родосъ) и чрезъ помощта на националистична Испания. Обаче, срещу Родосъ англичанитъ иматъ малоазийския бръгъ, Кипъръ и Критъ, а по отношение на Гибралтаръ продължава да се води още изтощителната война въ Испания, която война е въ същност изразъ на съперничеството между Англия и Италия въ Средиземно море, а следъ това вече е и вжтрешно испанска война на социални противоречия и идеологии. Но, какъвто и да бъде изходът ѝ, едно е ясно: че Испания е крайно изтощена и за дълги години не ще съставлява сериозна опасност нито за Гибралтаръ, нито за Франция. Английската формула за ненамъсата въ Испания има именно този резултат — изтощението.

Цѣлата сила на италиянската позиция се състои въ възможността да бъде прекъснатъ срѣдиземноморскиятъ путь при Сицилия. Малта вече не е сигурна база. Но, ако този путь бъде прекъснатъ, стратегическото положение на Италия не се подобрява. Тогава Средиземно море се разделя на две операционни полета. Въ западното Италия има срещу своята флота съединениетъ флоти на французи и англичани, а въ източното — друга част отъ английската флота. Въ случай на конфликтъ въ крайния изтокъ Италия остава изолирана и обезвредена за Англия, поради пълната ѝ изолация въ Средиземно море. Въ такъвъ случай пътътъ към Капската земя придобива ново онова значение, което е ималъ преди прокопаването на Суецъ.

Англия настанива влиянието си въ Турция, Гърция и на Балканския полуостровъ.

Английската политика днесъ ни дава единъ примѣръ за това, че идеология и външна политика сѫ съвсемъ различни нѣща. Едно консерваторско английско правителство поддържа лѣвитъ елементи въ Испания срещу националистите и настърдчава большевишката Русия да поддържа социалистическото правителство въ Валенция.

Англо-италиянската обтегнатостъ се пренася и въ Близкия изтокъ. Границите на този териториаленъ комплексъ сѫ Средиземно море, Егейско море, Мраморно море, Черно море, Кавказъ, Каспийско море, Елбрусь и планините, водещи къмъ Хиндукушъ (Дзагатай, Мираби и Паратамисъ). Отъ Индия се отдѣля отъ планината Солиманъ. По своя климатъ, население и география, Близкиятъ изтокъ се явява като една самостоятелна териториална единица. Англия, чрезъ жел.-пътната линия Багдатъ—Хайфа въ южна Сирия, си осигурява цѣлата търговия между Индия, Иранъ и Средиземно море. Съобщенията съ Европа, Средиземноморската областъ и индийската областъ, презъ Персийския заливъ и Червеното море, сѫ въ английски рѣце. Отъ Мосулъ Англия получава не само каменно масло, но контролира и съобщенията между Турция и Иранъ. Отъ брѣговете на Арабия англичанитъ наблюдаватъ цѣлото движение въ Арабия. Държавите на Близкия изтокъ можемъ да раздѣлимъ на два блока — северенъ и юженъ. Въ северния блокъ влизатъ Турция, Персия и Авганистанъ. Въ южния блокъ сѫ: Иракъ, Недждъ и Иеменъ. Северниятъ блокъ представлява една преграда срещу руските тежкения на югъ (къмъ Средиземно море и Персийския заливъ). Държавите на

южния блокъ съ обладани повече отъ панарабската идея. Южниятъ блокъ осигурява пътищата на Англия презъ Арабия за Индия. Стремежътъ на Италия за хегемония въ Средиземно море и аспирациите ѝ къмъ малоазийския брягъ кара Турция да се наклони къмъ Англия. Италия, съ своята пропаганда всрѣдъ арабския свѣтъ, се стреми да подбие и разклати английското влияние и да застраши пътя къмъ Индия. Безредиците въ Палестина съ единъ невралгиченъ пунктъ за недоволства въ арабския свѣтъ. Прочее, италиянската политика на западъ (въ Испания) и на изтокъ е единна и последователна.

Италиянската акция не би имала днешната си сила, ако на страната на Италия не стоеше Германия. Това е, също тъй, една страна, задушаваща се отъ липса на пространство и поминъкъ. Германцитъ искатъ връщането на колониите имъ въ Африка и присъединяването на Австрия. На втори планъ стоятъ исканията имъ за Данцигъ, Горна Силезия и бойхемските нѣмци.

Съ сближенietо на Италия и Германия геopolитичното положение на този блокъ се измѣня съществено. На първо място, този блокъ граничи на две морета и чрезъ това Италия излиза отъ срѣдиземноморския каналъ, като същевременно си осигурява германските въглища и желязо. На второ място, Британската империя става уязвима въ главата си. Нейното островно положение отдавна е престанало да бѫде отъ значение, при наличността на днешните бойни срѣдства. Но, този блокъ има и свойте слаби страни. Преди всичко, Италия и Германия нѣматъ достатъчно сувори материали за водене на по-продължителна война. Тѣхните стопанства не могатъ да прехранватъ гъстото имъ население. Тѣ нѣматъ и достатъчно златни резерви, нито достатъчно петролъ. Между тѣхъ стоятъ, раздѣляйки ги, две страни—Швейцария и Австрия и създаватъ опасността за едно фланкиране, особено отъ западъ. Затова, геopolитичното положение на Австрия и Швейцария, при днешното положение на силите, е влошено, подобно на онова на Белгия презъ Европейската война. На изтокъ германо-италианскиятъ блокъ отново е фланкиранъ отъ Русия. Наистина, на лице е единъ поясъ отъ държави, но ако на Полша бѫде гарантиранъ излазътъ на Балтика чрезъ Кенигсбергъ и Данцигъ и срещу това се добие неутралитетъ ѝ, съприкосновението ще бѫде на лице, защото другите буферни държави съ слаби и съ подъ руско влияние. Борбата на два противоположни фронта, както бѣ въ Европейската война, е твърде неизгодна. Не трѣба, също, да се забравя, че германската флота е слаба. Геopolитичното положение на Белгия, Холандия и Полша, а също и това на Чехославакия, е твърде опасно. Ромънското каменно масло би играло голъма роля при единъ европейски конфликтъ.

Германия поддържа Италия въ Испания, защото чрезъ това разчита да отслаби английските позиции на Гибралтаръ и да постави въ гърба на Франция единъ новъ противникъ. Франция би трѣбало да воюва тогава на три фронта.

При съвременната война е за предпочитане да се отдалечи бойното поле отъ собствената територия.

Понеже Англия е непосрѣдствено застрашена отъ германско въздушно нападение, тамъ се разисква вече върху едно отстѫпване на Германия част отъ колониите ѝ въ Африка, безъ Танганайка. Ако би ста-

нало това (а то би станало, само ако положението въ крайния изтокъ или вътрешното положение въ Франция би станало крайно опасно за британските интереси), тогава Италия би изпаднала въ политическа изолация и не би дръзала да затвори пътя на Англия въ Средиземно море.

Германия се стреми да организира свои пазари на югоизтокъ — на Балканите и на югозападъ — въ южна Америка. Това тя прави съ gol'bmъ успѣхъ. Влияйки стопански върху тѣзи страни, тя ще се постарае да настани и политическото влияние на германо-италийския блокъ.

Тъй като днесъ свѣтовната политика е единна, както е единна и нейната основа — свѣтовното стопанство, германо-италийскиятъ блокъ се допълня съ Япония въ Тихия океанъ, за да бѫде фланкирана Русия отъ изтокъ и западъ и бѫдатъ застрашени английскиятъ интереси въ Близкия и Далечния изтокъ.

Въ Европа Франция разчита, освенъ на Русия, и на своите източни съюзници отъ Малкото съглашение. Резервираността на Полша си остава слабото място на френската източна политика. А това позедение на Полша е резултатъ на страхъ да не бѫде погълната за четвърти пътъ отъ своите съседи, или най-малко, да стане театъръ на военни действия и бѫде разорена.

Въ сѫщностъ, театърътъ на голъмия конфликтъ е премѣстенъ вече въ Тихия океанъ. Тамъ се кръстосватъ тежненията на Япония, Русия, Съед. щати, Китай и Великобритания. Италиянската домогвания сѫ само използване на момента за злепоставяне на Англия въ Средиземно море, като пътъ за Далечния изтокъ, за да бѫдатъ изтрягнати повече облаги за Италия.

Япония има сѫщото островно положение на бръга на Евразия, каквото има и Англия на противоположния бръгъ. Силно индустриализирана и съ едно съврхнаселение, което не може вече да бѫде изхранвано отъ индустрията, Япония се стреми да завладѣе територии съ природни богатства, сирови материали и пазари. Но и нейниятъ империализъмъ надхвърля нуждите ѝ. Девизътъ на японския империализъмъ, въ неговата крайна цель, гласи: „Азия за азиатите“, разбирано подъ японско предводителство. Японците постепенно осъществяватъ плана си. Презъ 1932 година тѣ окупираха Манчукую, следъ което почнаха да се настаниватъ въ петътъ северни китайски провинции. Проникването въ вътрешна Монголия става съ лозунгите „Монголия на монголите“ и „обединение съ Манчукую“. При борбата между японци и китайци за вътрешна Монголия, русите, които иматъ подъ свое пълно влияние външна Монголия, сѫ се държали твърде пасивно. Монголия се явява като изходна точка за напредване на югъ къмъ Китай и за напредване на северозападъ — къмъ Байкалското езеро и обратно. Това движение къмъ казаното езеро, обаче, ще бѫде възпрепятствувано отъ голъмото разстояние, степнопустинния характеръ, ненаселеността, девственитетъ лесове и високите плавани на терена. Освенъ това, тамъ сѫ възможни военни действия само 6—7 месеца презъ годината.

Японскиятъ планъ е простъ и ясенъ. Японците нахлуватъ въ Китай, за да го подчинятъ, докато още не се е засилилъ стопански и военно. Чрезъ това постигатъ трояка изгода. Първо, тѣ се освобождаватъ отъ една бѫдеща опасност и осигуряватъ Манчукую и петътъ северни провинции. Второ, тѣ се снабдяватъ съ човѣшки материалъ и сирови материали за

водене на една война съ Русия, съ цель да откъснатъ източния Сибиръ и отхвърлятъ Русия отъ Великия океанъ. Трето, тъ добиватъ монопола надъ китайския пазаръ. Да не говоримъ за по-нататъшните японски аспирации къмъ южна Азия и Океания.

Тъзи планове на Япония, които се осъществяватъ постепенно, но методично, засъгватъ чувствително интересите на много велики сили. Китай губи своята независимост и става сръдство за японските домогвания. Русия рискува да биде лишена отъ една грамадна територия, Съединените щати губятъ китайския пазаръ и ще почнатъ да чувствува въ военно отношение хегемонията на Япония въ Великия океанъ. Англия и Франция скоро ще загубятъ своите търговски позиции въ Китай, тъхните капитали, инвестиирани въ китайски заеми и предприятия, съ напълно застрашени. Освенъ това, близостта на Япония до Индокитай и Индия поставя въ опасност интересите на двете велики сили.

Поведението на Русия въ Великия океанъ днесъ е отбранително. Подръжката, която се дава на китайските генерали има за цель не толкова едно руско проникване въ Китай, отколкото едно отслабване на японските домогвания къмъ Сибиръ. Русия ис е готова за война. Вътрешно тя не е улегнала. Едно ново напрежение на силите би я разрушило както въ 1917 година. Затова, въпреки подготовката си въ далекния Сибиръ, тя не мисли сериозно за война. Макаевелизмътъ въ политиката на Русия се състои въ това да втикне, доколкото това зависи отъ нея, другите държави въ война, следъ която да се яви социалната революция въ същите страни, като неизбежна последица на изтощението. Англия, отъ своя страна, има за ръководно начало равновесието на силите, по възможность безъ нея. За нея Съветска Русия и Япония съ еднакво опасни. Русия, съ своите тежнения къмъ топлите морета, поради голъмата си изолираност отъ широките водни пътища, е представлявала една постоянна опасност отъ 300 години насамъ. Макаръ Индия и близкоизточните й владения да съ отдалени отъ Русия съ буферни държави (Афганистанъ, Персия, Турция), опасността все пакъ е на лице. За британските интереси би било най-износно, ако двата нейни противника въ Азия се изтощатъ въ взаимна борба, тъй както това стана съ Германия и Русия въ Европейската война. Затова, може би, днесъ Русия е менажирана и наследчавана отъ Англия при конфликта ѝ съ Япония.¹⁾ За Британската империя една опасност съставлява японската флота. Британската колониална мощъ се гради на мощта на нейната флота. Чрезъ победите си надъ испанската и португалска флоти, по-късно чрезъ победите си при Трафалгаръ и Абукиръ и чрезъ унищожението на германските морски сили въ Европейската война, Великобритания постепенно доби днешното си мирово значение. Сега ѝ предстои нова задача — унищожението на японската флота. Разбира се, това предприятие е рисковано и би могло да стане само при съюзяване съ флотата на Съединените Щати. И безъ това на Англия се налага да ангажира една част отъ флотата си за защита на метрополията, друга —

1) За сега рускиятъ натискъ въ Азия и на Балканите е почти парализиранъ поради ангажирането на цялото внимание на руската държава на изтокъ. Едно свое активно подпомагане на Русия при единъ конфликтъ съ Япония, Англия би дала, въроятно, срешу цената на известни гаранции въ Близкия изтокъ (засилване английското влияние въ Персия и др. п.)

въ Средиземно море и трета—за защита на търговската си флота срещу неприятелски подводници. Докато Съединените Щати съ изолирани съ два океана, не такова е положението на Англия въ Европа. За нея всъка война въ Великия океанъ стои въ тясна връзка съ европейските сили. Ако тя би била заставена да воюва на два фронта—въ Европа и Азия, това би я поставило на грамадно изпитание. Затова, всъко по-дълговременно ангажиране въ Тихия океанъ предполага едно уреждане на споровете съ Германия и Италия. Дали това ще стане чрезъ задоволяване на Германия, за да бъде изолирана Италия, или чрезъ признаване италиянските права върху Абисиния, за да бъде изолирана Германия или даване облаги и на двете държави, това би зависило отъ момента и възможностите. Великобритания не би имала голъмъ интересъ отъ изтласкането на Русия отъ бръга на Великия океанъ, защото е твърде съмнително, дали Русия по-късно би се устремила къмъ възвръщане на изгубеното. По-скоро тя би се съюзила съ Япония за задружно проникване на югъ.

Английската политика се ръководи отъ две начала: 1) равновесие на силите (стабилно и лабилно) и 2) подготовка за всички възможни комбинации. Днесъ ние нѣмаме едно стабилно очертаване на силите и фронтовете, както бѣ при Европейската война. Затова, днесъ съ възможни и най-неочаквани комбинации. Едно, обаче, е сигурно, че Германия, Италия и Япония съ слабата страна и че енергийтѣ и богатствата на тѣхните противници съ въ решителенъ превесъ.

Съединените Щати въ своята политика се ръководятъ отъ лозунга „Америка за американците“, чрезъ който се изразява тѣхната чувствителност по отношение на южна Америка. Обаче, тѣхниятъ стопански експансивизъмъ залива цѣлия свѣтъ. Освенъ въ американския континентъ, тѣ иматъ, спрямо Япония, интереси на азиатския бръгъ и въ Великия океанъ. Докато за Америка тѣ иматъ тезата на затворената врата, за Китай тезата имъ е тази на отворената врата. Въ 1932 год. Съед. Щати не можаха да се противопоставятъ на завземането на Манчукую. Обаче, сега тѣ се явяватъ рѣзки противници на новото японско проникване на югъ. Известна е недавнашната декларация на Хъль и на Съветите, че тѣ не ще признаятъ завладяването на никакви територии отъ Япония. Китай, който бѣ почналъ бѣрзо да се съвзема стопански, щѣше да стане единъ отъ най-добрите пазари за Съед. Щати. Сега Япония го монополизира за себе си. Съед. Щати не могатъ да гледатъ спокойно на това. Тѣ не могатъ да се помирятъ и съ японското домогване—Великиятъ океанъ да се превърне въ японско море. Въ сѫщия океанъ тѣ владѣятъ редица острови¹⁾, които имъ служатъ като морски бази. Въ 1935 год. Съединените Щати дадоха самоуправление на Филипините, но ги оставиха подъ свой външно-политически, финансъ и военно-морски контролъ. Това отстъпване се дължи отчасти на трудната защитимостъ при опасностъ, поради далечното отстояние. Въ Великия океанъ Съед. Щати поддържатъ много пароходни и въздушни линии, въобще той е басейнъ на оживени тѣхни съобщения.

Обаче, има и мнения, споредъ които не е наложително ангажира-

¹⁾ Въ 1898 год. тѣ завладяватъ Хавайските острови, Филипините и Гуамъ, въ 1899—о-въ Самоа, а презъ 1903 год.—зоната на Панамския каналъ.

нето на Съед. Щати въ единъ въоруженъ конфликтъ въ Тихия океанъ²⁾. Наистина, Съед. Щати зависятъ отъ Далечния изтокъ за частъ отъ необходимитѣ имъ материали (каучукъ, цинкъ), но тѣзи материали биха могли да си набавятъ посредствомъ техническия напредъкъ и развитието на южна Америка. Далечниятъ изтокъ се явява важенъ и като пазаръ за американския памукъ, но заради това не би се оправдала една война. За предпочтите е една вътрешно-американска концентрация, отколкото една тихоокеанска експансия. Въ американския конгресъ тази идея има също своите дейни застъпници, които искатъ пълно дезинтересиране на Съед. Щати отъ работите въ Китай.

Ние виждаме, прочее, че и тукъ нѣма още едно окончателно становище и че и тукъ събитията се изчакватъ.

Тъкмо тази неподготвеност и нежелание за ангажиране въ единъ скъпъ и тежъкъ конфликтъ се използва умѣло отъ Япония. Войната въ Китай, вѣроятно, ще има още много и различни фази. Поведението на Великобритания, Съед. Щати и Русия ще зависи не само отъ тѣхъ, но и отъ поведението на самата Япония. Доколкото може да се сѫди отъ досегашната тактика на японцитѣ, тѣ ще гледатъ да се настанятъ здраво въ Китай, преди да помислятъ за нова експансия. Разбира се, времето не е безъ значение, защото дотогава силитѣ имъ ще се увеличаватъ. Смѣткитѣ на японската дипломация могатъ да бѫдатъ разбѣркани отъ нетърпението на японските милитаристи. Това тѣхно поведение е единъ факторъ отъ огромно значение за цѣлия свѣтъ. Затова е и туй трескаво въоружение на Съединенитѣ Щати и Англия.

При една война между Япония и Русия стратегическото положение ще бѫде обратното на онова отъ 1905 год. Днесъ японските градове и военни обекти ставатъ напълно уязвими отъ руската авиация.

Азия се раздвижва. Цѣлиятъ брѣгъ отъ Владивостокъ до Суецъ е въ политически кипежъ.

При цѣлата тази геополитическа консталация на силитѣ въ свѣта за настъпъ е интересно положението на Балканския полуостровъ и специално това на България. Понеже желаемъ да се спремъ по-подробно на тази тема, това си изучаване ще изложимъ въ отдѣлна статия.

РОЛЯТА НА ГЕРМАНИЯ ВЪ ВЪНШНАТА ТЪРГОВИЯ НА БАЛКАНСКИТЕ ДЪРЖАВИ И СПЕЦИАЛНО ВЪ ТѢХНИЯ ИЗНОСЪ.

отъ
Д-ръ Ст. СПАСИЧЕВЪ

Германия последна отъ великите сили се заинтересува за Балканския полуостровъ. До освобождението на България, па дори и 2–3 десетки години следъ него, Балканите, които отдавна бѣха поле на скрито и явно съперничество между великите сили, за Германия като че ли не съществуваха. Политически тѣ будѣха твърде слабъ интересъ, а стопан-

²⁾ M. S. Farley: „America's stake in the Far East“ (American Council, Institute of Pacific Relations, New-York, 1936).

ски — почти никакъвъ. Но войната и събитията свързани съ нея измъниха тази политика на Германия. Нейниятъ интересъ, а заедно съ това и нейните стопански връзки съ балканските народи, почнаха бързо и непрекъснато да растатъ. За сега три сѫ основните мотиви, които лежатъ въ германската търговска политика къмъ Балканите: 1) чисто стопански; 2) валутно-политически; и 3) чисто политически. Тъхната сила по отдељно е различна и промънлива, но съчетани заедно тѣ обуславляватъ германския интересъ къмъ балканските народи понастоящемъ.

Най- силни и най-трайни сѫ чисто стопанските мотиви. Германия, която следъ войната изгуби своите колонии, има нужда отъ редица сурови материали, които по твърде понятни търговски причини, тя предпочита да си доставя отъ земедѣлските страни, а не отъ своите конкуренти. Това дава първото и голѣмо предимство на балканските държави. Но независимо отъ него, тя представлява единъ огроменъ консумативенъ центъръ, който погълща ежегодно грамадни количества хранителни продукти. Понеже германското земедѣлие, въпрѣки всички усилия, не може да задоволи нуждите на 65 милионния германски народъ, то недостигътъ трѣбва да се набавя отъ вънънъ. Особеното географско положение на Балканите, тъхната непосредствена близостъ до Германия и удобството на превоза за тамъ, сѫ също така голѣмо преимущество за балканските държави. Отъ друга страна, като чисто земедѣлски държави, тѣ иматъ нужда отъ множество фабрични произведения, които трѣбва да се набавятъ отъ чужбина. Следователно, взаимно допълващите се стопански структури на Германия и на балканските страни сѫ първото и най-важно условие за онова развитие на стокообмена, което наблюдаваме следъ войната между тѣхъ.

Валутно-политическите мотиви се появиаха едва през време на кризата, но тѣхното влияние бѣ огромно. Години подъ редъ, дори и до сега, тѣ сѫ мѣродавния факторъ при насоката на германската външна търговия. Липсата на злато и девизи, както въ Германия, така и въ Балканските държави, ги принуждаваха да правятъ компромиси съ своята дотогавашна търговска политика и тласкатъ своя стокообменъ не винаги въ насоката, въ която тѣ желаяха, но въ която можеха. Взаимно допълващите се стопански структури, както вече изтъкнахъ, даваха възможностъ за оживенъ стокообменъ, безъ да има голѣма нужда отъ парични транзакции. Тази тенденция бѣ съзнателно засилена отъ Германия, защото тя се виждаше принудена, поради бѣзлото стопяване на девизните запаси, да изостави частъ отъ предишните си доставчици, при които трѣбвало да заплаща стоките съ злато или девизи и да насочи погледа си на юго-изтокъ, кѫдето би могла да купува съ цената на своя износъ. За щастие този интересъ на Германия къмъ балканските държави съпадаше и съ тѣхните интереси, защото кризата бѣ ограничила извѣнредно силно възможностите за износъ и спечелването на единъ такъвъ обширенъ пазаръ, като германския, бѣ за тѣхъ единъ голѣмъ плюсъ. Следователно, новата външна търговия на Германия и въ този пунктъ намираше пъленъ отзукъ въ Балканските държави и се движеше въ хармония съ тѣхните интереси.

Най-после третата група мотиви, чисто политическите, сѫ отъ значение за Германия, но за балканските народи тѣ сѫ отъ второстепена важност. Прочутиятъ германски девизъ „дрангъ нахъ Остенъ“ игра огромна

роль въ миналото и може би бъ една отъ голъмтъ причини за засилване на германския интересъ преди войнитѣ къмъ Балканитѣ, но следъ тѣхъ изгуби много отъ предишната си сила. Наистина, би било много смѣло да се твърди, че тази политика е съвършено изоставена и че Германия се е отказала отъ мисълта да поддържа и засилва своето влияние въ тази част на Европа, но все пакъ този мотивъ дори за Германия е вече отъ по-второстепенна важностъ.

Но независимо отъ всичко това, безспоренъ е факта, че следъ войнитѣ и по-специално следъ настъпването на свѣтовната стопанска криза, Германия проявява все по-голъмъ и по-голъмъ интересъ къмъ Балканските държави и прави опити да играе колкото се може по-голъма роль въ тѣхната външна търговия. Опиратки се именно на този фактъ, азъ ще се опитамъ, възь основа на разполагаемия статистически материалъ, да обрисувамъ до колко Германия е успѣла да засили своето влияние върху Балканитѣ отъ една страна и до колко съществуватъ обективно стопански условия за по-нататъшното развитие на търговията между тѣхъ. При това подъ Балкански държави азъ разбираамъ само Албания, България, Гърция, Ромъния и Югославия. Турция, поради много малката част отъ полуострова, която тя владѣе, може да се смята по-скоро като азиатска, отколкото като европейска държава. Същевременно, при по-нататъшната работа изключвамъ и Албания, понеженейнитѣ връзки съ Германия сѫ много слаби, а за износъ къмъ тамъ, което е центъра на настоящата тема, като изключимъ нѣкои случаини сдѣлки, не може да се говори. По тази причина настоящиятъ очеркъ обхваща само България, Гърция, Ромъния и Югославия. За по-голъма прегледностъ всички цифри сѫ дадени въ стари (преди обезценката) американски долари. Разглеждамъ само следвоенния периодъ и то отъ 1925 година нататъкъ, защото годинитѣ преди нея, поради пълната дезорганизираностъ на народнитѣ стопанства на всички интересуващи ни държави, липсата на добри съобщителни връзки, революции, реформи, инфлации и др. подобни, трудно биха могли да благоприятствуватъ за една нормална и планомѣрна стопанска дейностъ.

Понеже центърътъ на вниманието при настоящата тема е ролята на Германия, като купувачъ на произведенията на Балканските държави, то нейното значение като тѣхенъ доставчикъ ще разгледамъ много бѣгло, колкото да обрисувамъ въ най-общи черти значението, което Германия има тамъ. Презъ разглеждания периодъ вносътъ на Балканските държави се е движилъ, както следва (въ милиони стари американски долари):

Години	България			Гърция			Ромъния			Югославия		
	Общо	Отъ Германия	%	Общо	Отъ Германия	%	Общо	отъ Германия	%	Общо	отъ Германия	%
1925—1929	254·2	53·5	21·0	782·3	64·7	8·3	888·8	195·8	22·0	683·8	86·5	12·6
1930—1934	123·4	34·0	27·6	412·0	45·0	10·9	446·8	103·6	23·2	340·8	58·1	17·0
1935	20·8	11·1	53·5	59·8	11·0	18·4	57·5	13·9	24·2	49·0	8·1	16·6
1936	22·7	13·8	61·0	65·0	14·6	22·5	49·6	19·4	39·0	54·2	14·8	27·3

Първото нѣщо, което силно бие на очи отъ горната таблица, то е буйниятъ и непрекъснатъ ходъ на германския вносъ нагоре. Нѣма

държава, която да прави изключение отъ тази констатация. Обаче, разгледаме ли по-подробно горните цифри ще се натъкнемъ и на друго не по-малко важно заключение. Бързото увеличаване на германския вносъ въ Балканските държави не се движи успоредно съ развоя на общия имъ вносъ, но въ всички случаи го изпреварва и нѣкожде дори много значително. Интересно е, че дори стопанската криза, която сведе вносьта на Балканските държави на половина отъ оня, който тѣ имаха преди нея, оказа много слабо влияние върху вноса отъ Германия. Това, разбира се, далече не значи, че този вносъ е запазилъ първоначалната си абсолютна стойност. Не, той сѫщо намаля значително, но неговото намаление вървѣше много по-бавно, отколкото намалението на вноса отъ другите държави. Тукъ германскиятъ вносъ сѫщо така се отдѣли отъ общото развитие на вноса на Балканските държави и което е забележително, пакъ въ полза на Германия. А това говори достатъчно красноречиво, че Германия има много здрави позиции на балканските пазари и че нейната търговска политика, най-гъвкавата и лесно приспособима къмъ бързо промѣнящѣ се условия следъ войната, отъ политикитѣ на другите държави, е като, че ли най-сполучливата и плодоносна.

Новата 1937 година донесе още по-голѣмо увеличение на този вносъ. Понеже разполагамъ само съ сведения за първото полугодие, то за да има сравнимостъ ще ги съпоставя съ първото полугодие на последната година отъ горната таблица.

- Вносъ на балканските държави отъ Германия за първите полугодия на 1936 и 1937 г.

Държави	1936 г.		1938 г.	
	Вносъ въ мил. рм.	Относит. числа	Вносъ въ мил. рм.	Относит. числа
България	22.8	100	30.4	133
Гърция	29.7	100	41.4	139
Ромъния	50.2	100	53.6	107
Югославия	31.6	100	55.7	176

Но кои сѫ причинитѣ за тѣзи голѣми успѣхи на германския вносъ, които наблюдаваме при тази таблица? Много естествено, че първите два принципа на германската търговска политика, които изтъкнахме по-горе сѫ отъ решаващо значение. Ако проанализираме германския вносъ ще се убедимъ, че въ грамадната си частъ, 80%—90%, а понѣкога дори и повече, се състои отъ предмети отъ първа необходимостъ. Това сѫ на първо място разните машинни и инструменти, машинни части, разни метални изделия предимно за нуждите на индустрията, занаятчийство и земедѣлие, бои и химикали, разни медикаменти, електрически материали и други подобни; въобще стоки съ много малъкъ еластиитетъ. Но независимо отъ тѣхния еластиитетъ, чието влияние презъ време на кризата изигра голѣма роля, всички тѣзи стоки бѣха желанъ, дори въ много случаи търсень отъ Балканските държави вносъ. Силно прокарваната протекционистична тенденция следъ войната въ тѣхната стопанска политика, която спъваше до голѣма степень вноса на фабрикатите на другите страни, улесняваше извѣнредно много вноса на германските стоки. Естествено, това съвсемъ не бѣше нѣкаква специална фаворизация на Германия, а една проста последица отъ стремежа на Балканските държави да се индустриализиратъ. И докато доста много отъ текстилните произведения на английската, италианската или френската индустрия се обременяваха съ високи мита, германските машини, машинни части, разни инструменти и апарати, химикали и електрически

материали, като необходими за индустрията, по силата на специалните закони за наследчение на мъстната индустрия, ако не се освобождаваха, то поне плащаха едно много намалено, почти незначително мито. Много естествено, че това съвсемъ непринудено и безъ каквito и да било усилия отъ страна на Германия даваше на грамадната часть отъ нейния вносъ едно почти привилегировано положение. И при това така благоприятно стечеие на обстоятелствата, за Германия съвсемъ не бъ трудно съ една по-умѣла търговска политика да засили още повече своите позиции и търговско влияние на Балканитѣ. Кризата, вмѣсто да прекъсне това развитие, му даде още по-силенъ тласъкъ напредъ. Тя, както е известно, предизвика девизното стопанисване и всички аутаркични прояви които наблюдаваме отъ години вече. Ограниченията на вноса, предприети отъ всички балкански държави, имаха като една неизбѣжна последица засилване вътрешното производство на много стоки, които до тогава се внасяха отъ чужбина. А за тѣхното производство бѣха нужни машини, инструменти и маса други материали, които сѫ главните износни артикули на Германия. По този начинъ едно случайно или не, но въ всѣки случай щастливо за Германия стечеие на обстоятелствата, даде импулсъ на нейния износъ къмъ Балканитѣ и то въ едно време, когато износътъ на другите държави къмъ тамъ търпеше голѣми ограничения. Много естествено, че и другите държави и на първо място Англия, биха могли да доставятъ много отъ горните материали, но до тогава тѣ играеха много посрѣдствена роля въ тѣхния износъ и една преориентация въ единъ такъвъ изключителенъ моментъ, какъвто безспорно бѣ кризата и при наличността на единъ мощнъ и здраво съединенъ на балканските пазари тѣхенъ конкурентъ, бѣ извѣредно трудна. Освенъ това и валутно-политическите причини оказваха своето огромно влияние. Балканските държави сѫ бедни и силно задълъжнили страни. Настапилата криза разстрои окончателно и безъ това не напълно уравновесенитѣ имъ финанси. Голѣмата девизна оскѫдица отъ друга страна сѫщо оказваше своето влияние. Поставени при тѣзи условия, тѣ много естествено нѣмаха голѣмъ изборъ. Германия която преживява почти сѫщите трудности, схващаше много добре това и за това първа и най-добре успѣ да се пригоди къмъ новите условия. За нея това бѣ не само много леко, но дори и напълно иеобходимо. Азъ изтѣкнахъ вече тѣзи моменти въ началото на статията и затова тукъ нѣма да се спиратъ повторно върху тѣхъ. Ще се задоволя само да изтѣкна, че тази политика покънна действително голѣми успѣхи. Процентитѣ отъ горната таблица потвърждаватъ така неуспоримо това, че струва ми се бихъ разбиваль отворени врати, ако поискахъ да обоснова още повече тази мисъль. Другъ е въпросътъ до колко трайни сѫ тѣзи германски успѣхи и би ли могла Германия и при едно по-голѣмо нормализиране на международните стопански отношения да запази огромното влияние, което тя придоби презъ време на кризата. Върно е, че вече имаме първите признания на едно засилване на вноса отъ другите страни, но струва ми се, че би било прибързано още сега да се вадятъ отъ това каквito и да било по-общи заключения. Нѣма съмнение, че опита ще отвори очитѣ и на другите народи и ще ги научи, че ако желаятъ да продаватъ на бедните народи, тѣ сѫ длѣжни преди всичко да купуватъ отъ тѣхъ т. е. ще ги накара да възприематъ единъ отъ принципитѣ на германската политика,

но до колко далече биха могли да отидатъ въ това направление, е още много неясно. Преди всичко, тъй, говоря за големите индустриски страни, по своята стопанска структура също далече въ по-неблагоприятно положение, отколкото Германия и всичко, което биха направили би носило печата на една изкуствена и палиативна мърка. Франция е една почти самозадоволяваща се съ земеделски продукти страна, а въ нѣкои отношения (плодове, вина и пр.) дори конкурентка на Балканските държави. Не много по-далече отъ това положение е и Италия, която сега прави опити да задоволява недостига си отъ земеделски произведения съ своите нови владения въ Абисиния. Остава само Англия, но и тя колкото и големъ консумативен центъръ да е, е свързана съ своите доминии и колонии и следователно има твърде малко възможности за една по-активна стопанска политика към Балканите¹⁾). Всичко това засилва безспорно още повече влиянието на Германия и прави отъ нея единъ отъ най-големите и мощни купувачи на балканските народи. Върно е, че съ постепеното засилване на международната търговия, както Германия така и балканските народи ще засилятъ връзките си съ другите страни и следователно, Германия би загубила значителен процентъ отъ общия вносъ въ сравнение съ 1936 г., случай какъвто вече се наблюдава при нѣкои балкански държави, но по абсолютна стойност тя трудно би отстъпила назадъ. По-въроятно е дори тя да върви, ако не въ унисонъ, то все пакъ не много далечъ отъ общия ходъ на вноса на Балканските държави. Развоятъ на нейния износъ към Балканите преди кризата и онези здрави позиции, които тя си извоюва и напоследъкъ още повече затвърди на Балканите, ми даватъ основание да допускамъ, че и за въ будеще тя още дълго ще може да се радва на онова големо влияние, което има напоследъкъ върху вноса на Балканските държави.

Както вече изтъкнахъ, една отъ основните причини за увеличението на вноса отъ Германия бѣ и нейната политика да купува повече отъ тамъ, където желае да продава. Стопанските условия благоприятствуваха и засилваха непрекъснато този основен търговски принципъ, докато най-после свързаха германския пазаръ съ производството на балканските народи и направиха Германия единъ отъ най-важните клиенти на Балканските народи. Развоя на износа на Балканските държави към Германия ни дава долната таблица:

Години	България			Гърция			Ромъния			Югославия		
	Общо	За Германия	%	Общо	За Германия	%	Общо	За Германия	%	Общо	За Германия	%
1925—1929	225·3	53·3	23·7	392·1	87·0	22·2	885·3	154·2	17·4	655·4	61·2	9·3
1930—1934	150·3	45·1	30·0	231·2	42·7	18·5	566·9	81·8	14·4	357·6	43·7	12·2
1935	22·4	10·8	48·0	39·8	11·6	29·3	87·1	15·1	17·4	54·8	10·2	18·6
1936	27·9	13·3	47·6	39·8	14·1	35·5	84·7	17·6	20·7	59·5	14·1	23·7

¹⁾ Бел. Ред. Презъ последните две години търговскиятъ ни балансъ съ Германия е силно пасишенъ, когато този съ Англия, напримѣръ, е силно активенъ. Това ще рече, че Германия ни продава повече, отколкото купува, а Англия купува отъ насъ повече отколкото ни продава.

Отбелязанитѣ тенденции при вноса се наблюдаватъ и тукъ и то сѫщо така безъ изключение при всички държави. Единствената разлика е само тази, че тукъ крайнитѣ проценти, като изключимъ Гърция, сѫ малко по-ниски, отколкото при вноса. Причинитѣ за това сѫщо така буйно развитие на износа къмъ Германия, което за нѣкои страни, като България, достига до твърде опасни вече размѣри, сѫ почти сѫщитѣ, които наблюдавахме при вноса т. е. коренятъ се въ стопанская структура на интересуващите ни страни. И до като при вноса, засилена индустриализация на Балканскитѣ държави бѣ отъ първостепенна важност, тукъ нуждата на Германия отъ хранителни и сурови материали играе сѫщата роля. Наистина, отъ нѣколко години Германия прави свърхчовѣшки усилия да се освободи поне по отношение на най-необходимитѣ сурови материали отъ чуждата зависимост, но отъ една страна това много слабо засъга износа на Балканскитѣ държави, а отъ друга дори и за най-голѣмитѣ оптимисти въ Германия е вече ясно, че въпрѣки всички усилия, германското земедѣлие въ никой случай не може да задоволи нуждите на населението и че за единъ вносъ и то твърде значителенъ, винаги ще има място. Сѫщевременно непрекъжнатото увеличение на покупателната мощь на германското население засилва непрекъжнато неговитѣ нужди отъ най-разнообразни хранителни продукти и влияе за увеличението на тѣхния вносъ. Наистина, валутнитѣ трудности, които преживява понастоящемъ Германия я принуждаватъ да ограничи до известна степень своитѣ нужди, но все пакъ отъ приведенитѣ по-горе цифри се вижда, че износътъ на всички държави е въ въходъ. Върно е, че при нѣкои отъ тѣхъ понастоящемъ сѫществуватъ известни затруднения въ плащанията, но тѣ сѫ дължатъ до голѣма степень на грѣшкитѣ въ провеждането на тѣхната търговска политика, която до сега твърде малко се е стремила да поддържа въ равновесие търговията между Германия и съответната страна. Тукъ изпъква дори въпросътъ за цената на износнитѣ продукти и за рентабилността на износа къмъ Германия, която рентабилност напоследъкъ се оспорва отъ германскитѣ конкуренти. Това е наистина единъ голѣмъ и извѣнредно важенъ въпросъ, който би трѣбвало да се проучи и освѣтли, но на него азъ нѣма да се спирамъ, не защото не е интересенъ или нѣма връзка съ настоящата работа, а защото неговата сложност и обширност би надхвърлила значително размѣритѣ на настоящата статия. Ето защо, ще се задоволя само да изтѣкна, че такъвъ въпросъ сѫществува при търговията съ Германия, както сѫществува въобще навсѣкѫде, кѫдето е ограничено свободното движение на ценитѣ, но че при една умѣла и добра търговска политика лошиятѣ последици отъ това биха могли да бѫдатъ избѣгнати. Отъ друга страна не трѣбва да се забравя, че тази именно особеност, принудителното девизно стопанство, е което свързваше презъ време на кризата Германия съ Балканскитѣ държави и която и до днесъ оказва не малко влияние за величината на тѣхния стокообмѣнъ. Следователно, струва ми се, че е донѣкѫде доста пресилено, когато се изтѣква като дефектъ на търговията ни съ Германия, че срещу изнесенитѣ стоки се получавали лоши пари, защото тѣзи лоши пари все пакъ могатъ да се размѣнятъ съ германски стоки и защото най-после по-добре е да има човѣкъ макаръ и малко по-лоши, но все пакъ пари, отколкото да нѣма никакви. А Балканскитѣ държави и днесъ, како и вчера, се нуждаятъ

отъ германските стоки, а ще се нуждаятъ и за въ бѫдеще, защото това се изисква отъ естественото развитие и най-належащите нужди на тѣхното стопанство. И затова ние виждаме отъ дадените цифри, че въпрѣки всички пророкувания на заинтересованите страни, Германия продължава да играе първенствующа роля въ износа на Балканските държави. Обаче, поискаме ли да проследимъ развоя на този износъ и растящата роля на Германия, ще бѫдемъ доста заблудени, ако се опитаме да се опирате само на дадените тукъ числа. Причината е, че тѣ се отнасятъ за единъ периодъ презъ който, както цените, така и валутите отбелязаха движение, каквите тѣ отдавна не сѫ имали. По този начинъ, благодарение промѣната отъ една страна въ цената (както е известно цените на земедѣлските продукти паднаха главоломно презъ време на кризата), а отъ друга въ стойността на валутата, дадените по-горе цифри сѫ изобщо несравняими. Ето защо, когато искаме да сравняваме износа на Балканските държави къмъ Германия и то за единъ такъвъ периодъ, трѣбва обезателно да направимъ съответните цифри сравняими т. е. да отстранимъ влиянието на цените и валутите.

И действително, спремъ ли се върху количествата на износните продукти ще наблюдаваме интересното и известно явление, че при голѣмо количествено увеличение на износа, неговата стойност, поради силно падащи цени, върви главоломно назадъ. Много естествено, че едно подобно положение би могло да ни доведе до значителни заблуждения и не рѣдко до заключения, които далече не съответствуваха на действителността. Но какъ би могло да се избѣгне това? Въ този случай мѣрдовни сѫ количествата на изнесените стоки. Растатъ ли тѣзи количества, увеличава се и самия стокообемънъ. Стойността на даденъ износъ може винаги да бѫде вуалирана и понѣкога дори до неузнаваемост отъ влиянието на цените и валутите, количествата, обаче, оставатъ трайното и неизмѣнимото при всички времена и промѣни. Ето защо, при настоящата работа азъ прибѣгвамъ до сравнение между количествата като единствено възможенъ начинъ за едно по-правдоподобно изобразяване на развитието на износа. За тази целъ опредѣлихъ предварително цените за всѣки тонъ изнесена стока и по-отдѣлно за износа на Германия и за общия износъ, за да избѣгна грѣшката, на която бихъ се натъкналъ, ако си послужехъ съ цени само отъ износа на Германия или пъкъ само отъ общия износъ¹⁾. За база вземамъ цените отъ 1936 година отъ една страна, като най-близки до настоящия моментъ и отъ друга като най-удобни, защото презъ своята еволюция износътъ на Балканските държави непрекъснато се обогатява съ все по-нови и по-нови продукти, които до тогава не сѫ били изнасяни и следователно, трудно бихме могли да намѣримъ тѣхните цени отъ статистически данни за минатите години. Следователно, за да получа цифри за износа на Балканските държави, които да могатъ да се

¹⁾ Това е особено важно при българския износъ. Както е известно премията върху германската марка е отрицателна, а върху свободните валути се движи между 25—35%. При това положение и при факта, че Дирекцията на статистиката не взема подъ внимание валутните премии, се получаватъ значителни разлики между истинските суми, които даденъ износител получава срещу своя износъ и това, което статистиката показва. Много естествено, че тѣзи разлики, макаръ и на пръвъ погледъ доста незначителни, биха могли да ни въведатъ въ голями грѣшки, ако чрезъ едно раздѣление на износа на такъвъ, върху който се плаща премия и такъвъ, върху който нѣма никаква премия, не се избѣгне предварително това.

сравняватъ въ единъ редъ отъ 10—15 години, изключвамъ влиянието на ценитѣ и валутитѣ чрезъ остойностяване поотдѣлно на износа за всѣка една отъ разглежданитѣ години по цени отъ 1936 година. По този начинъ получавамъ следната картина:

Износъ на балканскитѣ държави остойностенъ по цени отъ 1936 год.

Години	България			Гърция			Ромъния			Югославия		
	Общо	за Германия	%	Общо	за Германия	%	Общо	за Германия	%	Общо	за Германия	%
1925—1929	113·9	29·7	26·1	224·4	47·7	21·2	293·3	50·0 ¹⁾	17·0	369·6	32·3	8·8
1930—1934	123·5	38·0	30·8	195·7	37·1	19·0	405·3	59·9	14·8	298·9	33·0	11·0
1935	25·0	12·2	48·6	45·5	13·3	29·2	70·5	11·6	16·5	58·9	10·4	17·7
1936	27·9	13·3	47·6	39·8	14·5	35·5	84·7	17·6	20·7	59·5	14·1	23·7

Приведенитѣ цифри ни даватъ вече една ясна представа за истинския развой на износа на Балканскитѣ държави. При това интересно е, че докато при България и Ромъния той е въ непрекъснатъ възходъ, при Югославия намалява значително презъ време на кризата, а при Гърция върви доста силно назадъ. Спремъ ли се, обаче, на износа къмъ Германия ще забележимъ, че при всички държави той е въ пъленъ, а последнитѣ години въ извънредно буенъ възходъ. Разликата въ процентно отношение не е особено голѣма, но все пакъ процентитѣ навсъкждѣ се увеличаватъ. А това потвърждава още веднажъ непрекъснато и бѣзо растящето влияние на Германия върху износа на Балканскитѣ страни.

Отъ приведенитѣ по-горе цифри се очерта ролята, която Германия играе при външната търговия на Балканитѣ, но е ли това развитие напълно нормално и здраво или се дължи на нѣкои изключителни и краткотрайни причини? Азъ вече изтъкнахъ като единъ важенъ факторъ въ развой на тази търговия валутно-политическиятъ моменти. Безспорно тѣ въ никой случай не могатъ да бѫдатъ дълготрайни, макаръ и никой да не е въ състояние да опредѣли макаръ и много приблизително тѣхната трайностъ. Отъ друга страна трудно може да се разрешава единъ така общъ въпросъ преди да се разгледатъ по-подробно неговите компоненти. Влиянието, което упражнява Германия върху износа на Балканскитѣ народи може много лесно да се опредѣли във основа на цифрите, които вече приведохъ, но за да се изучи силата и трайността му, тѣ сѫ далече недостатъчни. Това може да стане само следъ едно по- внимателно вникване въ подробностите на въпроса. А това ще рече, че за да можемъ да опредѣлимъ до колко сѫществуватъ обективни условия за задържането и засилването на това влияние, трѣбва да опредѣлимъ до колко най-важнитѣ продукти отъ износа на Балканскитѣ държави за Германия сѫ действително жизнено-необходими за нейното стопанство и до колко тѣ биха могли да бѫдатъ заплашвани отъ чужда конкуренция или пъкъ отъ аутаркичнитѣ стремежи на Германия.

Износътъ за Германия се състои, преди всичко, отъ земедѣлски произведения (зърнени храни, тютюнъ, варива, зеленчуци), отъ скотовъдни продукти (живи животни, птици, яйца, свинска масъ, прѣсно месо), пе-

¹⁾ Безъ 1925 година.

тролни произведения, дървенъ материалъ и др. Обаче, ролята, която Германия играе при отдѣлнитѣ стоки е твърде нееднаква.

Най-голямо е значението на тютюня. Това е, както се знае най-главниятъ износенъ артикулъ на България и Гърция. Малки количества изнася и Югославия, но при нея той играе много посрѣдствена роля. Ролята му въ нашия износъ е известна; въ Гърция, той е също отъ първостепена важност: взема кръгло 50% отъ цѣлия имъ износъ. Същевременно Германия взема почти $\frac{2}{3}$ отъ цѣлия български износъ на тютюнь и отъ 40% до 50% отъ гръцкия. Това сж вече количества, които позволяватъ на Германия не само да влияе върху пазара на този продуктъ, но дори и да има решаващата дума тамъ. Понеже отъ друга страна Балканските държави, заедно съ Турция, иматъ пълно монополно положение по отношение на ориенталските тютюни, а германската тютюнева индустрия не може безъ тѣхъ, то може спокойно да се разчита на дълготрайностъ при този видъ износъ. Известни промѣни може да има наистина въ съотношенията между количествата на изнесения тютюнь отъ отдѣлните държави, но общо взето тѣ иматъ здрави позиции и само единъ единственъ конкурентъ, Турция, който обаче, въ никой случай не може да ги измѣсти отъ германския пазаръ. Презъ 1929 година съотношението между трите производителки е било следното: Гърция е доставила 48% отъ всички нуждни на Германия ориенталски тютюни, Турция — 31% и България — 21%, а презъ 1936 год. се промѣня въ полза на насъ, а именно: България — 27%, Гърция — 47% и Турция — 26%. Следователно, за последните 6—7 години България е успѣла да измѣсти отчасти Турция отъ германския пазаръ и отъ трета по редъ да дойде на второ място. Интересно е също, че въ едно време, когато износътъ на останалите две страни и главно на Турция пада и то твърде значително, нашиятъ стремително се въззема и съ два грамадни скока (1931 и 1933 год.), чрезъ които удвоява първоначалното си количество, достига настоящето си високо ниво, което вече отъ четири години твърдо запазва — единъ признакъ за здравото ни положение тамъ. При основа износа отъ 1929 година равенъ на 100, имаме следното положение:

	1929	1934	1935	1936
България	100	194	195	182
Гърция	100	95	103	109
Турция	100	84	87	92

Благоприятно обстоятелство е, че консултацията на папироси въ Германия, за чието приготовление се употребяватъ ориенталските тютюни, бързо се увеличава. Освенъ това, Германия играе и посрѣдническа роля при този видъ тютюни главно къмъ северните страни и Съед. Щати. Дали на Балканските държави ще се отдаде да се освободятъ отъ това посрѣдничество, чрезъ засилване на прѣките си връзки съ съответните страни, е още много проблематично¹⁾ Въ всѣки случай поради голѣмите количества, които Германия закупува за свои лични нужди, дори и да се освободятъ напълно отъ това германско посрѣдничество, което е малко вѣроятно, все пакъ Германия ще остане най-крупния и мѣродавенъ купувачъ на балканския тютюневъ пазаръ.

Сравнително малка е ролята, която Германия играе при износа на зърнените храни. Въ миналото нейното значение тукъ е било несравнимо-по-голямо, а Хамбургъ е игралъ ролята на голѣмъ посрѣдникъ при този

¹⁾ Бел. Ред. Съединените щати ежегодно закупуватъ голѣми количества турски и гръцки тютюни направо.

родъ търговия, но напоследък то намалява. Въ същностъ намалението на германския дълът отъ този износъ не се дължи на нѣкакви други причини, а единствено на желанието на Балканските държави да намаляват съзначително този износъ. Причината е, че последните години донесоха едно значително търсене на тѣзи продукти по всички пазари и това особено благоприятно положение се използува отъ Балканските държави, за да продават житните си храни на други страни и да се снабдяват съ свободни валути. Ето защо, износът на зърнени храни за Германия, въпрѣки, че последната има голѣма нужда отъ тѣхъ, е твърде малъкъ. По-значителенъ е той само при царевицата, кѫдето въ нѣкои случаи достига дори до 20%, но общо взето ролята на Германия въ тази област и то единствено по валутно-политически причини, е доста скромна. Подобна е тя и при боба, въпрѣки, че Германия е значителенъ консуматоръ на бобъ, но все пакъ не дотолкова силенъ, за да може да наложи своя отпечатъкъ върху този видъ износъ.

По-голѣмо е значението ѝ при яйцата. Този продуктъ заема важно място въ износа на всички Балкански държави безъ Гърция. При Югославия и Ромъния тѣ сѫ отъ второстепенно значение, но при България заематъ второ място въ износа. Германия е главниятъ клиентъ на балканските яйца; тя взема отъ 25%—35% отъ югославянските, 60%—80% отъ ромънските и почти толкова отъ българските. Въ същностъ балканските яйца не сѫ особено конкурентоспособни. Две нѣща сѫ, които главно имъ прѣчатъ: качеството и дългиятъ транспортъ въ сравнение съ другите конкуренти. По качество тѣ не сѫ лоши, вкусътъ имъ дори е много по-добъръ отъ този на датските и холандските, но сѫ значително по-дребни отъ тѣхъ и това е отъ значение за германския консуматоръ. Но интересно е, че въпрѣки всичко това, Балканските държави и на първо място България, засилватъ много позициите си на германския пазаръ, но и съ това усиливатъ извѣнредно много влиянието на Германия върху пазара на този свой артикулъ. Презъ 1929 година главниятъ вносители на яйца въ Германия бѣха (цифритъ сѫ въ 1000 броя):

1	Холандия	762	5	Дания	176
2	Русия	479	6	Ромъния	175
3	Белгия	309	7	Полша	158
4	България	189	8	Югославия	121

Кризата направи голѣмъ преломъ. Русия изчезна като доставчикъ. Белгия, Ромъния и Югославия изостанаха много назадъ, а Дания застана на първо място. По този начинъ конкурентите презъ 1936 година на германския яичарски пазаръ останаха следните:

1) Дания — 319, 2) Холандия — 272, 3) България — 217 и 4) Белгия — 94.

Тукъ България се отдѣли отъ другите и се нареди заедно съ най-голѣмите и силни доставчици на Германия. Това придобива още по-голѣмо значение, когато се съпостави движението на вноса на трите главни конкурентки.

Азъ вече изтъкнахъ преимуществата и дефектите на нашите яйца. Тукъ само ще повторя, че точно по отношение на Дания и Холандия, ние сме въ всички отношения по-назадъ: по-дребни яйца, скжно навло, дълъгъ транспортъ. Коя е тогава причината, че така бързо напредваме и вече застрашаваме дори и Холандия? Тя се крие въ изключителните времена, които преживяваме понастоящемъ. България успѣ най-бързо и

най-добре да се приспособи към новите условия и насочи своя вносът към тамъ, където можеше да разчита на най-голъм износът, вследствие на което тя има възможност за сега да се бори със много по-силни отъ нея конкуренти и дори ги надвиши.

Не по-малък е успѣхът ни и по отношение на значението, което добиваме със този продуктъ въ Германия. До като презъ 1929 година ние вземахме едва 5·6% отъ цѣлия германски вносъ, презъ 1936 година този процентъ се почти утрои — 15·3%. Обаче, съпоставимъ ли този процентъ съ ония, който Германия има при българския износъ и представимъ ли си колко още по-незначителенъ е този дѣлъ за Югославия и Ромъния, отъ чийто износъ на яйца Германия сѫщо така взема извѣнредно високъ процентъ, ще можемъ да си представимъ какво огромно влияние има Германия въ този браншъ.

Дѣрвениятъ строителенъ материалъ е единъ отъ главните износни продукти на Югославия и Ромъния, но при износа за Германия той играе много малко роля. Едва последните години се позасилва и достига 10 до 15%, но дали това е едно системно засилване или само нѣкаква случайност е рано още да се отговори. По отношение на Германия тази търговия е почти безъ значение: взема едва 1% отъ цѣлия германски вносъ на дѣрвенъ строителенъ материалъ.

Гроздeto е единъ отъ новите продукти на Балканските дѣржави. Най-рано започна съ този износъ Гърция, но тя не успѣ да го развие до по-осезателни размѣри и въ продължение на десетина години този износъ бѣше много слабъ. Той се засили едва когато България започна да изнася и съ своя отличенъ сортъ „Афузъ“ почти се наложи въ срѣдна Европа. Напоследъкъ започнаха по-серизни опити за износъ Ромъния и Югославия, обаче, България далече ги превъзхожда и може да се каже, че е ржководната дѣржава въ този износъ отъ Балканите. Първенството, което България има не се отнася само до количеството, но и до качеството. Българското „Афузъ-Али“ за сега е най-доброто десертно грозде въ Европа. Поради незначителните количества изнесени отъ другите страни, както изобщо, така и за Германия, може спокойно да се вземе България и нейниятъ износъ като мѣродавни за износа на грозде отъ Балканските дѣржави. По тази причина тукъ ще се спра бѣгло само на него и на неговото развитие. До като презъ 1929 година България почти ре внасяше грозде въ Германия, само 5 години по-късно, презъ 1934 г., тя застана на трето място следъ Испания и Италия и то съ една сравнително малка разлика между вносните количества: 19 хил. тона, къмъ 16 хил. тона, къмъ 13 хил. тона, до като първата дѣржава следъ нея, Унгария, има едва 5 хил. тона, Гърция 2 хил. тона, а Югославия по-малко отъ хиляда. Следната година тя почти удвоява вноса си и съ крѣгло 25 хил. тона застана на първо място, следвана отъ Италия съ 21 хил. тона и на голѣмо разстояние отъ Испания съ 10 хил. тона; останалите дѣржави запазватъ вносните си количества отъ предната година. Това бѣзо развитие на българския износъ на грозде за Германия бѣ спрѣно за съжаление отъ лошата реколта миналата година и това даде възможност на Италия да ни надмине съ 18 хил. тона вносъ, срещу нашите 16 хил. и унгарските 8 хил. Испания, поради гражданская война почти изчезна като вносителка, а Гърция и Югославия все още продължаваха да стоятъ на първоначалните си количества, като Югославия дори го намали. Следователно, за

сега на германския пазаръ оставатъ само България и Италия. Останалите държави съж почи безъ значение. Презъ изтеклата година България е взела почти $\frac{1}{3}$ отъ цѣлия германски вносъ на грозде и може смѣло да се каже, че тукъ тя има най-здрави позиции, защото тѣ се обуславятъ отъ изключителните качества на българското грозде. Обратното, изхождайки отъ гледна точка на балканския износъ, Германия взема почти $\frac{3}{4}$ отъ българския и 15%—20% отъ гръцкия и югославянски износъ на десертно грозде. Следователно и тукъ тя има сѫщо така огромно влияние, както вече констатирахме при тютюна и яйцата.

До като при прѣсното грозде може да се вземе България като представителка на този износъ, при сухото това място се пада на Гърция, но съ тази разлика, че за сега тя е единствената износителка на този продуктъ на Балканите. Сухото грозде е втори по значение за Гърция износенъ артикулъ и взема около една пета отъ стойността на цѣлия ѝ износъ. При Германия тя има само единъ конкурентъ — Турция, а въ миналото и Съед. Щати, но тѣхната роля е много малка. Тя взема около 40% отъ германския вносъ и което е забележително въ течение на редица години се движи все около този процентъ. Обратното, дѣлътъ на Германия въ гръцкия износъ е много по-малъкъ — движи се между 10 и 20%. Това е единствениятъ важенъ износенъ продуктъ на Балканските държави, кѫдето германското влияние да е така слабо.

Значително по-силно е влиянието на Германия върху износа, а чрезъ него и производството, на другите плодове. Това важи преди всичко за плодовете на умѣрения поясъ: ябълки, сливи, круши, праскови и пр. Тукъ главни износителки сѫ Югославия, България, а при ябълките отчасти и Ромъния. Понеже Германия е главниятъ имъ пазаръ, това важи преди всичко за България, то и тѣхното производство, което понастоящемъ навсѣкѫде е въ реорганизация и изграждане, до голѣма степень се нагажда съгласно изискванията и нуждите на германския пазаръ. Обаче, по отношение на Германия, Балканските държави не сѫ така здраво стѣпили. Действително, тѣхните плодове, особено българските и югославянските, сѫ много доброкачествени, но тѣ трѣбва да изнасятъ голѣма борба съ силни конкуренти: Съед. Щати, главно Калифорния, Италия, Франция, а до скоро и Испания. Въ по-малки количества плодове внасятъ въ Германия Холандия, Австрия, Унгария, Полша, Чили и други, но тѣ трудно могатъ да конкуриратъ съ високото качество на нашите. Все пакъ трѣбва да се подчертаете, че до като Германия е мѣродаенъ факторъ за износа на Балканските държави, последните играятъ листа посрѣдствена роля въ нейния вносъ. Гърция изнася южни плодове: мандарини и портокали, смокини и др. подобни, но тя има да изнася още по-голѣма борба за германския пазаръ. За сега нейниятъ вносъ тамъ е незначителенъ (0·2% за портокалите и мандарините), но смокините правятъ изключение, защото взематъ $\frac{1}{3}$ отъ цѣлия германски вносъ, но трѣбва да се борятъ съ много силната турска конкуренция тамъ. Все пакъ положението на Гърция е твърде лошо, защото срещу този незначителенъ дѣлъ отъ германския вносъ, Германия взема 30%—40% отъ гръцкия износъ на тѣзи плодове, което ѝ дава вече значителни преимущества въ този видъ търговия.

Забележително, че при най-важниятъ износенъ продуктъ на Ромъния, петролните произведения, които взематъ половината отъ стойността

на ромънския износът, влиянието на Германия е най-слабо. Напоследък тя позасили вноса си на петролни произведения, главно бензинът, но дори презъ година на най-голъмъ вносъ (1935), Германия едва можа да вземе 20% отъ ромънския износъ. Презъ 1935 година тази частъ е била 15%, презъ 1934 година—10%, а въ миналото се е движела между 5%—7%. Изобщо, Ромъния почва да привлича вниманието на Германия едва презъ последните години и затова не е изключена възможността за едно още пе-дено участие въ тази износъ. До като презъ 1929 година главният доставчикъ на Германия е била Америка (северна и южна), Ромъния е вземала едва 1% отъ германския вносъ (бензинъ), презъ 1936 година тя има около 43%. Това е единъ колосаленъ успѣхъ за Ромъния, дължащъ се безспорно на изключителните времена, но който за сега дава голъми преимущества на последната. Това е единствения случай, при който една балканска страна има по-голъмо значение за Германия, отколкото Германия за нея. Обаче, това е най-несигурния елементъ въ въшната търговия съ Германия. Съгласно четиригодишния й планъ, тя трѣбва най-късно следъ 1—2 години да стане напълно независима по отношение на бензина отъ чужбина. А понеже главниятъ износенъ продуктъ отъ тази група е бензинътъ, то следва, че Ромъния едва ли ще има възможностъ да се радва на това изключително благоприятно за нея положение. Същевременно, ако до тогава Германия не успѣе да засили вносътъ си на други продукти, може да се очаква значително намаление въ тъхния стокообменъ. Обаче, твърде въроятно е вносътъ на бензинъ да биде замѣненъ съ такъвъ на зърнени храни, отъ които Германия също има нужда, и по този начинъ поне отчасти да се запази днешното ниво на тъхния стокообменъ. Същевременно трѣбва да отбележа, че ако напоследъкъ Германия взема на Балканите най-нисъкъ процентъ отъ ромънския износъ, то това се дължи до голъма степень на слабото й участие въ дветъ голъми и отъ първостепенно значение за Ромъния групи износни продукти: петролни произведения и дървения строителенъ материалъ.

Износътъ на птици, живи и заклани, практикуванъ отъ Югославия, Ромъния и България е насоченъ също така главно къмъ Германия. За България това сѫ едни отъ новите износни артикули, до като Югославия и Ромъния изнасятъ много отдавна. По тази причина и българския износъ е още твърде слaby, но се развива съ колосална бързина. Интересно е, че кризата се отрази твърде зле къмъ другите конкуренти, но съ по-слаба сила къмъ Балканските държави, които благодарение на това подобриха извънредно много позиции си. За да се проследи разстоящото значение на Балканските държави за германския пазаръ ще дамъ само по две цифри за 1929 и за 1936 година.

Живи кокошки	Квинтала		Заклани кокошки		Квинтала	
	1929	1936			1929	1936
1. Холандия	6100	20214	1. Русия		6552	—
2. Ромъния	956	17040	2. Унгария		3397	58310
3. Унгария	540	—	3. Холандия		1766	—
4. Русия	290	—	4. Чехия		1234	—
5. Литва	237	—	5. Югославия		714	42227
6. Югославия	143	24642	6. Ромъния		657	21061
7. България	—	2573	7. България		—	29716
			8. Дания		—	25287

Трѣбва да отбележа, че въпрѣки голъмия успѣхъ на трите балкански държави, България прогресира най-бързо и постепенно измѣства останалите, които последните 2—3 години намаляватъ своя дѣлъ. Българските живи кокошки се появяватъ на германския

пазаръ едва отъ 1935 г. и още на следната година удвояватъ количеството си до като всички останали регресиратъ, но въпрѣки това България е още много далече, за да можемъ да се мѣримъ съ своите три мощнни конкурентки. Несравнено по-добре е тя при износа на заклани птици. Въпрѣки, че съ този артикулъ се появява още отъ 1930 година на германския пазаръ, за български вносъ на заклани кокошки въ Германия може да се говори едва отъ 1933 година. Внасяните до тогава количества, поради своята неизначителност, сѫ имали по-скоро пробенъ, отколкото търговски характеръ. Обаче, отъ тази година развоя на българския вносъ е грамаденъ. При основа количеството на вноса презъ 1933 година равно на 100, имаме следните цифри: 1934 — 275, 1935 — 305, 1936 — 1213. Отъ последно място въ вноса на този продуктъ България само за 3 години успѣ да отиде на трето, следъ Унгария, вносът на която е почти 2 пъти по-голѣмъ отъ нейния и следъ Югославия, която има къмъ 30% по-голѣмъ вносъ отъ нея. Обаче, интересно при последната е положението, че следъ грамадния скокъ, който направи презъ 1935 година, когато вносът ѝ се качи отъ 1832 тона на 5363, презъ 1936 година падна съ повече отъ 20% и то точно въ времето, когато България отбеляза толкова голѣмъ скокъ. Ромъния има сѫщо голѣмъ вносъ, но отъ 1934 година непрекъснато регресира. Въ миналото голѣма роля играеха тукъ Русия и Холандия, но последните две-три години сѫ останали много назадъ. Но независимо отъ тѣзи успѣхи, трѣбва да отбележимъ, че Балканските страни не сѫ въ особено добро положение по отношение на този си износъ. Отъ една страна тѣ трѣбва да се борятъ съ силни конкуренти, които ги превъзхождатъ, поради своята близкостъ до германските пазари, а често дори и по качеството на стоката. Всичко това прави тѣхното положение на германския пазаръ не особено сигурно и заедно съ голѣмите проценти, които Германия взема отъ тѣхния износъ (при България 71—74%, при Югославия 45—50% и при Ромъния 55—75%) увеличава зависимостта имъ отъ последната.

Износътъ на вино интересува главно Гърция. За България и Югославия той има по-скоро пробенъ, отколкото търговски характеръ. Въ тази областъ, обаче, Германия не проявява особенъ интересъ и нѣма никакви изгледи да го засили презъ следните години. Гърция взема 15% отъ германския вносъ на вино, а Германия 25—35% отъ гръцкия износъ.

При колофонътъ и терпентинътъ, които сѫ предметъ на гръцкия износъ, Германия играе много голѣма роля и то отъ последните 2 години. Преди това тя е вземала много малки количества отъ Гърция, като е покривала нуждите си съ вносъ отъ Съед. Щати, Франция, Испания, Португалия, а при терпентина и отъ Швеция, но поради засилващите се валутни затруднения е била принудена да ограничи вноса си отъ повечето отъ тѣзи страни и засили къмъ онѣзи, кѫдето тя би могла да купува по пътя на клиринга. По тази причина отъ 1935 година тя се явява изведнажъ като голѣмъ клиентъ на Гърция и взема почти 50—60% отъ цѣлиятъ ѝ износъ на тѣзи продукти. Все пакъ по отношение на Германия, Гърция има все още много малко значение — едва 10% отъ вноса на колофонъ и 6% отъ този на терпентина.

Югославия изпраща за Германия почти половината отъ цѣлия си износъ на конопъ, но поради малките количества взема едва 2% отъ германския вносъ.

Обаче, отъ най-голѣмъ интересъ за Германия е износътъ на руди отъ Балканските държави. Въпрѣки, че нуждите на германската индустрия сѫ огромни, въ сравнение съ малките количества които изнасятъ тѣзи страни, все пакъ интересътъ на германците въ тази областъ е огроменъ. Тѣ взематъ 35 — 40% отъ цѣлия гръцки износъ на руди и минерали, като непрекъснато увеличаватъ своя дѣлъ, отъ 25—35% отъ югославянски износъ на сурова медь и т. н. Изобщо, германците полагатъ голѣми усилия да затвѣрдятъ своето влияние въ тази областъ.

Отъ износа на животни за Германия отъ интересъ е износътъ на живи и заклани свини и свинска масъ. Най-голѣмо значение има този износъ за Югославия, кѫдето взема надъ 15% отъ стойността на цѣлия югославянски износъ, но за Германия се изпраща много малко. До 1935 година дори Югославия не прави износъ за Германия и едва отъ тогава започна, но все пакъ въ много слабъ размѣръ. Сѫщото би могло да се каже и за Ромъния, дори последната изнася още по-малко за Германия. Обаче, не така стои въпросътъ съ България. За първи пътъ ние изнесохме тѣзи артикули за Германия презъ 1935 година, когато цѣлиятъ износъ за тамъ имаше чисто пробенъ характеръ (около 3 мил. лв.). И веднага на другата година, съ единъ грамаденъ скокъ, съ своите 5% отъ германския вносъ на тѣзи продукти, се наредихме между нейните доставчици. За сѫщото време Ромъния има 7%, а Югославия — 10%, но за тѣхъ този износъ сѫществува отдавна, до като за насъ той е съвсемъ новъ. Неговото засилване у насъ стана само подъ влияние на германския пазаръ и би могло още повече да се увеличи, но не трѣбва да забравяме, че въ Германия се срѣщаме съ много силни и опитни конкуренти, борбата съ които ще бѫде твърде трудна, още повече, че тѣ иматъ преимущество на късия транспортъ.

Балканските страни изнасятъ още доста сурови кожи отъ дребенъ рогатъ добитъкъ, но при тѣхъ нито тѣ, нито пъкъ Германия иматъ нѣкакво доминиращо значение, въпрѣки, че германския дѣлъ при тѣхъ се движи между 15% и 30%.

Голѣмъ интересъ представляватъ за Германия маслодайните семена, главно рагица и сълнчогледъ, които се отглеждатъ въ значителни количества въ България, Ромъния и Югославия. Обаче, по валутни съображения (Балканските държави ги продаватъ срещу свободна валута) тя взема твърде малъкъ дѣлъ отъ тѣхъ. Въ замѣна на това пъкъ културата на соята, разпространена и въ трите страни изключително по германска инициатива и съ германски срѣдства, се отглежда само за износъ въ Германия. Тукъ вече германското влияние се проявява въ своята най-висока степенъ, защото не се ограничава само върху износа, но се простира и върху производството на съответния продуктъ.

Най-после трѣбва да спомена и за онази още не така голѣма, но все пакъ благородна роля, която играе специално въ България германския пазаръ по отношение на нашите градинарски произведения. Този износъ е още въ самото начало на своето развитие, но все пакъ е твърде обещаващъ. За сега отъ значение е почти само износътъ на домати. Той започна въ видъ само на дребни пратки отъ 1931 година, а като търговски износъ едва следъ три години, но се развива съ колосална бързина. Отива главно за Германия (надъ 90% отъ цѣлия ни износъ) и може да се каже, че поне за сега той се развива благодарение само на нея. До-

като презъ 1934 година той бъше само 219 тона и вземаше нищожна част по стойност отъ цѣлия български износъ (0·03%), презъ 1935 г. нарастна на 2545 тона, т. е. едно увеличение отъ почти 12 пъти, презъ 1936 г. — 4201 тона, а презъ 1932 год. — 7080 тона. Но въпрѣки този колосаленъ бихъ казалъ успѣхъ, България има да преодолява голѣми трудности при борбата за германския пазаръ на прѣсни домати и да се бори съ мощнii и опитни конкуренти. Като най-голѣмъ вносител до скоро се очертаваше Холандия, но напоследъкъ бѣ надмината отъ Италия и Канарските острови. Много бързо се развива и унгарския вносъ, но презъ последната година ние успѣхме да го надминнемъ. И ако още сме много далече, за да можемъ да съперничимъ на първите три голѣми доставчици на Германия, все пакъ имаме зарегистриранъ голѣмъ успѣхъ, който може да се засили още повече въ бѫдеще. До като презъ 1934 год. ние вземахме едва 0·2% отъ германския вносъ на домати, презъ 1935 г. този процентъ е 2·7%, презъ 1936 год. — 5·8%. Наистина наштѣтъ износители последната година имаха голѣми разочарования отъ този износъ, но причината за това лежеше въ лошата търговска организация и има всички изгледи да бѫде избѣгната за въ бѫдеще. Сѫщевременно засилва се износътъ и на доматено пюре, въпрѣки, че неговитѣ изгледи за пласментъ въ Германия сѫ много ограничени, поради изключителната популярностъ на италиянското пюре. Нашата задача тукъ е извѣнредно трудна и ако все още можемъ да внасяме то е благодарение на въведената практика на контингенти, които въ този случай просто се налагатъ на търговци и консуматори. Причината за нашия неуспѣхъ, обаче, не се дѣлжи на качествени причини, но просто на познатата италианска марка и затова, ако работимъ съ постоянство въроятно и тукъ бихме могли да зарегистрираме успѣхи. Другъ сериозенъ конкурентъ е Унгария, но и тя не е по-добре поставена на пазара, отколкото ние. Износътъ на другите градинарски произведения: зелени чушки, спанакъ, зеленъ бобъ, чесънъ и др. е още въ периодъ на пробни пратки. Малко по-засиленъ се явява понѣкога само износътъ на кромитъ, но той все още носи случаенъ характеръ. Динтѣ и пъпешитѣ позасилиха своя износъ, но и тѣ сѫ още много далече отъ онова значение, което биха могли да иматъ при нашия износъ.

Все подъ влияние на германското тѣрсене се започна отглеждането на редица култури, които до тогава бѣха почти неизвестни за нашия селянинъ: мента, пиретрумъ, рицинъ и други медицински растения, които за сега играятъ наистина една много скромна, за да не кажа незначителна роля въ нашето стопанство, но които иматъ всичкитѣ условия да се разрастнатъ до размѣри твърде осезателни за нашия износъ и които вече сѣ намиратъ въ стадии на буйно развитие.

Мисля, че успѣхъ въ общи черти да скицирамъ ролята, която Германия играе на Балканитѣ по отношение на тѣхния износъ, като засѣгнахъ до колкото е възможно и онова значение, което Балканските държави биха могли да иматъ въ отдѣлнитѣ случаи за Германия. И трѣбва да призная, колкото и да е неприятно това за другите страни, че Германия има огромно влияние върху стопанството на тѣзи народи, влияние, което никоя друга страна не може дори и въ нѣкои отдѣлни области да има. Отъ друга страна значението на Балканските държави за Германия не е така голѣмо. Вѣрно е, че тѣ засилватъ своето влияние, но

тъхния малъкъ износъ далече не може да има онова значение, което има Германия за насъ. Много естествено това не значи още, че Германия може спокойно да се откаже отъ нашия износъ, а ние не можемъ да направимъ същото по отношение на нейния пазаръ, но че при единъ евентуаленъ конфликтъ Балканските държави ще бждатъ поставени във едно далече по-неблагоприятно положение, отколкото Германия. Защото да изгубишъ изведенажъ пазара си за 60% — 70% отъ нѣкой свой продуктъ не е равносилно съ това, да изгубишъ единъ пазаръ, който взема може би само 4%—5% отъ него. А точно този случай иматъ Балканските държави при Германия. Казаното до тукъ по отношение на нашите най-главни износни продукти, при които ние почти навсъкъде констатирахме единъ голѣмъ процентъ за Балканските държави и другъ много малъкъ за Германия, струва ми се е достатъчно, за да потвърди горнитъ мисли. Но въпрѣки това тукъ ще се опитамъ още веднажъ да подчертая огромното значение, което Германия има за нашия износъ чрезъ общите цифри на германската статистика. А за това е достатъчно да се съпоставятъ само процентитъ на общия вносъ на Германия отъ Балканските държави и обратно.

Струва ми се, че картина е доста ясна, за да нѣма нужда отъ повече обяснения. Обаче, прави впечатление голѣмото различие, което показватъ отдѣлните държави въ процентъ отъ своя вносъ и износъ къмъ Германия и на което мисля за малко да се спра. Азъ вече изтъкнахъ въ началото основните мотиви, които сѫ легнали въ германската външна търговска политика и които поне така дефинирани би трѣбвало да иматъ, ако не напълно, то поне приблизително еднакво значение за всички Балкански държави. На какво се дължи тогава тази грамадна разлика между тѣхъ? Безспорно, че причинитъ за това сѫ множество и отъ най-разнообразно естество, но все пакъ струва ми се, че главната причина лежи въ структурата на тѣхната външна търговия и специално на тѣхния износъ. Ако се спремъ на процентитъ, които Германия взема отъ износа на Балканските държави, ще можемъ лесно да раздѣлимъ последнитъ на две групи: държави, при които Германия взема много високъ процентъ (България и Гърция) и държави, при които тя взема умѣренъ процентъ (Югославия и Ромъния). Вникнемъ ли въ структурата на тѣхния износъ, веднага изпъква причината за тази разлика. Общото въ износа за първите две страни, но нѣщо, което останалиятъ две нѣматъ, това е тютюнътъ. А азъ вече изтъкнахъ каква голѣма роля играе този артикулъ, както при износа къмъ Германия, така и при общия имъ износъ. Това е основата на тѣхния износъ къмъ Германия, къмъ което следъ това се прибавята вече специфичнитъ за съответните страни продукти. И понеже Гърция не е земедѣлска страна, то много естествено е България да даде много по-голѣмъ износъ отъ земедѣлски продукти, отколкото нея. По тази причина и България има значително по-голѣмъ износъ къмъ Германия. Сѫщевременно връзкитъ презъ време на вой-

Процентно участие на Германия въ външната търговия на Балканските държави и на последнитъ въ външната търговия на Германия презъ 1936 година.

Държави	Износъ отъ		Износъ за		Износъ отъ	
	Герм. въ	Балк. държ.	Герм. за	Балк. държ.	Герм. въ	Балк. държ.
България	61·0	1·00	47·6	1·37		
Гърция	22·5	1·33	35·5	1·62		
Ромъния	39·0	2·17	20·7	2·19		
Югославия	27·3	1·62	23·7	1·78		
Всичко	32·7	6·12	27·9	6·96		

ната, които наложиха тогава много германски стоки у насъ и български въ Германия, оставиха следи, които добре организирания германски търговски апарат успѣше да затвърди и засили. За това допринесе извѣнредно много и голѣмия брой българи, които като студенти или пътници посещават Германия и се запознават отъ близо съ произведенията на германската индустрия. Всичко това съединено съ по-голѣмия български износъ даваше естествено предпочтение на германските стоки, а последното осигуряваше спокойното и безпрепятствено развитие на германо-българските платежни отношения, а особено тогава, когато обстоятелствата наложиха тѣхното канализиране по клиринга. И до като при другите страни голѣмите салда въ полза на тази или онази страна затрудниха правилното функциониране на клиринга и спъваха развой на тѣхния стокообмѣнъ, при България подобно нѣщо не се наблюдава. Същевременно липсата на едно такова огромно перо въ износа на Романія и Югославия къмъ Германия, каквото представлява тютюнът, и което не можеше да бѫде замѣнено съ другъ износенъ продуктъ отъ приблизителна важност (петролните произведения и дървения материалъ, тѣхните главни износни продукти, както вече изтъкнахъ играятъ много посрѣдствена роля при износа имъ за Германия) много естествено налагаше своя отпечатъкъ върху тѣхния износъ. Следователно, по-голѣмото участие на Германия въ външната търговия на България и Гърция не се дължи на нѣкакви изключителни причини, а просто на самата структура на тѣхния износъ и по-голѣмите грижи за неговия развой."

Най-после, отъ не малко значение е и търговската организация на Германия, която особено въ бедни страни, като балканските, дава огромни резултати. Независимо отъ множеството германски фирми, които закупватъ на самото място голѣма част отъ мястните произведения, но и чрезъ своите банки и банкови клонове, които широко кредитиратъ външната търговия, се създаватъ удобства, които играятъ също така не малка роля за засилване на съответния стокообмѣнъ. На този въпросъ, обаче, не мога да се спирамъ, защото моята задача е да установя ролята, която Германия играе и влиянието, което има върху износа на Балканските държави, а не причините, които също създаватъ това положение. Последните азъ застъпвамъ много бѣгло и то само до толкова, до колкото също необходими за изяснение основната ми задача.

Ясно е следователно, какво огромно влияние има Германия върху балканската търговия. Независимо отъ това, че тя е главния купувачъ на произведенията на Балканските народи, но е същевременно и факторъ за развой и специализацията на тѣхното земедѣлъие. Множество култури, които до вчера бѣха напълно неизвестни за балканските народи, днесъ благодарение инициативата и усилията на Германия също предметъ на широко разпространение на Балканите. Такъвъ е случая съ соята, която днесъ се съе въ всички балкански страни безъ Гърция и намира вече значително отражение въ тѣхния износъ. Благодарение на Германия днесъ се слага началото за разнообразяване на земедѣлското производство съ редица нови медицински и други култури като мента, пиретрумъ и др. Благодарение също на нея производството на домати, десертно грозде и плодове получиха такъвъ силенъ тласъкъ. А при това горното изброяване далече не изчерпва списъка на продукти и култури, развили се на

Балканитъ или пъкъ намираци се сега въ началния стадии на развитие само благодарение на по-тъсния контактъ съ германския пазаръ.

Но същевременно не можемъ да не изтъкнемъ и опасните страни, които едно така само влияние би могло да има къмъ засъгнатите страни и артикули. Това се отнася на първо място до България, но то засъга до голъма степен, поне по отношение на отдалените износни артикули и другите балкански страни. Ако днесъ Германия предпочита и купува балканските произведения, то това тя върши не вече само отъ приятелско настроение къмъ настъ, а най-главното, защото поради стопански и финансово съображения нѣма другъ изходъ. Голъмите прѣчки, които трѣбва да преодолява германския износъ къмъ другите страни и растящата нужда на страната отъ редица сирови материали, особено за нейната военна индустрия, сѫ я поставили въ едно извѣнредно трудно положение. Днесъ Германия може да купува само съ цената на своя износъ, а понеже всѣка страна се стреми ако не да активизира, то поне да балансира своята търговия, то ясно е, че за Германия съществуватъ много малко възможности за сдобиване съ свободна валута, която би развѣрзала нейните ржце и би ѝ дала свободата да купува отъ тамъ, кѫдето намѣри за най-добре. По тѣзи причини сега въ международната търговия цената на стоките далече не играе онази важна роля, която тя играеше въ миналото. Днесъ народите, разбирамъ бедните, дебиторни страни, купуватъ не тамъ, кѫдето е най-евтино и кѫдето стоките сѫ най-доброкачество, но тамъ, кѫдето могатъ. Това важи еднакво както за Балканските държави, така и за Германия. Следователно, сега въ нашия стокообменъ се намѣсватъ нови причини, които безъ да изключватъ старите и действуващи често въ пълна хармония съ тѣхъ, засилватъ още повече германския интересъ къмъ Балканитъ и правятъ отъ тѣхния износъ, колкото и малъкъ да бѫде той въ сравнение съ грамадните нужди на германския народъ, едва ли не една необходимост за Германия. Но непростима грѣшка биха извѣршили онѣзи, които биха поискали, облегнати на този фактъ, да вадятъ заключение за голъмите успѣхи на Балканските държави. Наистина, вѣрно е, че спечелването и затвѣрдяването имъ на единъ тѣй голъмъ пазаръ, какъвто е германскиятъ, е голъмъ, много голъмъ успѣхъ за настъ, обаче, не трѣбва да забравяме, че той въ голъма степенъ се дължи не на чисто стопански, а на валутно-политически причини. И поради това именно, той крие въ себе си нѣщо непостоянно, нѣщо несигурно, дори опасно. Ето защо, напълно основателенъ е стремежътъ на нѣкои отъ тѣхъ да разпростратъ своята търговия между колкото се може повече страни, за да избѣгнатъ силната зависимост само отъ една държава, която винаги крие въ себе си опасности и неизвесност за тѣхъ. Обаче, колкото и силенъ да е този стремежъ не може да се не вземе предъ видъ, че при едно положение като днешното и при бедни държави, като балканските, основното правило въ тѣхната външна търговия е, че тѣ по необходимостъ трѣбва да насочватъ вноса си отъ тамъ, за кѫдето отива и тѣхния износъ. Бедните държави могатъ да купуватъ и да плащатъ само съ своя износъ. Следователно, ако и за другите страни да не е отъ такова капитално значение това правило, за балканските държави то е отъ първостепенно значение. Защото, търговията на Балканитъ може правилно да се развива само на базата на взаимността т. е. ако нѣкой иска да купуваме

отъ него, тръбва самъ той да купува отъ нась. Изтърканата формула на либералистите, че тълько редица заеми биха могли да поддържатъ покупателната способност на бедните народи, доведе последните до изгубване на тъхната стопанска независимост и до налагането имъ на редица чужденци „съветници“ по тъхните стопански и финансови въпроси. Германия, която също изпита ужас на тия международни „капацитети —съветници“, първа схвани правотата на изтъкната по-горе мисъль и бѣ една отъ първите, които я приложиха на дѣло. Почерпила поука отъ своя горчивъ опитъ Германия първа разбра, че отдавна сѫ отлетѣли времената, когато народите се засилватъ тъхното стопанство и че ако нѣкоя богата държава иска да развива стопанските си връзки съ една бедна страна, то срѣдствата за това не сѫ отпускането на заеми съ неимовѣрно високи лихви, а по-голѣмъ интересъ къмъ производството и износа на тази страна. И затова, ако днесъ Германия има такова огромно влияние върху развоя на външната търговия на Балканите, влияние, което въ нѣкои случаи стига дори до тамъ, че заплашва съ пълно парализиране производството на даденъ клонъ отъ народното стопанство, ако по едни или други причини се изгуби германскиятъ пазаръ, то това се дѣлжи главно на горните заключения. Ето тукъ се крие тайната на голѣмия успѣхъ, който презъ последните години имаше развоя на балканския стокообменъ съ тази страна. Взаимниятъ интересъ отъ производствените възможности на всѣка една страна и желанието да се купува отъ тамъ, кѫдето продаваме, сѫ основните принципи на съвременната външна търговска политика на Германия и тѣ именно сѫ единъ отъ най-мощните фактори за развоя на стокообмена между нея и Балканските държави.

ОЦЕНЯВАНЕ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО КАТО СТОПАНСКА ЕДИНИЦА.

отъ
Г. А. ГЕОРГИЕВЪ

I.

Въпросътъ за оценяване на едно предприятие като стопанско цѣло играе особено важна роля при известни финансово транзакции, на първо място при отчуждаване (цесия), сливане (фузия), финансово и техническо преустройство свързано съ приемане на нови капитали, наследствена дѣлба и пр.

Когато, напримѣръ, въ кръга на собствениците на едно предприятие се приема новъ съдружникъ, необходимо е оценката на това предприятие въ неговата цѣлост. Същото е, когато единъ съдружникъ по една или друга причина напусне една фирма. Участвуващи въ предприятието, той нѣма право на собственостъ върху конкретни имуществени ценности отъ актива на съдружието, а само абстрактенъ дѣлъ отъ общата стойност на имуществения комплексъ. Явно е, прочее, че такъвъ съдружникъ, напускайки фирмата, ще тръбва да получи обезщетение, равно на припадащия му се дѣлъ отъ стойността на този именно имущественъ комплексъ, пропорционаленъ на имуществените права, които той има въ това предприятие.

Но какво, собственно, представлява отъ себе си „стойността на предприятието като стопанска единица“? По този въпросъ схващанията на най-именитите представители на частно-стопанската научна мисъл се доста различават едно отъ друго. По липса на място, ние ще се ограничим тукъ само съ разглеждане мненията на Schmalenbach, Schmidt и Nicklsch, характеризиращи разбиранията на динамицитет, дуалиститет и статицитет по една отъ най-интересните глави въ учението за оценките.

II.

Отъ гореизброените автори, най-подробно се занимава съ въпроса за оценката на цели предприятия Е. Schmalenbach¹⁾). Той е най-многочетения днесъ частно-стопански авторъ въ Германия, трудовете на когото съ оказали огромно влияние върху почти всички отрасли въ науката за частното стопанство. Онова, което го прави особено интересен за насъ е неговото схващане за понятието стойност.

За Schmalenbach, при оценяване на едно предприятие въ неговата цялост, а също така и при оценяване на обикновените имуществени ценности, не е важно какво е струвала обекта на оценката, нито какви печалби е била донесълъ, или въобще онова което е известно за неговото минало. Стойността му се определя изключително като се иматъ предвидъ бъдещите обстоятелства. Миналото има значение само дотолкова, доколкото отъ него може да се направи заключение за бъдещето. Само тамъ, където се касае не до една чисто стопанска имуществена ценность, а до една любителска, или афекционна такава (напр. колекция марки или картини), миналото играе роля въ оценката. Тукъ, обаче, играе роля не едно стопанско, а едно сантиментално гледище.

И наистина, онзи, който желае да закупи едно предприятие, не се интересува отъ нищо друго, освенъ отъ печалбата, която това предприятие ще му носи въ бъдеще. Същиятъ интересъ проявява и оня който иска да стане съдружникъ въ едно търговско дружество. Даже и лицето, което се интересува само отъ възможността за кредитиране на едно предприятие, не се интересува отъ стопанското минало на това предприятие, а отъ неговото бъдеще. Най-после и онзи, който иска да продава нѣщо, ако калкулира и разсѫждава чисто стопански, трѣбва да калкулира съ огледъ на бъдещето.

Все пакъ Schmalenbach не отрича, че за оценките е отъ значение и миналото. Ако едно предприятие дава 5 години наредъ по 20000 марки печалба, то доста въроятно е и за въ бъдеще да може да се разчита на една подобна печалба. Наистина бъдещето често пъти излиза съвсемъ не такова, каквото си представяме. Щомъ, обаче, шансовете за по-доброто или по-лошо развитие на дейността на едно предприятие въ бъдеще също еднакви, то математически напълно основателно е да се приеме, че и въ бъдеще ще дава единъ резултатъ подобенъ на този, добитъ презъ последните 4—5 години. Важното въ случая е, че за Schmalenbach миналото обстоятелства играятъ само вторична роля. Тъжно също е съдействие за оценка и нищо повече. Дали нѣщо е коствало по рано 100000 или 200000, дали е носило печалба 10000 или 20000, само по себе си е безъ значение. Тези данни могатъ да се взематъ подъ вни-

¹⁾ E. Schmalenbach — Finanzierungen, Leipzig 1928 (4 Auflage) S. 1—45.

мание само дотолкова, доколкото отъ тъхъ могатъ да се направявът известни заключения за бѫдещето. Практикътъ може би ще възрази на това, че не е важно дали миналото играе при оценкитъ първична или вторична роля; щомъ като то се взема подъ внимание, то това значи, че съ минали данни въобще може да се оценява. Schmalenbach, обаче, нарира, че това е една погрѣшна мисълъ, тъй като оценителътъ, който взема подъ внимание миналото само като масшабъ, винаги е готовъ вътрешно да си зададе въпроса: доколко е вѣроятно миналото и бѫдещето да се различават едно отъ друго. Много право отбелѣзва Schmalenbach по-нататъкъ, че въ всѣкидневния животъ хората сѫ свикнали да държатъ на миналото, безъ да проумѣятъ, какво миналото е само история, отъ която въ най-добрия случай може да се извлѣче поука за бѫдещето. Често се чува че нѣкой само затова не се решава да продаде една кѫща, или една стока, защото поради спадане на ценитъ, нему предлагатъ по-малко пари отколкото тъ му струватъ. И обратно: други пъкъ твърде лесно се решаватъ да продадатъ и то твърде евтино, само защото предложената имъ цена е по-висока отъ цената, по която тъ съмитъ сѫ придобили известно благо. Подобни хора, споредъ Schmalenbach, сѫ съвършенно негодни за стопанска дейност. Тъ могатъ само да внесатъ нездравъ и вреденъ елементъ въ стопанския животъ. Дали да се купи единъ имотъ, или да се продаде и на каква цена, трѣбва да зависи изключително отъ преценката на купувача и продавача за бѫдещитъ възможности за печалба. Всички други съображения сѫ нецелесъобразни. „Единъ подобенъ човѣкъ“, казва Schmalenbach съ ирония, „не е годенъ за търговия; той би трѣбало да се посвети на изучаване на историята на миналите времена, за което той явно по-добре е надаренъ. За щастие подобни сантиментални натури се срѣщатъ по-често въ търговията на дребно“.

Преди войнитъ, па даже и днесъ, голѣма роля при оценката на едно предприятие или на известни фабрични инсталации, играе така наречената вещна стойност. Съ подобни оценки си служатъ предимно техничитъ, които сѫ натоварени като веци лица да се произнесатъ върху стойността на дадени постройки, съорожжения и др. Така, напримѣръ, архитекта при оценяването на една сграда, взема за изходенъ пунктъ на изчисленията си предимно стойността на строежа на подобна сграда, следъ което обикновено се взема предвидъ известна сума за амортизация. По сѫщия начинъ процедира и машинния инженеръ, който е натоваренъ да се произнесе върху стойността на единъ машиненъ паркъ. Че този начинъ на оценяване е толкова разпространенъ на практика, се дължи не толкова на това, че чрезъ подобенъ методъ на изчисление се достига до една наистина правилна оценка, а на обстоятелството, че широкитъ народни маси сѫ дѣлбоко убедени, какво производственитъ разноски представляватъ естествената и справедлива стойност на една вещь. Schmalenbach отрича най-категорично подобна стойност. Той, обаче, признава, че при известни условия така наречената репродукционна стойност, може да има известно значение за оценкитъ. Schmalenbach поръчава най-остро и сѫществуващата практика да се приема за стойност на едно предприятие сбора отъ стойността на отдѣлните имуществени ценности, фигуриращи въ неговия балансъ. Срещу подобно схващане той си служи съ следнитъ аргументи:

1) Стойността на всъко благо се определя, преди всичко, отъ неговата полезност. Нѣщо което не е полезно по нѣкакъвъ начинъ нѣма никаква стойност. Една фабрична сграда може да има значителна стойност дотолкова, доколкото фабричното предприятие не би могло да функционира безъ нея. Полезността на тази сграда, обаче, не е нѣщо отдално, нѣщо което може да бѫде определено само за себе си. Тази полезност се проявява по-скоро благодарение общото сътрудничество на всички имуществени ценности, съставляващи стопанския организъмъ на предприятието. Също така, известенъ парцель земя, който е послужилъ за постройка на фабрична сграда, е лишенъ тъкмо поради това отъ своята собствена полезност. Последната се поглъща напълно отъ полезността на цѣлото предприятие. Ако по нѣкакъвъ начинъ се мѣчимъ да намѣримъ отдално стойността на този парцель, то трѣбва да работимъ съ абстракцията, като че ли той не е само единъ членъ отъ живия стопански организъмъ — предприятието, а като че ли това парче земя има свои самостоятелни функции, независящи отъ тия на цѣлото. Една стойност, плодъ на подобна абстракция не може да бѫде истинска, а само една условна такава.

2) Опитът на практиката учи също, че стойността на едно предприятие не може да бѫде определена чрезъ сбора на отдалните му условни стойности. Ако, напримѣръ, едно минно предприятие почва да работи, то за тази цѣль биватъ закупвани необходимите парцели земя, правятъ се сонди за проучване на пластовете, дѣлбаятъ се шахти и пр. Стойността на мината обаче, въ никой случай не е равна на сбора отъ стойността на всички тѣзи инвестиции. Подобно нѣщо е невѣроятно тъкмо поради обстоятелството, че притежателите на мината никакъ и не биха мислили да рискуватъ всичките тѣзи капитали, ако не се надяватъ да получатъ единъ значителенъ по-голѣмъ добивъ, отколкото е сумата на вложения капиталъ. Известно е също, че стойността на една мина е прѣко зависима отъ количеството на рудата, която би могла да бѫде извадена и пласирана съ успѣхъ на пазара. Ако надеждите не се сбѫднатъ, то стойността на тази мина ще спадне значително подъ сумата на направените инвестиции. Съ една лума, отношението между разноски и стойност може да играе роля само докато предприятието е въ проектъ, докато разноските принадлежатъ на бѫдещето, а не на миналото. Щомъ, обаче, мината е инсталирана и почне да функционира, то стойността ѝ почва да се движи независимо отъ разноските направени за разните постройки и съоръжения.

Все пакъ, както споменахме и по-горе, Schmalenbach не отрича, че сумата отъ стойността на отдалните имуществени ценности не е съвръшено безразлична за предприятието. Макаръ, че традиционните правила за оценка да сѫ погрѣшни по сѫщество, то все пакъ тѣ криятъ въ себе си малка частъ истина. Той изрично подчертава, че на оногова, който иска да извлѣче стойността на едно предприятие чрезъ сборъ отъ стойностите на имуществените ту компоненти, трѣбва да се гледа като на човѣкъ незрѣлъ въ стопанско отношение. Подобенъ начинъ на сметане може да има място само при опредѣляне на репродукционната стойност на едно стопанско цѣло и то само като спомагателна стойност, повече или по-малко годна за практическото приложение. За обосноваване на тази си мисълъ, Schmalenbach дава следния примѣръ, който се базира

на теорията на стойността и цената във политическата икономия. Да предположимъ, че във една страна има 100 тъкачни фабрики за памучни платове. Една подобна тъкачница може днесъ да се построи съ $\frac{1}{2}$ мил. марки. Тази сума, следователно, ще е репродукционната стойност на една такава тъкачна фабрика. Явно е, че цената на тия тъкачници не може да се покачи много надъ 500000 марки, защото иначе биха се построили много фабрики. Цената имъ, обаче, би могла да спадне много подъ $\frac{1}{2}$ мил. марки, ако нуждата отъ памучни платове би могла да бъде покрита повече отколкото тръбва отъ наличните 100 фабрики. И това спадане на цената подъ репродукционната стойност ще трае до тогава, докато известен брой отъ тия 100 фабрики, поради пълно „остаряване“ или други причини, станатъ негодни и „излезватъ отъ строя“. Този процесъ, обаче, може да трае дълго време, тъй като тъкачните фабрики за памучни платове не принадлежатъ къмъ предметите, чиято наличност бърже се намалява, чрезъ изхабяване или консумация. Казаното важи разбира се и за предприятията отъ най-различни браншове. Интересното въ случаи е, че често пъти тръбва да мине доста време докато цената на предприятията, чийто брой по нѣкаква причина се е увеличилъ твърде много, стигне отново репродукционната имъ стойност. Отъ горния примеръ се вижда, че за предприятията, които по липса на пазаръ не могатъ да работятъ съ пълния си капацитетъ, репродукционната стойност е само една максимална стойност, но не и тъхната стойност въобще. Липсата на ясна представа по този въпросъ може да донесе тежки щети за купувача на подобно предприятие.

При това положение, ние бихме били наклонни да върваме, че при всички случаи, когато можемъ да разчитаме на една увеличаваща се нужда отъ производството на дадено предприятие, репродукционната стойност на последното безусловно би могла да бъде взета за масштабъ на неговата стойност въобще. Тукъ, обаче, споредъ Schmalenbach, тръбва да се направи известна корекция, тъй като въ случаи не е мърдовна само нуждата отъ дадено производство, а и лежащите вънъ отъ предприятието ограничения. Така, напримъръ, презъ войната, нуждата отъ памучни изделия въ Германия бѣше много голѣма. Но поради липсата на необходимия сировът материалъ, бѣ намалена и нуждата отъ памучни фабрики. Аналогиченъ случай имаме, когато публично правната власт съ законни срѣдства се намѣсва въ свободното образуване на цените. Така, стойността на едно здание може да спадне много по-ниско отъ репродукционната му стойност при едно нормиране на наемите, което нѣма изгледъ скоро да бъде отмѣнено.

За създаване на едно предприятие, напр. една фабрика, не е достатъчно само да се кули място, да се построятъ сгради, да се доставятъ и инсталиратъ машини и пр., а е необходимо отъ този мъртвъ инвентаръ да се създаде единъ живъ стопански организъмъ. И тъкмо този живъ организъмъ е, който отличава едно предприятие отъ единъ купъ предмети. „При подобни случаи“, казва Schmalenbach, „е обичайно да се посочва едностранично на връзките съ клиентелата, върху реномето на фирмата и въ всѣки случай на връзките съ доставчиците. Това може да е твърде важно, но не и достатъчно за да имаме предприятие. Има много предприятия, напримъръ, въ индустрията, при които създаването на външната организация далечъ нѣма онова значение, което има устрой-

ството на вътрешната имъ организация. Именно при предприятията създава създаде рационална вътрешна организация, отколкото външна такава.“ Създава дума пътът, който води отъ една новоинсталирана фабрика до нейното нормално функциониране е много дълъгът. Докато на всъки постъ бъде поставенъ подходящъ майсторъ или работникъ, минава доста ценно време и се търпятъ голѣми загуби, поради погрѣшно изпълнение на възложената работа отъ неукия персоналъ, недоразумения и пр. Това значи, че при опредѣляне репродукционната стойност на едно предприятие не бива да се задоволяваме само създаване на репродукционната стойност на мъртвия му инвентаръ, а къмъ последната трѣбва да се прибави и репродукционната стойност на организацията. Докато, обаче, репродукционните разноски на мъртвия инвентаръ могатъ доста точно да бѫдатъ определени, то въроятните разноски за създаване на организацията не могатъ въ никакъ случай да бѫдатъ предвидени създаване на задоволителна точност. Даже и ако намъ е известно колко е струвала организацията на дадено предприятие, то все пакъ много е съмнително дали тѣзи данни могатъ да послужатъ за каквато и да било база за изчисление въроятните организационни разноски на едно друго подобно предприятие. И тъкмо тази несигурност въ изчисленията е причина щото законодателствата на много страни да забраняватъ активирането въ баланса на разноските по организацията. Това, става не защото организацията е безъ стойност, а защото законодателът предпочита неточността въ баланса предъ възможността последния да бѫде манипулиранъ съ активъ, стойността на който е невъзможно да бѫде провѣрена.

Вънъ отъ това, за голѣмъ брой предприятия важи още едно обстоятелство, на което Schmalenbach обрѣща особено внимание. Да допуснемъ, че знаемъ съ положителностъ, какво репродукционната стойност на едно фабрично предприятие съ неговата външна и вътрешна организация е $\frac{1}{2}$ мил. марки и че съществуващите фабрики съ въ състояние да рентиратъ вложения въ тѣхъ капиталъ. Това, обаче, не значи че положението ще остане същото и следъ постройката на една нова фабрика, защото нейното появяване на пазара въ известни случаи може коренно да измѣни съществуващия до тогава рентабилитетъ за предприятието отъ този браншъ. Авторътъ оприличава пласиментните възможности и пазара на паша, на която могатъ да пасатъ само 20 крави. Ако е установено, че всъка отъ 20 крави добива отъ пашата полза равна на „Х“ марки, то общата полза отъ пашата не би могла да се увеличи съ още 10 пъти по Х марки, ако на същата паша бѫдатъ пуснати да пасатъ още 10 нови крави. Поради това, често се наблюдава явлението, известни предприятия да даватъ доста добри печалби и все пакъ не се основаватъ конкурентни такива. При подобни случаи стойността на предприятието може доста много да надхвърли репродукционната му стойност. Върно е, че опасността отъ появяване на конкуренти си остава и влияе върху оценката му, все пакъ нерѣдко се случва, щото подобно предприятие да запази доста продължително време привилегированото си положение.

Отъ казаното до тукъ, Schmalenbach вади заключението, че за да може едно предприятие да бѫде оценено необходимо е да опредѣлимъ: 1) неговата бѫдеща приходна стойност и 2) репродукционната му стойност. Ако при това бѫдещата приходна стойност е по-малка отъ репро-

дукционната такава, то мърдатва е първата. Е ли, обаче, репродукционата стойност по-ниска от бъдещата приходна стойност, то нито едната, нито другата не може да бъде взета под внимание, преди да се изследват причините, които съзбрали и въроятно въ бъдеще ще пръчкат на появяването на конкуренти на това, иначе отлично рентираще се, предприятие. Разбира се, че рисъкът от една евентуална конкуренция тръбва да намери съответно отражение въ оценката. Оценяването на този рисъкъ, обаче, е много трудна задача и води къмъ малко или много фалшиви оценки, едно неудобство, което не може да бъде избегнато.

Поради това, че при оценките не могат да бъдат дадени точни цифри не само за риска от конкуренция, но и за репродукционната стойност на организацията, то на практика се работи със една друга спомагателна стойност, а именно със стойността на конкретните имуществени ценности. По този начинъ се получава не цълата, а една частична репродукционна стойност. На така получената частична репродукционна стойност се противопоставя бъдещата приходна стойност, при което втората е обикновено по-висока, тъй като въ частичната репродукционна стойност липсва стойността на организацията. Само въ изключителни случаи положението е обратно. Разликата между тъзи две стойности се подлага на преценка, за да се види дали тя е достатъчно голъма за да накара единъ конкурентъ да създаде подобно предприятие. Така, напримъръ, да приемемъ, че едно фабрично предприятие обещава да носи годишна печалба отъ 40000 марки. Ако приемемъ още за капитализиранъ факторъ годишна лихва отъ 8%, то бъдещата приходна стойност на това предприятие ще е 500000 марки, което не е трудно да се изчисли отъ формулата $W = \frac{E \cdot 100}{r} = \frac{40000 \cdot 100}{8} = 500000$, при което

W е бъдещата приходна стойност, E —предполагаемата годишна печалба въ бъдеще, R —годишния лихвенъ процентъ. Да приемемъ по-нататъкъ, че стойността на земята, зданията, машините инструментите, наличните материали, стоките, вземанията и пр. (следъ спадане на дълговете) се оценяват общо за 420000 марки, при което репродукционната стойност на организацията не е взета предвидъ. При това положение оценителятъ тръбва да направи следните разсъждения. Ако това предприятие има и за въ бъдеще да се развива при същите условия, както и до сега, то стойността му би могла да бъде фиксирана на 500000 марки. Дали може да се разчита и въ бъдеще, че не ще се появятъ нови конкуренти, зависи само отъ обстоятелството, дали организацията на подобна фабрика може да се създаде за 80000 марки. Може би оценителятъ ще намери, че последната не струва 80000 марки и затова разделя тази сума на две, така че за стойност на предприятието той определя сумата 460000 марки (500000—40000). Тази сума (460000) Schmalenbach нарича пакъ бъдеща приходна стойност, обаче, стойност, въ която е вклученъ и рисъкъ отъ конкуренция.

По горния начинъ въ Германия доста отдавна се определя стойността на сградите въ градовете, а именно като аритметична сръдна между репродукционната стойност на даденъ имотъ, наричана още веществена стойност и неговата приходна стойност. Така получената стойност е позната подъ наименованието таксувана стойност. Schmalenbach нарича, че тази метода е доста предпазлива и че може съ успѣхъ да

бъде приложена въ болшинството случаи при оценка на сгради. При оценката на предприятия, обаче, решителна роля играе, преди всичко, оценката на тъхната вътрешна и външна организация.

И така, във връзка съ гореизложеното Schmalenbach различава 3 вида стойности: 1) репродукционна стойност на реалните ценности (420000); 2) бъдеща приходна стойност безъ да се вземе предвидъ рисъкътъ отъ конкуренция (500000); 3) бъдеща приходна стойност следъ като се вземе предвидъ рисъкътъ отъ конкуренция (460000).

Въ Германия, а и другаде, съществува обичаятъ, разликата въ стойността 40000 (460000 — 420000) да бъде вмъкната и скрита между материалините ценности, чрезъ надценяване на известни активи, което, разбира се, е една непозволена маневра, или пъкъ тя се посочва въ актива като отдълно перо „ фирмена стойност“. Англичаните наричатъ тази стойност good will, название, което по-точно изразява същността на това понятие. Ето защо, този терминъ много често се сръща въ специалната немска литература. Въ нашата крайно осъждна счетоводна литература въроятно подъ влияние на немците се е вмъкнало също названието „ фирмена стойност“. Употребява се, обаче, и обозначението „организация“.

Говорейки за оценките, Schmalenbach обръща сериозно внимание върху още единъ фактъ, а именно върху възможността за различното използване на нѣкакво благо. Известно е, че стойността на всъко благо зависи предимно отъ неговата полезност. Ако при това, намъ се представятъ нѣколко възможности за оползотворяване, то стойността на това благо ще е равна на най-голѣмата възможна полезност. Ако единъ фабриканть, чрезъ капитализиране на годишната си печалба намѣри, че стойността на предприятието му е 200000 марки и ако той при евентуална ликвидация би могълъ да получи отъ реализиране на актива си (следъ изплащане на дълговете) 250000 марки, то най-въроятното е, че той ще предпочете да ликвидира и да оползотвори капитала си по другъ начинъ. Иначе той ще трѣба да се задоволява съ сравнително ниския рентабилитетъ на своето предприятие. Отъ една ликвидация, следователно, той би ималъ само полза. На собственикътъ пъкъ на една камено-въглена мина се представятъ много възможности за оползотворяване на последната: да употребява въглищата за собствена нужда (термична електрическа централа и пр.), да ги продава, да даде мината подъ наемъ, да я продаде изцѣло и да ликвидира като продаде на части актива до-колкото въобще може да бъде продаденъ.

Явно е, прочее, че когато става въпросъ за стойността на тази мина, не може да не се изследва, преди всичко, коя отъ гореизброените възможности за оползотворяване ще донесе на стопанина най-голѣмите облаги. Подобни различни възможности имаме почти въ всъко предприятие. Най-важната отъ всички, обаче, е възможността отъ оползотворяване на предприятието чрезъ планомерно развиване на стопанская дейност, за която то е предназначено. Тази стойност е обикновено и най-мѣродавна за опредѣляне стойността на всъко предприятие.

По-горе бѣхме споменали, че за база при изчисленията на приходната стойност на едно предприятие се взематъ резултатите отъ миналото, следъ като, разбира се, бѫдатъ коригирани съ огледъ на бѫдещето. Материалътъ, обаче, който обикновенно ни даватъ сметките „Загуби и

печалби" и баланситъ е съвършено негоденъ за нуждните изчисления. Ето защо, тия данни тръбва да се провърятъ най-грижливо. Това се налага особено днесъ, когато баланситъ съ много по-отдалечени отъ балансовата истина, отколкото преди години. На първо място тръбва да се направятъ корекции по отношение обичайната манипулация съ скрититъ резерви, чието създаване или премахване, както е известно, влияе върху размѣра на печалбата. При тази ревизия тръбва да се обръща особено сериозно внимание не толкова на създаването на скрититъ резерви, колкото на тѣхното обратно проявяване. При този случай, печалбата бива показвана по-висока отколкото е въ действителност и следователно има опасност отъ едно твърде високо изчисление и на самата стойност на предприятието.

Иначе тръбва да се има предвидъ още какви измѣнения въ разходите въроятно ще последватъ при проектираната финансова реорганизация. Така, при преобразуване на еднолична фирма въ акц. д.-во, между другото ще се измѣни размѣра на данъцитъ и на заплатитъ, тъй като членовете отъ управителния съветъ получаватъ месечно възнаграждение.

На практика се задоволяватъ съ провърка на резултатитъ и баланситъ за последните 3 години, като за основа на изчисленията на бѫдещата приходна стойност се взема аритметичната срѣдна отъ коригираните печалби за тия 3 години.

При тази метода се счита, че срѣдниятъ резултатъ отъ трите последни години не носи такъвъ случаенъ характеръ. Освенъ това, избѣгватъ се и доста голѣмитъ допълнителни разноски отъ евентуалните провърки на още нѣколко годишни резултати. Все пакъ подобна практика не бива да се възприема схематично. Особено тръбва да се внимава да не би последните три години да съ години на висока стопанска конюктура и следователно, години на добри печалби. По тѣзи съобразжения, въ нѣкои случаи може да се наложи да се взематъ за основа на изчисленията резултатитъ отъ последните 5 години. Отъ тѣхъ се изключва резултата отъ най-добрата и най-лошата година, така че срѣдната аритметична се изчислява отъ останалите три години.

При други случаи, когато резултатътъ е прѣко зависимъ отъ капитала, съ който се работи, горниятъ начинъ за изчисление не може да се приеме за напълно задоволителенъ. Това важи особено за акц. д.-ва, където обикновено решающъ факторъ за успеха на предприятието е голѣмината на инвестириания капиталъ. Тукъ се налага още една корекция, която се извѣршива чрезъ осрѣдняване на капитала за последните 3 и 5 години (включително и резервите).

Определената по единъ или другъ начинъ печалба отъ миналото, следва да бѫде коригирана още и съ въроятната печалба въ повече, или по-малко, която се очаква въ бѫдеще. Споредъ случая известна част отъ тия предвиждания може да приеме доста конкретенъ цифровъ изразъ; колкото за останалите, работи се съ приблизителни оценки. Ако едно събирателно дружество бѫде превърнато въ акционерно, то може съ доста голѣма сигурностъ да се предвиди съ какви заплати за членовете отъ управителния съветъ ще се обремени годишната печалба.

Къмъ трудностите свързани съ всички гореизброени оценки най-после се прибавя още една, може би най-голѣмата, а именно: опредѣлянето на лихвения процентъ възь основа на които би следвало да се ка-

питализира изчислената бѫдеща годишна печалба. Schmalenbach намира, че височината на този процентъ зависи отъ юридическата форма, голѣмината и бранша на дадено предприятие. Разбира се, че предпазливостта изисква щото този процентъ да бѫде по-скоро малко по-високъ, отколкото по-нисъкъ, тъй като изчисления по този начинъ капиталъ ще е сравнително по-малъкъ.

За намиране стойността (W) на едно предприятие, което ще работи опредѣлено число години (n), следъ което ще ликвидира, Schmalenbach дава следната формула: $W = \frac{E_1}{1.0P} + \frac{E_2}{1.0P^2} + \frac{E_3}{1.0P^3} + \dots + \frac{E_n}{1.0P^n} + \frac{L}{1.0P^n}$ въ която P =възприетия лихвенъ процентъ, E_1 , E_2 , E_3 , и т. н. до E_n сѫ предполагаемите годишни печалби за всѣка една отъ n години, а L =ликвидационната стойност на актива (следъ изплащане дълговетѣ). Всички данни сѫ сконтириани къмъ днешна дата.

Ако ли едно предприятие е въ състояние да дава годишна рента (E) за неопределено време (теоретически вѣчна рента), то при положение, че е уговоренъ лихвенъ процентъ отъ 7%, неговата стойност (W) е равна на: $W = \frac{E_{.00}}{P} = \frac{63000.100}{7} = 900000.$

При случай, че ликвидационната стойност (L) на едно предприятие, което ще ликвидира следъ n години, е равна на настоящата му стойност (W) или $L = W$, то и изчисленията добиватъ следния видъ (при условие, че $E_1 = E_2 = E_3 = \dots = E_n$)

$$W = \frac{E}{1.0P} + \frac{E}{1.0P^2} + \frac{E}{1.0P^3} + \dots + \frac{E}{1.0P^n} + \frac{W}{1.0P^n}; W - \frac{W}{1.0P^n} = E \frac{1 - \frac{1}{1.0P^n}}{0.0P^n}$$

$$W = E \frac{\frac{1}{0.0P}}{1 - \frac{1}{1.0P^n}} = \frac{E}{0.0P} = \frac{E. 100}{P}$$

А това значи, че при всички случаи, при които макаръ и времетраенето на предприятието е ограничено, но при които ликвидационната стойност е равна на настоящата стойност, може да се работи съ формулата за вѣчната рента. Като се има предвидъ, че всѣко предприятие се стреми да запази капитала си поне въ първоначалния му размѣръ, става явно, че тази формула има доста широко приложение.

И най-после не ще и дума, че отъ изчислената по единъ или другъ начинъ стойност на дадено предприятие следва да се спаднатъ всички разноски свързани съ неговото преустройство.

Това сѫ въ общи черти схващанията на единъ отъ най-голѣмите съвременни стопански капацитети въ Германия по една отъ най-деликатнитѣ проблеми въ учението за оценките.

III.

Нека видимъ сега какво разбира създателя на органическия балансъ Schmidt подъ понятието „стойност на едно предприятие“.¹⁾

¹⁾ F. Schmidt — Die organische Tageswertbilanz, Leipzig 1929 (3 Auflage) S. 67.

Като най-отявленъ дуаластъ и следователно привърженикъ на оценките съ дневната стойност, Schmidt се различава въ своите схващания твърде много отъ Schmalenbach. Два сѫ, споредъ него, начините по които на практика се извършва тази оценка: 1) намиране стойността на предприятието като сума отъ единичните репродукционни стойности и 2) опредѣлянето на неговата приходна стойност.

При първия случай изчисленията се основаватъ на сбора отъ дневната стойност на всички балансови пера, включително дневната стойност на нематериалните ценности. Тази общата стойност показва какъвъ капиталъ е нуженъ въ деня на баланса за да се възпроизведе това предприятие въ днешния му видъ. Разбира се, че и Schmidt признава, какво тази сума не винаги представлява стойността на предприятието като стопанско цѣло. Ако едно предприятие дава печалби по-голѣми отъ нормалното олихвяване на вложения въ него капиталъ, то несъмнено е, че и собственикътъ би продалъ това предприятие само ако му се даде цена равна на неговата приходна стойност. Все пакъ репродукционната стойност запазва своето голѣмо значение, тъй като, за да знаемъ каква е приходната стойност, трѣба да знаемъ, преди всичко, какъвъ е резултата, който дава едно предприятие. За да знаемъ, обаче, какъвъ е този резултатъ, трѣба да знаемъ каква е дневната стойност на разносните, които чрезъ процеса на оборота се включватъ въ костумите стойности на производството.¹⁾

Приходната стойност на дадено предприятие се изчислява чрезъ капитализиране на чистата печалба по нормалния лихвенъ процентъ въ страната. Разбира се, че при преобразуване, фузии и др. финансови операции, за база се взема срѣдния резултатъ отъ последните нѣколко години, следъ като се коригира съ огледъ на бѫдещето. А самиятъ лихвенъ процентъ, предвидъ на рисковетъ въ бѫдеще, се фиксира обикновено малко по-високо отъ нормалния лихвенъ процентъ въ страната. Въ това отношение всички препоръки на Schmidt се схождатъ съ тия на Schmalenbach. Той, обаче, изрично подчертава, че обикновено приходната стойност на всѣко предприятие трѣба да се приближава до неговата репродукционна стойност. Ако приходната стойност е по-голѣма отъ нормално, то тази разлика въ повече се дължи на личните постижения на предприемача. Тѣзи лични способности, обаче, сѫ особенъ видъ лична стойност, която нѣма място въ баланса и следователно не може да бѫде активирана подъ формата на фирмена стойност. Само другите нематериални ценности, като права, монополи и разносните по организацията сѫ части отъ имуществото и могатъ да бѫдатъ поставени като активи въ баланса.

IV.

Нека най-после разгледаме какъ схваща тия проблеми Nicklisch²⁾, който безспорно е най-авторитетния съвремененъ представител на балансовата школа на статистикъ. Стойността на фирмата може споредъ

¹⁾ Известно е, че подъ печалба Schmidt разбира само печалбата отъ оборота, като разлика отъ дневната репродукционна или новодоставна стойност и продажната стойност на продадените стоки. Иначе всички конюнктурни загуби и печалби за него сѫ само стойностно измѣнение на имуществото.

²⁾ H. Nicklisch — Die Betriebswirtschaft — Stuttgart 1932, S. 434—443.

него да бъде изчислена също по 2 начина, а именно: като се вземе за изходна точка при изчисленията разхода или прихода.

Въ първия случай, за стойността на фирмата се приема сумата на направените разходи за придобиване на нематериалните ценности, които са компоненти на перото фирмено стойност въ баланса. При това, самият разход тръбва да се вземат предвид, които още не са покрити чрезъ получението на пазара приходи, тъй като тъо още не са завършили своя оборотъ (не са били калкулирани изцяло въ костуемите стойности на произведените и пласирани артикули). Въ такъв случай, обаче, тръбва да е на лице и възможността за едно подобно покритие въ бъдеще. Сумата на тъзи разходи тръбва да се коригира чрезъ прибавяне: 1) на лихвата отъ дня на разхода, до дня за който се прави оценката, и 2) съ стойността на бъдещите облаги, за които не може да се определи какъвъ разходъ, е бил направенъ (клиентелата). Отъ така получената сума тръбва да се спадне известна сума за риска, тъй като не винаги е сигурно, че разходитъ за нематериалните ценности по-късно действително ще намърятъ покритие на пазара. Въ резултатъ на тия пресмятания получаваме така наречената разходна стойност на фирмата. За да получимъ най-после самата фирмена стойност, тръбва къмъ разходната стойност на фирмата да прибавимъ още една сума, която отговаря на съдържанието получавана въ повече печалба отъ предприятието въ същия браншъ. Въ този случай фирмната стойност се схваща като благо, което се продава съ печалба. Разбира се, че отъ тази калкулирана продажна стойност следва да се спаднатъ и разносите отъ евентуалната продажба на предприятието.

Използването пъкъ на прихода за база на изчисленията може да става също по два начина: директенъ и индиректенъ. При директния начинъ тръбва, преди всичко, да се извършатъ известни корекции върху печалбата, като подъ печалба тръбва да разбираме печалбата отъ пръката дейност на предприятието (не и случаите или спекулативни печалби). Сумите, които по договоръ се отдълватъ отъ чистата печалба за тантиеми, тръбва да бъдатъ спаднати отъ последната преди да пристъпимъ къмъ каквито и да било изчисления. По същия начинъ се спадатъ още: 1) печалбите получени въ повече следствие продажбата на ценности, въ балансовата стойност на които чрезъ подценяване са били създадени скрити резерви, 2) привидните печалби, които са получени като резултатъ отъ обезценката на националната монетна единица при инфляция, и 3) правените въ по-малко отъ нормално амортизации, въ който случай разликата тръбва да се спадне допълнително отъ печалбата. Печалбите пъкъ, които презъ годината или при приключването са били укрити (минаване въ „общи разноски“ стойността на единъ генераленъ ремонтъ, или на домашните разноски, или пъкъ създаване на скрити резерви чрезъ подценяване на стоковата наличност и пр.) тръбва да се прибавятъ къмъ чистата годишна печалба. Тъй като резултатътъ отъ последната година не е достатъченъ да ни даде задоволителна характеристика за дейността на едно предприятие, то също и Nicklisch, подобно на Schmalenbach, препоръчва да се вземе за база на изчисленията съдържанието коригирана печалба отъ няколко години, при което да се гледа да се обхванатъ еднакво както години на криза, така и години на висока стопанска конюнктура. Ако предприятието е загубило известни възмож-

ности за бъдещи печалби, то съответната сума тръбва да бъде спадната. Новитът пъкът възможности тръбва да се оценят предпазливо и да се вземат предвид.

Отъ получената, следът всички гореизброени корекции, сума, тръбва да се спадне още обичайната лихва върху работящия въ предприятието капиталъ и предприемаческото възнаграждение на стопанина, така че отъ цълата печалба се получава като остатъкъ само така наречената предприемаческа печалба.

Щомъ веднъжъ сме изчислили каква е сръдната предприемаческа печалба, то за опредъляне на фирмната стойност, не ни остава нищо друго, освенъ да капитализираме тая печалба. За целта Nicklisch ни дава 2 методи: търговската и математическата. Първата вижда въ фирмната стойност идеалния капиталъ, който носи неопределено време известна годишна предприемаческа печалба. За изчисление на този идеаленъ капиталъ се използува познатата вече отъ Schmalenbach формула

$$W = \frac{Gd \cdot 100}{k}, \text{ въ която } Gd \text{ е сръдната предприемаческа печалба, а } k \text{ е годишния лихвенъ процентъ.}$$

Математическата метода вижда въ фирмната стойност единъ капиталъ, който дава известно число години (n) определена рента. При това заедно съ последния годишенъ анюитетъ на рентата се погасява и самия капиталъ. Ето защо въ случая се употребява познатата формула за рентитъ: $W = \frac{Gd \cdot (q^n - 1)}{q^n (q - 1)}$

Ако въ тази формула поставимъ $n = \infty$, то ще получимъ първата формула. При това положение е ясно, че за приложението на едната или другата метода, единствено решающе тръбва да бъде съобразението, дали може да се очаква, че предприемаческата печалба ще се получава неопределено число години, безъ да се правят допълнителни разходи, или не. Nicklisch намира, че формулата за рентата е подходяща. Преди да бъде приложена тая формула, обаче, тръбва предпазливо да бъде определено времетраенето на тази рента. Колкото се касае до лихвения процентъ, той се фиксира по правило малко по-високо отъ сръдния лихвенъ процентъ въ страната, съ огледъ на бъдещите рискове. Големината на риска споредъ Nicklisch зависи отъ юридическата форма на предприятието, големината му, реномето съ което се ползува, мястото където се намира, неговата уредба и пр.

При индиректния начинъ за изчисление на фирмната стойност, първо се опредъля общата приходна стойност на предприятието. Разбира се, че печалбата, която служи за основа на капитализирането не е така стъснена, както при директния начинъ, а съдържа въ себе си всички суми определени за резерви, лихвата върху собствения капиталъ, предприемаческото възнаграждение и предприемаческата печалба. Договорните възнаграждения за тантиеми следва и тукъ да бъдатъ изключени. Противно на практиката и господствующето мнение въ литературата, Nicklisch намира, че е по-добре предприемаческото възнаграждение също да се изключи отъ печалбата, тъй като последното не се счита, че е пряко зависимо отъ капитала, като производственъ факторъ, а е възнаграждение за труда на предприемача — възнаграждение, което той би

платиль иначе на своя пълномощникъ, въ случай, че не желае да работи лично въ предприятието. Колкото се касае до предприемаческата печалба, то хората съм свикнали да гледатъ на нея като резултатъ отъ предприемаческия капиталъ. Чрезъ изключване на предприемаческото възнаграждение отъ печалбата, би се отстранила една нееднаквостъ въ третирането на предприятията на личности и предприятията на капитали, тъй като при предприятията на капитали, напр. при акционерните дружества, предприемаческото възнаграждение (заплатитъ на управителния съветъ) както е известно се минават въ общи разноски, докато въ едно единолично предприятие или събиране, собствениците не си начисляватъ заплати.

По-нататъкъ Nicklisch работи по същия начинъ както Schmalenbach. Чрезъ капитализиране на коригираната сръдна годишна печалба той намира капиталовата стойност на предприятието (W). На тази стойност противопоставя стойността на имуществото (S), като сборъ отъ репродукционните стойности на отдѣлните материали имуществени ценности. Бъ такъвъ случай фирменията стойност (F) е равна $F=W-S$. Отъ съображения на предпазливостъ, обаче, на практика се взема само половината отъ разликата между W и S .

И Nicklisch, подобно на Schmalenbach, намира, че това е една метода, която не може да претендира за голъма точностъ.

Най-следствие нека видимъ какъ гледа Nicklisch на въпроса за посочването на фирменията стойност въ баланса. По начало той прави разлика между оригинална и деривативна фирмени стойности. Оригиналната се намира още въ притежание на този, който я създадъл, а деривативната е придобита чрезъ покупка. Тази последната, обаче, не е постоянна, а постепенно изчезва, заедно съ намаляването на прихода, който може да се счита че е пръвъ резултатъ отъ направените разходи за придобиването на една нематериална ценност. Но на мястото на тази изчезваща, възмездно придобита фирмена стойност, почва да се създава нова такава, която вече се дължи на направените разходи отъ новия собственикъ на предприятието. Тази нова фирмена стойност носи вече оригиналенъ характеръ.

Активирането на оригиналната фирмена стойност въ баланса се оспорва. Това, обаче, става по-скоро отъ юридически, отколкото отъ стопански съображения. Иначе, стопански погледнато, би тръбвало всѣка ценность, която принадлежи на предприятието да намѣри отражение въ неговия балансъ. Така, напримѣръ, за оригиналната фирмена стойност би могла да се води специална сметка, която да се задължава съ всички разходи направени за създаването, поддържането или увеличението на последната. Отъ друга страна тази сметка ще тръбва редовно да се завръща съ направените неудачни разходи¹⁾, или съ намѣрилътъ на пазара покритие части отъ нея²⁾. За да не се влѣзе пъкъ въ противоречие съ респективните закони, не остава нищо друго, освенъ да се създаде въ пасива на баланса контрола активно (корекционно) перо на сѫщата сума³⁾. Последното ще неутрализира влиянието на фирменията стойност върху размѣра на изчисляваната годишна печалба.

¹⁾ Чрезъ задължаване на „Загуби и печалби“ или друга резултатна с/ка.

²⁾ Подобно на амортизиацията на постоянните средства; чрезъ калкулация въ ко-
стумите стойности на продадените стоки.

³⁾ Чрезъ задължаване на с/ка „Загуби и печалби“.

V.

Отъ гореизложеното се вижда, че да се опредѣли на практика приходната, resp. фирмната стойност на едно предприятие, е крайно трудно. Трудността се състои главно въ „гадането“ на бѫдещето съ всевъзможните шансове и рискове и въ опредѣлянето на подходящъ лихвенъ процентъ при капитализацията на съответната печалба.

Съ въпроса за опредѣлянето на подходящъ лихвенъ процентъ, който да отразява най-точно рискътъ, който се крие въ предприятието отъ даденъ браншъ, се занимава доста подробно Mellerowicz¹⁾. Както видѣхме, два сѫ моментитѣ които опредѣлятъ височината на този процентъ: обикновения лихвенъ процентъ въ страната и специалния рисъкъ на оценяваното предприятие. Споредъ Mellerowicz (стр. 128) обикновениятъ лихвенъ процентъ въ страната е процентътъ, който се смѣта при първостепени ипотеки и държавни заеми, или съ други думи, при заеми безъ рисъкъ. Този процентъ е различенъ за разните държави, защото все пакъ той се влияе отъ известни рискови моменти и защото височината на лихвата зависи не само отъ риска, а и отъ търсенето и предлагането на капитали въ дадена страна. Вънъ отъ това, този процентъ показва известна тенденция на развитие и вътре въ самата страна. Тази тенденция зависи отъ общото развитие на благосъстоянието на единъ народъ. И най-после процентътъ търпи и известни кратковременни колебания, отговарящи на особеното стопанско положение на момента.

Всъкъ отклонение отъ обикновения лихвенъ процентъ въ страната дава изразъ на риска, който може да намалява доходитъ на предприятието. Този рисъкъ въ отдѣлни предприятия или браншове е най-различенъ. За капиталистическото стопанство сѫ отъ особена важност капиталовия рисъкъ и пласментния рисъкъ. Разбира се има и предприятия, които сѫ свързани съ сравнително малъкъ рисъкъ. Къмъ последнитѣ Mellerowicz причислява земедѣлските стопанства. За да се опредѣли тѣхната стойност достатъчно е да се капитализира прихода имъ съ обикновения процентъ въ страната. Цената на този родъ стопанства е сравнително по-висока, понеже тѣ даватъ възможност за пласиране труда и препитание на тѣхния притежателъ. Разбира се, че подъ думата приходъ на едно земедѣлско стопанство трѣбва да разбираме онъ приходъ, къмъ който е прибавена стойността на всички консумирани въ натура продукти отъ стопанина и членовете на семейството му и следъ спадане на известна сума за „надниците“, които сѫ изработени отъ тия последнитѣ.

За да се даде възможность на притокъ на капитали къмъ рисковани предприятия, необходимо е щото последнитѣ да иматъ единъ по-голѣмъ рентабилитетъ. Следователно, при опредѣленъ годишенъ доходъ би трѣбвало вложения въ подобно предприятие капиталъ да бѫде по-малъкъ. Приходната стойност на това предприятие, или цената му, ще е по-ниска отъ приходната стойност на едно предприятие съ сравнително нищоженъ рисъкъ. Отъ тукъ следва, че и лихвения процентъ, който служи за база на капитализиране годишния доходъ на предприятието въ първия случай ще трѣбва да е по-високъ. Изчислената по този начинъ

¹⁾ Konrad Mellerowicz—Grundlagen betriebswirtschaftlicher Wertungslehre 1926.

стойност ще е по-ниска на нея ще отговаря по-голъмъ рентабилитетъ, благодарение на което предприятието би могло да намъри купувачи.

По-горе спомънахме за капиталовия рисъкъ и пласментния рисъкъ. Има предприятия, които изискват скъпи постройки, машини и инсталации. При недостатъчен рентабилитет такова предприятие би могло да ликвидира или да преобрази производството си само след като понесе значителни загуби. Колкото по-голъмъ е капиталовия интензитетъ на едно предприятие, толкозъ по-голъмъ е и капиталовия рисъкъ и толкова по-високъ следва да бъде капитализация лихвенъ процентъ. Покрай това, обаче, подобни предприятия иматъ и преимущество, че рисъкътъ отъ увеличение на конкуренцията при тъхъ не е тъй голъмъ, понеже не е лесно да бъдатъ мобилизираны голъми капитали. Освенъ това, въ тия предприятия се иска твърде много отъ ръководството и организацията на производството, които не тъй лесно могатъ да бъдатъ копирани.

При търговски предприятия и фабрики, при които не се изискватъ голъми капитали, рисъкътъ отъ конкуренция е много голъмъ и следователно капитализация лихвенъ процентъ също тръбва да е по-високъ.

По отношение риска на пласмента, може да се установи като правило, че колкото по-постоянни сѫ нуждите за чието удовлетворение данено предприятие произвежда стопански блага, толкова по-малъкъ е риска, че тия блага ще намърятъ купувачи на пазара. И обратно, колкото по-промънчиви сѫ тия нужди (модни артикули), толкова по-голъмъ е този рисъкъ.

И Mellerowicz, подобно на Schmalenbach и Nicklisch, е на мнение, че рисъкътъ въ различните браншове е различенъ. За ограничаване на този рисъкъ, обаче, предприятията си служатъ съ системата на компенсациите и то по два начина: тъ разнообразяватъ производството си чрезъ увеличение броя на произвежданите и продавани артикули, или пъкъ разширяватъ своя пласментенъ базисъ, въпръки специализираното си производство, чрезъ производствени споразумения и пласиране на производството си чрезъ синдикати. Разбира се, че е възможно още и намаление на пласментния рисъкъ чрезъ рационализация, която би дала възможност да се пласира производството по цени подъ всъка конкуренция.

И самата юридическа форма на предприятието влияе върху голъмината на риска. Така, напримър, най-нисъкъ е риска при акционерните дружества и командитните дружества съ акции, по-голъмъ е при О. О. Д-вата, още по-голъмъ при едноличната фирма и най-голъмъ при събиранителните дружества.

Рисъкътъ обикновено се намалява и съ голъмината на предприятието, защото последната е предпоставка за всъка рационализация, която би намалила производствените разноски. Освенъ това, голъмината на предприятието увеличава сигурността чрезъ влиянието, което има всъко голъмо предприятие върху пазара и въобще върху стопанския животъ.

Най-после, годините които е просъществувало дадено предприятие и доброто име, съ което се ползува, даватъ на новия му приобретател сигурността, че това предприятие е жизнеспособно и рентабилно, разбира се, ако нѣма основание да се вѣрва, че положението му се е вече измѣнило.

Разбира се, че горните правила ни даватъ само въ общи черти най-важните моменти при определяне височината на риска, безъ да ни даватъ цифри.

Все пакъ Mellerowicz не се задоволява само съ общи правила, а се мъчи да даде цифровъ изразъ на риска. За тази цел той предлага особена метода¹⁾ която се базира на капиталовата структура на предприятието.

Mellerowicz (стр. 137) е на мнение, че обикновено колкото по-голъмъ е риска въ одно предприятие, толкова по-малко чужди капитали има то на разположение, или обратно изразено: процента на собствения капиталъ е толкова по-голъмъ колкото по-голъмъ е и риска. По отношение собствения капиталъ на предприятието, може да се каже, че колкото повече скрити резерви има това предприятие, толкова по-голъмъ е и риска. Изхождайки отъ тия съображения Mellerowicz раздѣля цѣлия срѣдно действуващъ въ одно предприятие капиталъ на три категории: заемни капитали, собствени капитали съгласно баланса и скрити резерви. За всяка категория капитали той опредѣля различенъ лихвенъ процентъ, отговарящъ на риска който се носи отъ съответната категория капитали. За изчисление на този лихвенъ процентъ, той си служи въ помощта на специални фактори, а именно: за заемния капиталъ 1, за показания въ баланса капиталъ ведно съ всички явни резерви $1\frac{1}{2}$ и за скритите резерви 2. Така, ако процентно едно предприятие работи съ 30% чужди капитали, 50% собствени капитали съгласно баланса и 20% скрити резерви и при положение, че лихвениятъ процентъ въ страната е 4%, то лихвениятъ процентъ, отговарящъ на рисковете въ това предприятие, споредъ Mellerowicz, ще е 5·8%. При обикновена лихва въ страната отъ 8% получаваме съответенъ процентъ 11·6%.

Изхождайки отъ тази метода и използвайки статистически материъл относно капиталовата структура на разните видове предприятия, Mellerowicz е изработилъ специална таблица съ типови лихвени проценти, отговарящи на риска въ съответната категория предприятия (стр. 138). Разбира се, че тамъ кѫдето заемните капитали не сѫ достъпни за предприятието, освенъ при по-високъ отъ обикновения лихвенъ процентъ въ страната, то за база при изчисленията по отношение чуждия капиталъ трѣбва да се приложи оригиналния лихвенъ процентъ, който се плаща отъ дадено предприятие.

VI.

Отношението на Schmalenbach, Schmidt и Nicklisch къмъ проблематиката въ оценката на предприятието като стопанско цѣло не може да бѫде добре разбрано, ако не се познаватъ, преди всичко, тѣхните принципни схващания по целите на баланса.

Видѣхме, че Schmalenbach признава само една стойност за мѣроядна, а именно бѫдещата приходна стойност. Това се обяснява съ неговата балансова теория, споредъ която балансът може да преследва само една целъ: или изчисляване на печалбата, или опредѣляне стойността на имуществото. Втората задача, обаче, може да бѫде решена

¹⁾ Върху тази метода обръщатъ внимание както Schmalenbach, така и Nicklisch макаръ, че се отнасятъ доста резервирано къмъ нейните резултати.

само твърде незадоволително, тъй като сборътъ отъ стойността на отдълните имуществени ценности не дава стойността на предприятието, а въ най-добрия случай — неговата репродукционна стойност. Иначе той отрича научната стойност на дуалистиката¹⁾.

Schmidt пъкъ държи на становището, че съ единъ и същъ балансъ може еднакво добре да се изчисли както резултата, така и имуществото на едно предприятие. Предприятието за него има две стойности: репродукционна и приходна. Приходната стойност може да бъде по-висока, или по-ниска отъ репродукционната стойност (или по изключение равна), въ зависимост отъ печалбите на предприятието и височината на лихвения процентъ въ страната. Разликата между дветъ стойности, следователно, е положителна или отрицателна величина, която може да бъде активирана въ баланса (въ случай че приходната стойност е по-голяма отъ репродукционната) или да бъде поставенъ въ пасива (въ обратния случай). Безспорно е, че практическата стойност на едно подобно компромисно разрешение на въпроса за възможността отъ стойностното изобразяване на имуществото въ баланса е твърде малка. Schmidt, обаче, не може да не направи подобно предложение ако иска да бъде консеквентъ. Съ това той идва само да подчертая, че се съгласява по начало съ теорията на Schmalenbach за стойността, която както видяхме, държи смѣтка за най-голямата полезност.

Има, обаче, нѣщо друго, по което Schmidt се различава доста отъ Schmalenbach, а именно: той отдава по-голямо внимание на настоящата репродукционна стойност.²⁾ Споредъ него, разликата между репродукционната стойност и приходната стойност на едно предприятие, въ случай, че не се касае до монополи, патенти, концесии и пр. се дължи на способностите на предприемача. Въ ерата на стопанския либерализъмъ всѣки може да копира едно или друго предприятие. Достатъчно е да разполага съ единъ капиталъ поне равенъ на репродукционната стойност на това предприятие. Дали, обаче, нему ще се удаде чрезъ по-удачно комбиниране на производствените фактори да достигне по-голямъ рентабилитетъ, или обратно, зависи до голяма степень отъ личните качества и способности на този предприемач.

Ние не можемъ да не подчертаемъ голямата убедителност на Schmalenbach и неговата отлична аргументация. Все пакъ намъ се струва като че ли Schmidt по-добре е схваналъ доста субективния характеръ на приходната стойност. И наистина това опущение въ съжденията на Schmalenbach можемъ най-добре да разберемъ като си представимъ една продажба на предприятие. Въ този случай при опредѣляне на приходната стойност ще е логично да се вземе за база на изчисленията само онай евентуална печалба която би добиъ отъ това предприятие всѣки срѣдно способенъ предприемачъ. По този начинъ ние бихме се освободили отъ субективността на едни изчисления, които предполагатъ, че и бѫдещия ръководителъ на това предприятие ще има точно същите ка-

¹⁾ Подъ дуалистика Schmalenbach разбира всѣко балансово учение което проповѣдава, че съ единъ и същи балансъ може да се опредѣли имуществото и печалбата или съ други думи за него сѫ дуалисти както статисти, така и организатори.

²⁾ Въ репродукционната стойност Schmidt включва (стр. 108) и всички нематериални ценности за добиването на които трѣбва да се направятъ известни разходи напр. разносите за пушане въ ходъ на една фабрика (*Ingangsetzung*), организацията и др.

чества и същия приемачески духъ както своя предшественикъ. Въ случаи се касае само до опредѣлянето на една обективна стойност. Дали, обаче, цената по която ще се постигне съгласието за прехвърляне на предприятието върху новия му собственикъ ще отговаря на тази стойност, това е съвършено отдѣленъ въпросъ.

По сѫщите съображения, ако Schmidt иска върно да изобрази имущество на едно предприятие въ единъ балансъ, то той би следвало да има предвидъ именно тази обективна приходна стойност. Само тогава той би ималъ основание да каже, че разликата между репродукционната стойност и приходната такава се дължи на личнитѣ способности на приемача, които сѫ особенъ видъ лична стойност която не може да бѫде активирана въ баланса подъ формата на фирмена стойност. Иначе методата на Schmalenbach не търпи възражение въ случаи, че се касае до по-крупни предприятия, при които обикновено решителна роля играе капитала.

Характерното въ Nicklisch пакъ е, че той като статикъ, държи здраво на традициите въ балансовото учение. За него стойността на всѣка имуществена ценность (включително и на фирмената стойност) се равнява на костуемата стойност. Само въ случаи, че дневната стойност е по-ниска отъ костуемата, то първата трѣбва да бѫде предпочетена при оценките. Противно на динамиците и дуалистите, Nicklisch се интересува именно отъ това какво е коствало създаването или покупката на една материална и нематериална ценность. Той намира, че само тази стойност е действителна, понеже тя почива на реална сдѣлка съ конкретно количество блага, при доставката на които сѫ изразходвани точно определени суми за комисиона, превозни разноски, застраховки и пр. За Nicklisch бѫдещето е доста проблематично и той гледа скептично на него. Все пакъ той не може да отрече голѣмото значение на приходната стойност. Като статикъ, обаче, той работи съ понятието „ фирмена стойност“ като отдѣлна нематериална ценность, наред съ всички останали имуществени ценности въ баланса. Иначе и не може да бѫде, понеже за Nicklisch баланса е преди всичко стойностно изображение на имуществените и капиталови наличности. И трѣбва да признаемъ, че неговата директна метода за опредѣляне фирмената стойност е отлично обоснована. Намъ се струва, че тази метода има особено преимущество въ това, че благодарение значителното стъсняване базата на капитализираната печалба (капитализирива се само приемаческата печалба), грѣшките при опредѣлянето на лихвения процентъ не се отразяватъ тѣй силно върху величината на търсената фирмена стойност.

Въ заключение ще кажемъ, че въпрѣки всички трудности, които се срѣщатъ при прилагането на практика на теорията за оценяването на предприятието като стопанска единица, тая теория не губи ни най-малко отъ своето значение. Тъкмо обратно, съставлявайки една отъ най-интересните глави отъ учението за оценките, тази теория има голѣмо възпитателно значение и за новите стопански поколѣния, които преди всичко трѣбва да се научатъ да разсѫждаватъ стопански.

Безспорно е, че гореизложеното не изчерпва всички възможни случаи и съображения при оценяването на едно предприятие. Иначе и не може да бѫде, понеже стопанския животъ съ своите тѣй сложни прояви е толкозъ многостраненъ, че е немислимо да бѫде обхванатъ въ строго

опредѣлени рецепти. Колкото се касае до различията въ схващанията на тѣзи автори, то тѣ ще ни помогнатъ да вникнемъ още по-дѣлбоко въ тоя тѣй сложенъ комплексъ отъ въпроси и да ни предпазятъ отъ едно-странчивостъ.

ДЪРЖАВАТА КАТО ТЪРГОВЕЦЪ¹⁾

отъ

д-ръ ГОРАНЪ ИВАНОВЪ

I.

Въ епохата следъ войнитѣ забелязваме засилване намѣсата на държавата въ стопанския животъ. Тази намѣса не се изразява само въ законодателни мѣрки, насочени къмъ поощряване на единъ или другъ видъ стопанска дейност, а и въ активното участие на държавата въ стопанския животъ като субектъ на стопанска дейност. Понеже тая дейност се изразява често въ сключване на търговски сдѣлки, поставя се въпроса: съвмѣстимо ли е съ качеството на държавата като носителъ на върховната власть, на суверенитета, сключването на търговски сдѣлки, и по кои правила се обсѫждатъ отношенията породени отъ тия сдѣлки и на второ място, съвмѣстимо ли е съ това качество сключването на търговски сдѣлки по занаятъ или съ други думи, може ли държавата да придобие качеството на търговецъ?

Първия въпросъ, дали е съвмѣстимо съ качеството на държавата като носителъ на публична власть сключването на търговски сдѣлки, е свързанъ съ въпроса дали е съвмѣстимо съ това качество сключването въобще на каквито и да било частно-правни сдѣлки, упражняването на частно-стопанска дейност, защото съ сѫщностъ търговските сдѣлки сѫ само единъ видъ частно-правни сдѣлки.

На този въпросъ трѣба да се отговори положително.

Сключването на частно-правни сдѣлки отъ страна на държавата не само че е съвмѣстимо съ нейната публична власть, но се явява и необходимо за осъществяване на нейнитѣ най-важни и най-сѫществени цели и за упражнение на нейнитѣ най-важни функции като такава власть. То се налага за стопанизването на нейнитѣ обществени имоти, на птицата, желѣзниците, пощите и телеграфите, за поддържането на въздушнитѣ съобщения, за стопанизването на горите, езерата, блата, както и за стопанизването на частните имоти на държавата. При стопанизването на тия имоти неизбѣжно е за държавата сключването на частно-правни сдѣлки.

По кои правила се обсѫждатъ отношенията на държавата при сключването на тия сдѣлки? По този въпросъ сѫществуватъ две системи.

1. Споредъ едната система, по отношение на държавата и другите публично-правни тѣла, като общините и пр., по начало, правилата на частното право сѫ неприложими. Частното право не се прилага нито при обсѫждането на правата и задълженията, които тия тѣла поематъ при сключването на частно-правни сдѣлки и извършването на действия, елементитѣ на които се съдѣржатъ въ частното право (търговското и

¹⁾ Лекция, четена на годишния актъ на Висшето търговско училище, Варна, на 12. XII. 1937 година.

гражданското), нито по отношение подсъдността на споровете, които възникват от такива действия. Тази система е възприета от юриспруденцията на административните юрисдикции въ Франция. Споредъ французкия *Conseil d'Etat*, който съответствува на нашия Върховенъ административенъ съдъ, държавата, департаментите и общините не се подчиняват нито по отношение на източниците, нито по отношение приоритета на своите задължения, нито по отношение тяхната подсъдност на началата на гражданското и търговското право. Само тамъ, където законъ съдържа изрични изключения, нѣкои тяхни задължения се подчиняват на частното право и само тогава по отношение на тяхъ се прилагатъ неговите правила. Такива сѫ въ французкото право разпорежданията на закона за горите и на закона за пощите. Тази система, възприета от юриспруденцията на Франция, се критикува остро въ науката, както отъ авторите, които се занимаватъ съ гражданско право, така и отъ тия, които се занимаватъ съ административно право. И единътъ, и другите съдържатъ, че е по-правилно да се подчини държавата на частното право въ случаите, когато тя сключва сдѣлки или извършва действия, елементите на които сѫ опредѣлени въ частното право. „Да се подчини държавата на общото право, на частното право при изпълнението на нѣкои свои функции — казва Е. Thaller въ *Traité élémentaire de droit commercial*, 1925 г., стр. 139 — значи да се дадатъ повече гаранции на гражданите срещу произволните и ощетяващи ги действия на администрацията“. Това съвпадение на Е. Thaller се поддържа и отъ известния у насъ професоръ по административно право, Berthélémy въ *Traité élémentaire de droit administratif*, 1923 г., стр. 23.

Споредъ системата, възприета отъ французките административни юрисдикции, и когато извършива частно-стопанска дейност, и когато сключва частно-правни сдѣлки, държавата действува като административна власт и нейните действия се обсѫждатъ не по правилата на частното, а по тѣзи на административното право. Споредъ това съвпадение държавата се явява навсъкъде само въ едно лице, само като носителъ на публична властъ, като носителъ на суверинитета.

2. Споредъ втората система държавата може да се яви въ две лица, като субектъ на публичното право и като субектъ на частното право. Държавата се разглежда като субектъ на частното право тогава, когато влиза въ правоотношения и извършива действия, елементите на които сѫ опредѣлени въ частното право. Такива сѫ действията на държавата, когато сключва частно-правни сдѣлки, купува, продава, дава или взема подъ наемъ; когато упражнявайки своята дейност ощети нѣкое частно лице и т. н. Като субектъ на публичното право държавата действува, когато упражнява своя суверинитет и когато извършива актове на управление. Напр. когато законодателствува, раздава правосъдие, извършива административни действия и пр. Когато държавата действува като субектъ на частно-правни отношения, тя се опредѣля споредъ тази система съ понятието „фискъ“. Тая система е възприета въ Германия, и е осветена съ § 89, ал. I на германския граждански законъ, споредъ който държавата и другите публично-правни тѣла отговарятъ за действията на своите служители, както частните юридически лица — за действията на своите представители.

Въ нѣмското право подъ понятието „фискъ“ се разбира не само

държавата като субектъ на частни права, но и държавата като юридическо лице на частното право. Всъкожде, кждето държавата участвува като субектъ на частното право се смята, че участвува като отдельно юридическо лице. На трето място понятието „фискъ“ се употребява във Германия не само за определяне на държавата като субектъ на частното право, но изобщо на държавата като носител на имуществени интереси, на първо място, разбира се, като носител на права и задължения отъ частно-правенъ характеръ. Понятието „фискъ“ и у насъ има почти същътъ значения.

У насъ е възприета втората система. Това се вижда отъ закона за държавните адвокати, споредъ който споровете на държавата отъ частно-правенъ характеръ съ подсъдни на общите съдилища и който определя кои лица представляват държавата по такива спорове и отъ чл. 62 отъ Закона за гражданското съдопроизводство, който определя личната подсъдност на дългата въ които участвува държавата. Въ това отношение, юриспруденцията на нашите върховни съдилища — Върховния касационенъ съдъ и Върховния административенъ съдъ, е постоянна. Също отдавна нашиятъ Въховенъ касационенъ съдъ застана на становището, че по отношение на действия, елементите на които се съдържатъ въ частното право, държавата се подчинява напълно на частното право, когато е билъ поставенъ въпроса за отговорността на държавата за неправомърните действия на нейните служители. Върховниятъ касационенъ съдъ приема, че тая отговорност се разрешава по правилата на гражданското право, че държавните чиновници съ представители на държавата въ кръга на своята служба и че държавата отговаря за тъхните действия по същите правила, по които отговарятъ и частните лица за действията на своите пълномощници; по чл. 58 на Закона за задълженията и договорите. Върно е, че съвещането на Касационния съдъ, какво държавните служители съ пълномощници на държавата, се критикува като се поддържа, и то съ право, че държавните служители не съ пълномощници, а органи на държалата, и че тъхните действия тръбва да бъдатъ разглеждани като действия на самата държава. По отношение действията на държавните служители не може да се прави онова разграничение, което се прави между действията на пълномощникъ и упълномощител. Важното е, обаче, че и тия, които у насъ поддържатъ, че държавните служители съ органи на държавата, а не пълномощници, съмѣтатъ, че по отношение на тъхните действия се прилага пакъ частното право, но не чл. 58, както е възприетъ Върховниятъ касационенъ съдъ, а чл. 56 отъ Закона за задълженията и договорите. Въ Франция се приема, по начало, че държавата не отговаря за виновните действия на своите чиновници. Тамъ при разрешаването на въпроса, кой тръбва да обезщети гражданина за вредите, нанесени му отъ дадено длъжностно лице, при изпълнение на неговата служба, различаватъ два случая: а) случай, при който щетата се дължи на вината на чиновника и б) случай, при който щетата се дължи на лошото функциониране на службата, на дефектите, недостатъците на самата служба, дължение твърде изкуствено. Въ Франция държавата отговаря за обезщетение само когато щетата се дължи на дефектите на службата, а когато тя се дължи на гръшка, на вина отъ страна на чиновника, отговаря последниятъ. У насъ и въ двата случая отговаря държавата предъ тре-

титъ лица. Това правило е прокарано въ чл. 19 ал. III на Закона за държавните служители, който гласи: че държавата обезщетява третите лица за виновните действия на своите чиновници, ако отъ тия действия произлъзе нѣкаква щета, и въ чл. 80 отъ Закона за Б. О. П., където се казва, че държавата отговаря за загубените и злоупотрѣбени суми отъ нейните служители, които частните лица сѫ имъ повѣрили въ кръга на тѣхната служба. Споредъ господствующето у насъ схващане държавата, общините и другите публично-правни тѣла, когато влизатъ въ отношения отъ частно-правенъ характеръ, се подчиняватъ напълно на правилата на частното право и споровете, произходящи отъ такива отношения сѫ подсѫдни предъ общите сѫдилища.

II.

Следъ като отговорихме на въпроса: по кои правила се обсѫждатъ отношенията на държавата и другите публично-правни тѣла отъ частно-правенъ характеръ, предстои да разгледаме въпроса: по кои правила следва да бѫдатъ обсѫдени отношенията на държавата, когато тя сключва търговски сдѣлки?

На този въпросъ французската система, оставайки последователна на началата, които току що изложихме, приема, че и по отношение на търговските сдѣлки на държавата не се прилага частното право, а административното. Споредъ втората система търговските сдѣлки на държавата следва да се обсѫждатъ както и другите частно-правни сдѣлки по правилата на частното право, въ случая — на търговското право. Споредъ италианския търговски законъ, който изрично постановява, въ чл. 7, че държавата, провиниците и общините не могатъ да придобиятъ качеството на търговецъ, по отношение на търговските сдѣлки, които тѣ склучватъ, се прилага търговскиятъ законъ. Макаръ и да нѣма такъвъ текстъ у насъ нѣма никакво основание да се откаже прилагането на търговския законъ по отношение на търговските сдѣлки, склучени отъ държавата, щомъ като се приема, че по отношение на сдѣлките отъ частно-правенъ характеръ, склучени отъ сѫщата, се прилага частното право. Нашиятъ търговски законъ е изграденъ върху обективната система, която изхожда отъ понятието „търговска сдѣлка“, за да опредѣли сферата на приложението на закона. Търговскиятъ законъ се прилага по отношение на всѣка сдѣлка, която е търговска, на всѣка сдѣлка, помената въ търговския законъ, като абсолютна търговска сдѣлка, независимо отъ това даже дали тя е търговска за двестѣ или само за една отъ страните — чл. 286 Т. З., безъ да се интересува отъ субектите, които участватъ въ сключването на сдѣлките. Нѣма никакво основание да се ограничи приложението на търговския законъ въ случаите, когато държавата участвува въ сключването на една сдѣлка, щомъ като нѣма изриченъ текстъ въ този смисъль.

III.

Но ако държавата бѫде натоварена да сключва систематически търговски сдѣлки, ще придобие ли качеството на търговецъ, или въпрѣки тази своя дейностъ, държавата нѣма да може да придобие това качество?

По тоя въпросъ както въ законодателствата, така и въ теорията и юриспруденцията сѫществуватъ различни схващания.

Има закони, които изрично изключват възможността за държавата и другите публично-правни тѣла да добият качеството на търговецъ. Такива сѫ: италиянскиятъ търговски законъ — чл. 7, ромънскиятъ търговски законъ — чл. 8 и др. Има закони, които изрично допускат тая възможност. Такъвъ е унгарскиятъ търговски законъ—§ 4, ал. II. Повечето отъ законите не съдържатъ постановления въ единия или другия смисъл, а мълчагъ по въпроса. Такъвъ е нашиятъ търговски законъ. Съображенията, които се навеждатъ като законодателни мотиви и като такива на доктрина и юриспруденцията противъ качеството на държавата на търговецъ, сѫ следнитѣ:

1. Да се признае на държавата качеството на търговецъ значи, да се възложи на държавата дейност, която противоречи на нейната природа. Държавата е носител на върховна власть, на суверенитетъ. Нейната задача е да законодателствува, да раздава правосъдие и да управлява. При изпълнението на тѣзи свои задачи, държавата не се ръководи отъ комерчески съображения, а отъ висши цели, отъ общото благополучие и отъ принципа на справедливостта. Задачата на държавата не е да реализира печалби. Тя се нуждае отъ материални срѣдства само доколкото е необходимо за реализиране висшитѣ цели на общежитието. Срѣдствата, отъ които се нуждае държавата, се набавятъ по особенъ начинъ и не е необходимо тя да се отдава на спекулативна дейност за набавяне на тия срѣдства. Държавата въ очитѣ на своите поданици е въплощение на началата на справедливостта, тя е призована да играе ролята на арбитъръ въ споровете между гражданитѣ. Мисията на държавата въ областта на стопанската дейност е, да наследчава, да протежира активизирането на стопанския животъ. Да се даде възможност на държавата да търгува, значи да се допусне тя да се отклони отъ своите най-сѫществени и най-главни цели и задачи. Участието на държавата въ търговията ще има за последствие унищожаването на самата търговия, унищожаване свободата на търговията. Така могъща е организацията на държавата, че нейното участие въ търговията ще парализира самата търговия. Държавата притежава всички срѣдства, за да унищожи конкуренцията. Държавата — казвать ония, които ѝ отричатъ качеството на търговецъ — участвува въ търговията или въ полза на консуматора, или въ полза на производителя, или съ цель да увеличи своите приходи. Въ първия случай тя ще се стреми да намали цените, въ вториятъ случай — да ги увеличи, а въ третия случай — да създаде monopolни цени. И въ тритѣ случаи участието на държавата ще се отрази върху конкуренцията, върху свободата на търговията, а търговия безъ свобода не може да сѫществува.

Употрѣбява се и единъ аргументъ отъ търговското право. Държавата — казвать ония, които отричатъ нейното качество на търговецъ — не може да бѫде обявена въ несъстоятелностъ, а знае се, че всѣки търговецъ може да бѫде обявенъ въ несъстоятелностъ. Тая възможност и тая опасност за търговеца служи за охрана на интересите на неговите кредитори и за защита на кредита въобще. Щомъ като държавата не може да бѫде обявена въ несъстоятелностъ, тя не може да бѫде и търговецъ.

На тия аргументи могатъ да се направяватъ следнитѣ възражения. Действително, най-важната дейност на държавата се състои въ

упражнението на нейната върховна власть, въ осъществяването на висшите цели и задачи на общежитието. Но ние вече изтъкнахме, че именно за нуждите на тази дейност се налага на първо място и на държавата да прибъгне до стопанска дейност, за стопанисване на своите обществени и частни имоти. Тая стопанска дейност не е само инцидентна, не се извършва отъ случай на случай, а може да се извърши и постоянно планомърно и то така че да бждатъ реализирани печалби—съ намърение за печалби. Стопанисването съ намърение за печалба се налага за образование на резерви за посрещане на непредвидени нужди, или за посрещане предвидими нужди, които не могатъ да бждатъ покрити отъ редовните приходи.

Участието на държавата въ търговията, както и въ частно-стопанския обмънъ у насъ не представлява опасност за частните лица. Възможността щото държавата да използува своята публична власть когато влиза въ частно-правни отношения, у насъ е отстранена поради приравняването на държавата съ частните лица, когато тя сключва частно-правни сдѣлки. Въ Франция има основание да се говори за една такава опасност, защото тамъ както видѣхме, е възприета другата система, споредъ която държавата се явява като публична власть и когато сключва частно-правни сдѣлки.

Щомъ като участието на държавата въ стопанската дейност е нещо неизбъжно, най-добрата гаранция за гражданите въ такъв случай е да се признае държавата като субектъ на частното право и да биде третирана наравно съ частните лица, както по отношение обсѫждането на правоотношенията, въ които тя влиза, така и по отношение подсѫдността на споровете, произходящи отъ тия правоотношения. Това становище е и най-издържано отъ правна гледна точка.

Понеже нашиятъ търговски законъ мълчи по въпроса, дали държавата придобива качеството на търговецъ, когато се занимава съ сключване на търговски сдѣлки по занаятъ, това дава основание на Джидровъ¹⁾ да поддържа, че търговскиятъ законъ изключва възможността държавата и другите публично-правни тѣла да придобиятъ качеството на търговецъ. Нашиятъ търговски законъ е заетъ отъ унгарския, който изрично постановява, че държавата може да придобие качеството на търговецъ. Джидровъ казва, щомъ като тоя текстъ на унгарския законъ не е възприетъ у насъ, намърението на авторитетъ на проекта на нашия търговски законъ е било да изключи възможността за държавата да придобие качеството на търговецъ. Дали невъзприемането на тоя текстъ на унгарския търговски законъ е станало по тия съображения, не е установено. Това е само едно предположение на Джидровъ. Ако намърението на авторитетъ на проекта на нашия търговски законъ съ били да изключатъ възможността за държавата и другите публично-правни тѣла да добиятъ качеството на търговецъ, тъ щѣха да предвидятъ изриченъ текстъ въ тоя смисъль. Но намърението на авторитетъ на единъ законъ не могатъ да иматъ значение, щомъ като тѣзи тѣхни намърения не съ намърили изразъ въ закона. Съ сѫщото основание може да се предположи, че авторитетъ на проекта съ изпуснали поменатия текстъ на унгарския законъ, като нещо излишно, или пъкъ, най-сетне, съ искали въобще да оставятъ

¹⁾ Коментаръ на търговския законъ — чл. 2.

този въпросът неразрешенъ, за да не обвържатъ практиката, като представятъ разрешението на въпроса на практиката и правната наука, съ огледъ нуждитъ на живота. Липсата на текстъ въ търговския законъ, който да разрешава въ положителенъ смисъл въпроса за качеството на държавата на търговецъ, не е основание за отричане на това качество. Въ подкрепа на тая наша мисъль, достатъчно е да споменемъ, че въ Германия още преди 1900 година се е приемало, че държавата и общините могатъ да придобиятъ качеството на търговецъ, макар че тогава действуващият германски търговски законъ не е съдържалъ разпореждания, които да разрешаватъ въпроса въ положителенъ смисъл нито прѣко, нито косвено. Сега действуващия германски търговски законъ не разрешава въпроса въ положителенъ смисъл съ изрични текстове, но все пакъ той съдържа и известни разпореждания, които предпоставятъ качеството на търговецъ на държавата и общините — § 36, който освобождава отъ регистрация и отъ задължението да иматъ фирми държавата и общините. Старият германски търговски законъ, обаче, не е съдържалъ и такива разпореждания. Въ това отношение той е сходенъ напълно на нашия търговски законъ. Въпрѣки това, обаче, и юриспруденцията, и науката въ Германия сѫ приемали и при действието на стария законъ, че държавата може да придобие качеството на търговецъ.

Азъ съмѣтамъ, че отъ гледището на нашето частно право и на нашия търговски законъ най-правилно е онова становище, което допуска възможността държавата да придобие качеството на търговецъ и косто приема, че държавата може да упражнява известна дейност по занятие, както и че може да сключва търговски сдѣлки по занятие. Това мнение се поддържа и отъ професорите Фаденхехтъ, Ганевъ и Диковъ.¹⁾ Това заключение се явява на първо място като логическо последствие отъ господстващото у насъ схvaщане, че държавата може да бѫде субектъ на частното право, че когато участвува въ сключването на сдѣлки отъ частно-правенъ характеръ, нейните права и задължения се обсѫждатъ по правилата на частното право. Въ Франция, гдето господствува възгледа, че и когато извършва действия определени въ частното право, правата и задълженията на държавата не се обсѫждатъ по правилата на частното право, да се приеме, че държавата когато сключва търговски сдѣлки по занаятъ добива качеството на търговецъ, значи да се отиде въ разрѣзъ съ господстващия тамъ възгледъ, защото положението на търговеца и неговите отношения сѫ уредени въ частното право. Но у насъ, кѫдето държавата се третира като субектъ на частното право, когато извършва действия, било правомѣрни или неправомѣрни, съставитъ на които сѫ определени въ частното право, гдето по отношение на тѣзи действия държавата се третира наравно съ частните лица, преди всичко по съображения за защита интересите и правата на гражданинъ, да се отрече възможността на държавата да придобие качеството на търговецъ когато сключва търговски сдѣлки, значи да се спремъ по срѣдата въ приравняването на държавата съ частните лица въ областта на частното право, безъ сериозни основания.

¹⁾ Първия въ Коментара на търг. законъ т. 2, втория въ Курса по несъстоятелността стр. 221 и 223, а третия въ Курса по търг. право отъ 1925 г. стр. 22.

Признаването на държавата качеството на търговецъ, е преди всичко въ интереса на гражданина и на стопанския обмънъ. Търговията предполага по-голъма подвижност и по-голъма свобода. Като се признае на държавата качеството на търговецъ и по отношение на нейната дейност тръбва да се прилага същото. Това ще биде, преди всичко, отъ полза за стопанския обмънъ. Качеството на държавата като търговецъ е отъ полза за лицата, съ които тя влиза въ правоотношения като търговецъ. По отношение на нея ще имать пълно приложение правилата, които се отнасят за търговците. Така, на първо място по отношение на лихвата. Между търговци лихва се дължи отъ дня на падежа на всък вземане безъ предизвестие и безъ да биде лихвата предварително уговорена (чл. 300 отъ Т. З.). Ако държавата е търговецъ и е въ търговски отношения съ другъ търговецъ, тя дължи лихва безъ да биде уговорена и безъ предизвестие отъ дня на падежа. Ако държавата не е търговецъ, по отношение на нея се прилага гражданското право и тя дължи лихва отъ дня на исковата молба, ако не биде опредъленъ другъ по-раншънъ моментъ за течението на лихвата. На второ място, между търговци, които се намиратъ въ търговски отношения, мълчанието следъ получаване на едно предложение се смята за приемане на предложението — чл. 331, Т. З. Ако на държавата се признае качеството на търговецъ, това правило на закона ще се приложи и по отношение на нея. Стоките, купени отъ търговецъ ставатъ собственост на купувача, даже ако продавачътъ не е билъ собственикъ — чл. 314, Т. З. Търговците помежду си могатъ да упражняватъ правото на задържане и по отношение на вземания съ ненастъпили падежи, ако обърнатите противъ търговецъ — дълъжникъ взискания не бъдатъ удовлетворени и пр. Ето, това съ все правила на търговския законъ, съществуващи въ полза и въ тяжесть на търговците за улеснение на търговския обмънъ. Ако на държавата бъде признато качеството на търговецъ, тия правила ще се приложатъ и по отношение на нея, а това ще бъде отъ полза за стокообмъна и за частните лица, които влизатъ въ отношения съ нея. Иначе, при неизбъжността за държавата да упражнява стопанска дейност и заедно съ това да сключва обикновени граждански, както и търговски сдѣлки, да се отрече на държавата качеството на търговецъ, значи последната да бъде поставана въ по-благоприятно положение отъ останалите търговци. А това не е въ съгласие съ господствуващата въ нашето право система по отношение частно-правната дейност на държавата.

Възразява се, че на държавата не следва да ѝ бъде признато качеството на търговецъ, понеже тя не могла да бъде обявена въ несъстоятелност. Това възражение е неоснователно. Не винаги възможността за обявяването едно лице въ несъстоятелност е белегъ за търговско качество. Има страни, гдето могатъ да бъдатъ обявени въ несъстоятелност и нетърговци. И нашето право познава случаи, когато нетърговци се обявяватъ въ несъстоятелност. Такива съ, напр. членовете на едно събирателно дружество и неограничено отговорните членове на командитното дружество. У насъ събирателните и командитни дружества съ юридически лица и търговци. Съдружниците не съ търговци, такива съ само дружествата. Ако, обаче, дружеството бъде обявено въ наследственост, съгласно чл. 808 отъ Т. З., несъстоятел-

ността на дружеството влъче следът себе си обявяване въ несъстоятелност и на неограничено отговорните съдружници, макаръ, че съдружниците не сътърговци. На второ място у насъ кооперативните сдружавания не сътърговци. Тътъ сътърговци само когато се занимават сътърговия. Въ такъв случай тътъ се съмѣтатъ за търговски дружества. Такова е мнението на нашия Върховенъ касационенъ съдъ, изразено въ решение 866 отъ 7.X. 1935 година, печатано въ сборника на Министерството на Правосъдието, томъ III, стр. 515. Професоръ Диковъ приема, че кооперативните дружества у насъ сътърговци. Неговото съвращане, обаче, отговаря повече на текста на германския законъ за кооперативните сдружавания, който изрично постановява, че кооперативните сдружавания сътърговци. Нашиятъ законъ не съдържа такъвъ текстъ и затова съвращането на Върховния касационенъ съдъ по-подходжа на текста на нашия законъ. Нашиятъ законъ за кооперативните сдружавания предвижда императивно обявяването въ несъстоятелност на всѣко кооперативно сдружаване, щомъ то спре платитъ си, или пасива му превиши значително неговия активъ, независимо отъ това, дали сдружението има качеството на търговецъ или не. Ето втори случай на обявяване въ несъстоятелност и на нетърговци. Явно е, следователно, че обявяването въ несъстоятелност не е свързано съ качеството на търговецъ.

Държавата не може да бѫде обявена въ несъстоятелност не защото не може да придобие качеството на търговецъ, а защото по начало държавата е винаги платежноспособна. По сѫщата причина законътъ не допуска принудителното изпълнение по отношение на държавата — чл. 114 отъ закона за Б. О. П. Както отъ това постановление на закона за Б. О. П., което не допуска принудително изпълнение противъ държавата, не може да се извади заключение, че държавата не може да бѫде субектъ на частното право, сѫщо така не може да се извади заключение отъ факта, че държавата не може да бѫде обявена въ несъстоятелност, че сѫщата не може да придобие качеството на търговецъ.

IV

Когато държавата търгува, това тя прави не съцѣлата своя организация и съ всичките си имоти, а възлага упражняването на търговията на едно или друго свое учреждение, като го снабдява съ срѣдства, които се обособяватъ въ отдѣленъ фондъ, отдѣленъ отъ общите срѣдства на държавата, дава му отдѣлно ржководство, независимо отъ ржководството на държавата и даже го снабдява съ отдѣлна правна личност, създава го като самостоятеленъ субектъ на права и задължения. Такива самостоятелни субекти, отдѣлни юридически лица, съ отдѣлно ржководство и съ отдѣленъ имотъ съ Народната банка, Земедѣлската и кооперативна банка, мина Перникъ, Дирекцията за закупуване и износъ на зърнени храни и др. Въ устройствените закони на тия учреждения, съ изключение на Дирекцията за закупуване и износъ на зърнени храни, не е казано, че тътъ иматъ качеството на търговецъ. Но споредъ менъ, на тия учреждения трѣбва да се признае качеството на търговецъ по съображенията, които изложихъ до сега. Всички тия стопански предприятия се занимаватъ съ търговски сдѣлки: банките съ банкови операции, които сътърговски сдѣлки, поменати въ чл. 280 т. 2 на Търгов-

ския законъ; мини Перникъ съ рудна индустрия — дейност, посочена като търговска въ чл. 280, т. 6 отъ Т. З.; Дирекцията за закупуване и износъ на зърнени храни — съ купуване на храни, съ цель за препродажба, — сдѣлки, поменати въ чл. 279, т. 1 на Т. З. Сключването на тия сдѣлки се извършва отъ тия предприятия по занаятъ, систематично, организирано, съ цель да си създадътъ трайни приходи.

Нашата юриспруденция не е имала възможность да се произнесе общо по въпроса, дали държавата и другите публично-правни тѣла могатъ да придобиятъ качеството на търговецъ. По отношение Дирекцията за закупуване и износъ на зърнени храни, имаме решения на Софийския областен съдъ, на Софийския апелативен съдъ и на Пловдивския апелативен съдъ. Тия съдилища приематъ, че Дирекцията за закупуване и износъ на зърнени храни е търговецъ. Касае се за дейността на Дирекцията до преди 7 февруари 1936 година, преди влизането въ сила на сега действуващия законъ. Въ сега действуващия законъ за Дирекцията е казано изрично, че сѫщата е търговецъ, въ смисъла на Търговския законъ. Но, преди влизането въ сила на тия законъ, въ законитъ за устройството на Дирекцията нищо не се споменаваше по тия въпросъ и мълчанието на закона повдигаше спорове. И при действието на стария законъ поменатите съдилища признаха, че дейността на Дирекцията е търговска и че тя е търговецъ.

Има едно решение на Върховния касационен съдъ, II гражданско отдѣление (печатано въ „Българ. Юриспруденция“ год. IX. кн. 9., коментирано отъ Кацаровъ въ Правна мисъль год. I. кн. 1), което се занимава съ въпроса, дали Народната банка има качеството на търговецъ. Върховниятъ касационен съдъ приема, че Българската народна банка нѣма качеството на търговецъ, защото сдѣлките, които тя сключва, даването пари въ заемъ, не ги сключва по занятие, а въ интересъ на общежитието или по силата на закона. Позволяваме си да не сподѣлимъ възгledа на Върховния касационен съдъ по отношение на Народната банка. На това решение могатъ да се направятъ възражения, че сдѣлките които Б. н. банка сключва сѫ търговски и че тя ги сключва съ намѣрение за печалби.

Но и когато стопанските предприятия на държавата, имащи отдѣлна юридическа личност и занимавайки се съ търговия, добиятъ качеството на търговецъ, това не значи, че тѣ не се различаватъ по нищо отъ частните лица-търговци. Тѣхното положение на публично-правни тѣла, на държавни учреждения се отразява и върху тѣхната физиономия на търговци. Преди всичко, по отношение на тия тѣла не се прилагатъ всички правила на търговския законъ; не се прилагатъ напр. правилата за регистрацията и публикацията на фирмите и състава на управлението. Това е излишно, защото публичността, която се преследва чрезъ регистрацията и публикацията, се постига при тѣхъ по другъ начинъ — чрезъ тѣхната дейност като органи на публична власть. Съставътъ на ржководството сѫщо така добива достатъчно публичност отъ официалния характеръ на дейността на тия лица. На трето място по отношение ржководниятъ персоналъ, заетъ въ тия предприятия, не се прилагатъ напълно правилата на търговския законъ. Ржководителите, управителите на стопанските предприятия на държавата не сѫ нито прокурести, нито пълномощници въ смисъль на търговския законъ. Тѣ сѫ държавни слу-

жители — органи на публичната власт и тъхното положение, както и тъхните права и задължения, преди всичко, се уреждат по правилата на публичното право. Правата и задълженията на управителите се определят споредъ устроителния законъ на всъко държавно предприятие, споредъ общия законъ за държавните служители, като и споредъ Закона за бюджета, отчетността и предприятието. Като държавни служители органите на тия предприятия носят много по-тежка отговорност, материална и главна, и се намират подъ контрола на органите на финансовата инспекция и сметните палати.

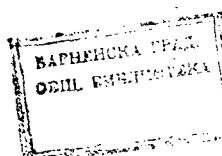
V.

Колкото и по начало, отъ гледище на нашите закони, да е допустима държавата и другите публично правни тѣла да придобият качеството на търговци, трѣбва да се констатира, че нашето законодателство не е създало пригодни форми на организации отъ публично правенъ характеръ за търговска дейност. Нашето законодателство не съдържа норми, които уреждатъ задоволително организацията на службите на публичните тѣла, натоварени съ упражнение на търговия и отношенията на тъхните органи.

У насъ, по начало, стопанската дейност на държавата се извършва по правилата на Закона за Б. О. П. Държавата и другите публично-правни тѣла сключватъ своите по-крупни сдѣлки чрезъ търгове по предварително изгответи поемни условия, визирани отъ бюджето-контролни служби и утвърдени отъ министра, съ обявления, които трѣбва да се обнародватъ най-малко 30 дни преди търга, съ участието на комисии съ протоколи и пр. Приемането на вештите, предметъ на сдѣлките, става пакъ съ протоколи и комисии.

По правилата на Б. О. П. не може да се върши търговия. Нѣщо повече, азъ сметамъ, че правилата на Б. О. П. сѫ прѣчка за по-интензивна стопанска дейност отъ страна на държавата и публично-правните тѣла. Въ своя стремежъ да осигури по-ефикасенъ контролъ върху производеждане на разходите, закона е отишъл до тамъ, че парализира всъка по интензивна стопанска дейност. Като най-добро доказателство е новия чл. 120 отъ сѫщия законъ, създаденъ съ допълнението отъ 26. II. 1936 г. по силата на който М-ския съветъ може да разрешава въ изключителни случаи държавните доставки да се извършватъ безъ спазване на този законъ. На второ място въ подкрепа на тая мисъль може да се посочи и факта, че по-отношение на най-важните стопански предприятия на държавата: Б. и. банка, Б. З. К. Б., мини Перникъ и Дир. храноизносъ закона за Б. О. П. не се прилага. Какви правила се прилагатъ по отношение на тѣхъ ще видимъ по-долу.

Самия контролъ по упражнение на разходите на държавата и другите публично-правни тѣла е организиранъ по начинъ, непригоденъ за търговска дейност. По начало, разрешението на всъки разходъ трѣбва да стане отъ бюджето-контролната служба съ платежна заповѣдъ. Въ случай на споръ между лицето, което извършва разхода и бюджето-контролната служба, спора се отнася до министра, ако министра не уважи мотивите на контролната служба, въпросъ се отнася до министра на финансите, ако министра на финансите и съответния министъръ въ



ресурса на когото се произвежда разхода съ несъгласни, решава Министерския съветъ (чл. 54 отъ З. Б. О. П.).

По отношение на сръдствата, съ които разполагатъ, държавните учреждения се движатъ въ опредѣлени рамки, предвидени въ своите бюджети. Бюджета на публично-правните тѣла е равносмѣтка на предвижданията, предварително опредѣлена равносмѣтка на приходитѣ и разходите. Не такъвъ е баланса на частните предприятия. Той е равносмѣтка съ която се приключва изтекла дейност. Ако приходитѣ се окажатъ недостатъчни, не бѫдатъ реализирани въ предвидения размѣръ, дейността на държавата ще бѫде спъната. Прибѣгването до извѣнредни приходи трѣба да стане съ законъ.

Властита на разпореждане съ срѣдствата на публично-правните тѣла сѫщо така е ограничена. Държавните и другите публично-правни тѣла, могатъ да се отказватъ отъ права да се спогаждатъ, да правятъ дарения по особенъ редъ. За държавата е необходимъ законодателенъ актъ.

Освенъ предварителния контролъ по отношение произвеждане на разходите, сѫществува и така наречения окончателенъ контролъ, който се упражнява отъ смѣтните палати следъ извѣршване на разходите. Освенъ тоя контролъ сѫществува и трети, отъ финансовата инспекция.

Отговорността на лицата, които се намиратъ подъ този контролъ е тежка, както отъ материална, така и отъ формална страна. Началникътъ отговаря не само за своите лични действия, но при известни условия за действията и на своите подведомствени отчетници. За отхвърляне на известна отговорност, начетъ, сѫ необходими писмени доказателства. Свидетелски показания се допускатъ въ изключителни случаи.

Всичко това иде да спъне свободата на действие, инициативата на държавата и нейните органи. Очевидно е, че при такава една организация на упражняване на разходите не може да се върши търговия. Това налага до прибѣгване къмъ особени форми на организация и особени правила на извѣршване и оправдаване на разходите. И действително, и у насъ публично-правните тѣла, натоварени съ упражняване на търговия, на стопанска дейност, сѫ организирани самостоятелно. Извѣршването и оправдаването на тѣхните разходи, както и сключването на тѣхните сдѣлки не става по правилата на Б. О. П., а по особени наредби, както е случая съ Б. Н. Б., Б. З. К. Б., мини Перникъ и Дир. храноизносъ. Но и организациятъ на тия учреждения не сѫ така гъвкави, за да ги правятъ пригодни за упражняване на всѣка търговия. Въ тѣзи учреждения всичко е съсрѣдоточено въ централитѣ, службата се двики по известни шаблони, инициативата е ограничена, всичко е съсрѣдоточено въ ръцетѣ на разни съвети, които въ своята дейност сѫ ограничени отъ разни контролни служби. И ако въпрѣки организациите, които тия учреждения иматъ, осъществяватъ своите цели и задачи, по отношение на един това се обяснява съ характера на сдѣлките, които сключватъ, а по отношение на други — съ това, че упражняватъ фактически или правенъ монополъ.

Колкото една търговия е по-нестабилна, толкова повече тя се нуждае отъ една по-гъвкава организация и отъ по-голяма свобода на действие и инициатива за лицата, които я упражняватъ. Тамъ организациите отъ публично-правенъ характеръ, каквито нашето право за сега познава съ тѣхния централизъмъ, съ своите многобройни контролни служби и съ

строгите правила за отговорност, не подхождатъ. Необходими съз органазации създадени по подобие на организациите на частното право, ако не могатъ да бждатъ използвани същите онези организационни форми, които частната инициатива използува. Споредъ менъ, много по-подходящи съз за упражняване на търговия и отъ страна на държавата, формите на търговското право. Това съз форми които живота е създалъ следъ въковенъ опитъ, а самия фактъ, че чрезъ тъхъ се извършва търговия е най-доброто доказателство, че тъсъз най-пригодни за тая дейност. Така Германската държава използува акционерната форма за участието ѝ въ известни предприятия. По-голъмтъ стопански предприятия на държавата въ Германия следъ войните се обединиха въ Vereinigte Industrieunternehmen A. G. наречено съ краткото име „Viag“, основано презъ 1923 година съ 120 милиона златни марки основенъ капиталъ. Акционитетъ на това предприятие съз били въ ръцете на Reich'a, но се е управявало като частно предприятие.

VI.

Като поддържамъ, че държавата и другите публично-правни тъла, могатъ да придобиятъ качеството на търговецъ, изхождамъ отъ текстовете на действуващите закони. Азъ се занимахъ съ въпроса дали на почвата на нашето действуващо право е допустимо държавата, съответно другите публично-правни тъла, да придобиятъ качеството на търговецъ. Това е само въпросъ на възможностъ. Но дали тръбва да се възложи на държавата сключването на търговски сдълъги и упражняването на търговия, е въпросъ на държавна политика, а не само на формална логика. Тоя въпросъ не може да се решава шаблонно, а съ огледъ на всъки отдълеченъ случай и отдълеченъ видъ търговия. Въ задачите на държавата не влиза занимаването съ търговия. До търговия държавата би тръбвало да прибъгва само по народостопански и държавни съображения, когато съ други мърки не могатъ да се постигнатъ желаните резултати. Всъка търговия е свързана съ рискове, а рисковетъ съ по-голъми колкото търговията е по-нестабилна. Не може да се отрече, че участието на държавата въ търговията, особено въ такава съ подчертанъ спекулативенъ духъ, намалява нейния престижъ. Държавата е въплощение на идеята за справедливостъ, нейната цель е общото благополучие на поданиците ѝ. Колкото по-често държавата влиза въ сдълъги съ своите поданици, толкова по-голъма е възможността тя да стане тъженъ кредиторъ или дължникъ.

Представете си нѣколко несполучливи сдълъги между държавата и нѣкои нейни поданици, които довеждатъ до разорение на последните. Или пъкъ държавата купи по едни цени и продаде по други по-високи и отъ това реализира печалби. Тия факти не могатъ да не се отразятъ върху чувствата на хората, върху тъхните отношения къмъ държавата, защото тъ иматъ за държавата по-възвишена представа. Колко добре се съзнаватъ последствията отъ такива факти върху престижа на държавата най-добро доказателство е наредбата 62 на Дир. хранизносъ, за закупуването на храните отъ реколта 1937 година, където се предвиди за първи пътъ, че реализираната чиста печалба отъ продажбата на храните се разпределя между производителите. Другъ е въпросът какъ би могла да се разпредели една печалба отъ нѣколко милиона лева между повече отъ 100000 души, ако въобще има печалба, важното е, че това

постановление се яви за да се тури край на повика, че държавата печели за смѣтка на българския производител. Това показва колко болезнено се отразява върху престижа на държавата реализирането на печалби отъ страна на държавата чрезъ търговски сдѣлки, които тя сключва съ своите поданици.

КРИТИКА И РЕЦЕНЗИИ

НАЦИОНАЛНИЯТ ДОХОДЪ НА дълено време (една година). Нацио-
БЪЛГАРИЯ 1924 — 1935 отъ Д-ръ налниятъ доходъ, следователно, об-
АС. ЧАКАЛОВЪ. (Трудове на ста- хваща: дохода отъ новопридобити
тистически институтъ за стопански блага въ производството, услугите,
проучвания при Софийския държа- ползите отъ капитали. Това се изра-
вънъ университетъ, 1937 год. № 2), зява въ: 1) сбора отъ доходите на
София, 1937 г., стр. 128.

Г-нъ Д-ръ Чакаловъ е далъ вече лица въ дадена територия (народно
и нѣколко публикации относително на-
ционалния ни доходъ, но разглежда-
щата публикация е най-обемистата и
най-изчерпателната. Авторътъ не се чужбина, макаръ и придобить въ да-
задоволява само да опредѣли общата дена територия" (4).

сума на националния доходъ, но про-
следява и разпределението както споменава и съ спора, дали въ нацио-
между отдѣлните стопански групи налния доходъ трѣбва да се включва
(земедѣлие, индустрия, търговия и само придобиването на нови блага,
пр.), тъй и между отдѣлните со- или трѣбва да се включватъ и про-
ционални срѣди (собственици, работ- изводните доходи, каквите сѫ на-
ници и пр.). Неависимо отъ това, примѣръ, различните видове хон-
авторътъ опредѣля частта на тъй оари, възнаграждения, заплати и пр.
наречения пазаренъ доходъ — това е Тази задача е разрешена отъ автора
онази частъ отъ общия доходъ за отъ която лицето полу-
отдѣлните стопански групи, която чава доходи (3). Упражнява ли се
минава презъ пазара. При тази си каквато и да е стопанска дейност
постановка трудътъ на г-нъ Чака- (производство, услуга и пр.) съ цель
ловъ е не само цененъ приносъ къмъ щевременно представлява едно кра- за препитание, тогава добиването
българската стопанска наука, но сѫ- споречно указание за стопanskата чрезъ нея доходъ се включва въ
ни политика.

При опредѣляне на понятието на-
ционаленъ доходъ г-нъ Чакаловъ ци-
тира дефиниции отъ много автори, суми, но безъ да упражнява само-
като напримѣръ, Дайлъ, Маршалъ, ги заслужи, тѣзи суми не влизатъ
Варга и др. за да се установи на въ понятието националенъ доходъ.
становището, че „националниятъ до- Такъвъ е случая, напримѣръ, съ
ходъ съставлява сбора отъ чистите сумите, които башата изпраща на
доходи (безъ разноските) на отдѣл- своя синъ за следване въ универси-
тъ лица въ дадено народно сто- тета. Въ духа на тѣзи си разсаждения
чество, измѣренъ въ пари, за опре- г-нъ Чакаловъ прави и съответни

изчисления, „за да се даде възмож- държавни предприятия и пр. (89).
ност на настоящите изчисления да Г-нъ Д-ръ Чакаловъ си служи съ послужатъ за всички теоритически реалния методъ за изчисление на проучвания“ (88). Този родъ изчис- националния доходъ, защото ли-
ления се явяватъ необходими и за чиятъ методъ е неприложимъ у сравне- съ националния доходъ на настъп- ления не съ направени. Така, напри-
мѣръ, югославянскиятъ националенъ

доходъ е изучаванъ като произве- Първиятъ отдѣлъ се занимава съ денъ (прѣкъ) и извлѣченъ доходъ. установяването на дохода при раз- Въ прѣкия доходъ влизатъ доходитъ личнитъ стопански отрасли (полевъд- отъ селското стопанство, отъ инду- ство, скотовъдство, занаяти, съобщес- стрията и занаятитъ, отъ съобщения, търговия и пр.), а вториятъ отдѣлъ се зани- отъ търговия, отъ кредитъ и отъ ма- мава съ известни теоретически изво- осигуровки. Въ извлѣчения доходъ ди, свързани съ националния доходъ. се пресмѣтатъ доходитъ отъ покрити Общата сума на националния до- имоти, отъ заплати, отъ възнаграж- ходъ, както и неговитъ източници дения на свободни професии, отъ се виждатъ отъ следната таблица:

Години	Милиарди лева отъ:										Всичко
	Селско стопан. ство	Заплати	Инду- стрія	Съобще- ния и трансп.	Търговия	Кредитъ и осигу- ровки	Свободни професии	Покрити имоти	Заплати и тан- зиеми	Държав. предпр. и др.	
1924	26,2	3,9	2,4	0,9	3,3	1,1	0,5	1,5	3,6	0,2	43,7
1925	31,2	4,1	2,5	0,8	3,8	1,3	0,5	1,6	3,4	0,2	49,5
1926	29,7	4,1	2,5	1,—	3,8	1,5	0,6	2,4	3,6	0,2	49,4
1927	30,8	4,3	2,8	1,1	3,8	1,5	0,6	2,7	4,7	0,3	52,5
1928	33,6	4,5	2,9	1,2	4,—	1,8	0,6	2,8	4,8	0,3	56,5
1929	32,2	4,7	3,—	1,2	4,3	2,1	0,6	3,—	4,8	0,3	56,2
1930	27,1	4,2	2,7	1,—	3,3	1,8	0,5	3,—	4,8	0,3	48,6
1931	24,4	3,6	2,7	1,1	3,1	1,7	0,4	2,9	4,3	0,3	44,6
1932	20,—	3,4	2,9	1,1	2,6	1,6	0,4	2,8	4,1	0,4	39,3
1933	17,7	3,2	2,9	1,—	2,2	1,5	0,4	2,5	3,9	0,3	35,6
1934	17,6	3,—	2,5	1,1	2,2	1,3	0,3	2,4	4,—	0,3	34,6
1935	19,6	2,8	2,3	1,—	2,5	1,4	0,3	2,2	4,2	0,4	36,6

Националниятъ доходъ е нараст- пропорции. Това изпъква най-красно-
валъ до 1928 год. включително, отъ речиво чрезъ индексните числа, като тамъ до 1934 г. е падалъ, за да се вземемъ за база 1925—29=100.

повиши наново презъ 1935 год. От- Границните години на зигзазитъ дѣлните части отъ националния до- показватъ следното положение (1925—
ходъ не сѫ се движили въ еднакви 1929=100):

Години	Селско стопан- ство	Заплати	Индустрия	Съобщения и транспортъ	Търговия	Кредитъ и осигуровки	Свободни професии	Покрити имоти	Заплати и таниеми	Държавни предпри- ятия	Всичко
1924	83,1	89,9	87,6	87,8	83,9	69,6	93,—	60,9	83,6	73,4	82,7
1928	106,7	104,3	106,5	111,6	102,3	108,5	101,8	113,8	112,5	97,8	107,—
1929	102,3	108,1	110,—	115,4	108,4	126,2	105,3	119,5	112,8	119,2	106,4
1934	55,8	68,4	90,5	103,5	55,5	82,4	56,1	94,1	93,8	93,7	65,4
1935	62,1	64,7	82,9	99,4	63,1	83,1	53,—	87,1	98,2	141,—	69,2

Най-силно съж паднали доходите от стопанство. Той се движи по следнния начин:

Срѣдно взето, паричната част отъ дохода на селското стопанство представлява 41%, когато паричната част отъ дохода на градското население представлява 92% (стр. 97).

Другъ интересенъ въпросъ е движението на срѣдния доходъ на глава селско и на глава градско население. За по-голѣма прегледност вземаме пакъ горнитъ гранични години:

Години	Срѣденъ доходъ въ хиляди лева			Общо
	На глава селско население	На глава градско население	Общо	
1924	6,4	16,1	8,4	
1928	7,6	19,5	10,1	
1929	7,2	20,—	9,9	
1934	3,3	13,—	5,7	
1935	4,1	12,8	6,—	

Доходитъ на селското население съ отъ $2\frac{1}{2}$ до 4 пъти по-малки отъ доходите на градското население. Отъ тута се вижда колко много трѣбва да се направи за селското население, за да се подобрятъ доходите му, а съ тѣхъ и условията на културния, здравния и т. н. животъ.

Сѫществено условие за мобилизацията на доходите е тѣхната пазарност. Това е онази част, която не остава въ натуранния си видъ и получава само единъ номиналенъ париченъ изразъ, а действително минава презъ пазара и се обрѣща въ пари. Това обстоятелство важи за селското стопанство, защото доходите на другите стопански поминъци съ парични. На стр. 44 намираме необходимите данни за % на паричния доходъ къмъ общия (натуриленъ и париченъ) доходъ на селското

стопанство, на селското стопанство представлява 41%, когато паричната част отъ дохода на градското население представлява 92% (стр. 97). За по-голѣма краткост на рецензията изпуснахме да се занимаваме съ отдѣлнитъ конкретни операции, усвоени отъ автора за установяване доходите на селското стопанство, на търговията и пр., но сами за себе си тѣ съ много поучителни. Така, напримѣръ, за да намѣри дохода на селското стопанство, г-нъ Чакаловъ изследва последователно доходите отъ полевъдството, отъ животновъдството, отъ пчеларството и бубарството, отъ горите, отъ домашния поминъкъ, отъ селските покрити имоти и отъ риболовъ, ловъ и домашна прислуга. Сѫщото разчленено изследване е направено и за индустрията (едра, дребна, тютюнева строителна и пр.)

Отдѣлено е място и за установяване фискалното бреме върху националния доходъ. Редовнитъ държавни, общински и пр. приходи представляватъ следното бреме върху националния доходъ (стр. 96):

1924	1925	1926	1927	1928
23,3%	19,9%	20,4%	20,7%	20,5%
1929	1930	1931	1932	1933
23%	23,4%	24,2%	26,5%	29%
1934	1935			
23,9%	31,5%			

Отъ приведените проценти се вижда, че националниятъ ни доходъ е обремененъ съ данъци и други публично-правни плащания въ осезателни размѣри.

Въобщѣ, трудътъ на г-нъ Чакаловъ повдига и разрешава много проблеми.

Прочитането му и запознаването съз него се налага за всички човекъ, който книгата довеждат до следните замалко-много борави или желае да въпроси.

С. Ч.

ВЪНШНАТА ТЪРГОВИЯ НА БЪЛГАРИЯ 1920 — 1936 год. отъ Д-ръ КИРИЛЪ Д. НЕДЪЛЧЕВЪ, София 1937 год., 203 стр.

Г-нъ Д-ръ Недълчевъ е направил единъ цененъ разборъ на нашата външна търговия за времето отъ 1920 година до днесъ. За по-голъма илюстрация на промяните и тенденции във външната ни търговия той прави сравнения и съ предивоенното време. Авторътъ провежда изследването си подъ знака на следните много важни констатации: 1) че още нѣмаме улегнали стари търговски традиции, както нѣмаме и стари търговски фирми; 2) че си оставаме земедѣлска страна; 3) че индустрията ни, колкото я имаме, работи за вѫтрешенъ пазаръ и пр.

Книгата на г-нъ Недълчевъ обхваща три сѫществени комплекси отъ въпроси: първо—развой на износа и вноса на отдѣлни стоки; второ—развой на износно-вносната ни търговия съ отдѣлни държави и трето—организация на външната ни търговия (транспортъ, финансиране, реклама, търговски договори и пр.).

Външната ни търговия отъ 1920 до 1936 год. се развива на два етапа: до 1929 год. и следъ 1929 год. Въ първия етапъ завършваме съ ежегодни пасивни салда по търговския балансъ (съ изключение на 1922, 1924 и 1927 год.), а вториятъ етапъ се характеризира съ ежегодни активни салда (съ изключение на 1932 год.). Вториятъ етапъ се развива подъ на-тиска на девизната политика на Б.Н.Б. поради което вносътъ намалява чувствително.

Числовите данни и текстътъ на книгата довеждатъ до следните заключения. 1) Износътъ ни се измѣня съ отъ зърнени храни къмъ търговските индустритални култури и животински продукти (тютюнъ, слънчогледъ, плодове, яйца и др.). 2) Вносътъ ни се измѣня отъ готови фабрикати къмъ сувори материали и полуфабрикати, необходими за създадената мѣстна индустрия.

Това е по отношение на търговията по стоки. Обърнемъ ли внимание то си къмъ търговията ни по държави, тогава идваме до следните заключения. 1) Износътъ ни се измѣня отъ Турция, Гърция, Австро-Унгария и Англия къмъ Германия и другите централно-европейски страни. 2) Вносътъ ни се измѣня отъ Австро-Унгария и Англия къмъ Германия, Италия и Чехия.

Едва нуждата ни отъ свободни девизи ни принуди да потърсимъ нови пазари или да засилимъ досегашните си пазари, като напримѣръ Египетъ, Дания, Холандия, Англия и др. (88).

Организацията на външната търговия обхваща всички мѣроприятия, които иматъ за цель да развиятъ стокообмена ни съ чужбина. Тези мѣроприятия лежатъ въ областта на производството (типовизиране и пр.), транспорта, кредита, рекламата, митническата тарифа, търговските договори, девизите, финансирането на износа и вноса и т. н. (167). Макаръ и сравнително кратко, все пакъ тези въпроси сѫ полезно засегнати и поставятъ началото на единъ по-голъмъ и разнообразенъ интересъ.

Изобщо книгата на г-нъ Д-ръ Недълчевъ трѣба да се познава отъ всички човекъ, който желае да се занимава съ търговско-политически въпроси.

С. Ч.

ЮБИЛЕЕНЪ СБОРНИКЪ НА ЧИТАЛИЩНИЯ СЪЮЗЪ: 25 години въ служба на родната просвѣта и култура (1911—1936 г.)¹⁾ София 1937 г.
стр. 400—176. Цена 120 лв.

Българските читалища, зародили се през години на робството—следъ 1856 год.—сѫ самородна проява на българското свободолюбие и ламтежъ за просвѣта.

Националното ни съзнание оцѣлѣ и се опази въ църкви и манастири изъ планински пазви, далечъ отъ полянските селища и пътища, и то се възроди пакъ тамъ чрезъ училищата, но избуха въ по-главните градове и села чрезъ читалищата.

Броятъ на последните особено нарастна следъ 60-те години на миниалия въвъ и достигна числото 130 презъ 1876 година.

Читалищата сѫ били училища за възрастните, които сѫ черпѣли знания въ читалните и библиотеките имъ, или пъкъ отъ сказките, произнасяни отъ учители и други просвѣтени люде по него време.

Началото и развой на театъра у насъ е сѫщо свързано съ напредъка на читалищата.

А не веднажъ читалища сѫ бивали основавани, за да служатъ за прибѣжище и центъръ на среци и революционни съзаклятия.

Дори и първите женски дружества сѫ основани при читалищата, или по тѣхъ примѣръ.

За да се изтъкне разностранната дейност и постижения на читалищата въ страната и по случай 25 години отъ обединението имъ въ единъ съюзъ, Върховниятъ читалищенъ съветъ е издалъ обемистъ сборникъ, въ който 58 автори сѫ печатали спомени и статии относно създаването, развитието и задачите на читалищата.

¹⁾ Б. Р. Читалището е единъ отъ факторите на стопанската култура, затова представява интересъ за нашите читатели.

Отъ статията на г. Ячо Хлѣбаровъ, председателъ на Върховния читалищенъ съюзъ, научаваме, че въ наши дни има 2898 читалища въ страната, съ около 120 хиляди члена. Общиятъ сборъ отъ приходите на тия читалища възлиза на 50 милиона лева; тѣ притежаватъ налични фондове къмъ 44 милиона лева, отъ които най-значителенъ е той за строежъ на читалищни сгради — 40 милиона лева. Две хиляди читалища притежаватъ собствени имоти на обща стойност 269997000 лева презъ 1933 год. Читалищните библиотеки наброяватъ 1700000 тома книги, отъ които градските читалища притежаватъ 650000 тома, а селските — 1050000 тома. Читалищата разходватъ годишно по 4 милиона лева за покупка на книги, списания и вестници.

Презъ 1935 год. сѫ били раздадени за домашенъ прочитъ 892401 книги на 473037 души, а самите читални и библиотеки сѫ били посетени за четене отъ 2948970 души. Отъ читалищни трибуни, все презъ 1935 год. сѫ били изнесени 10500 сказки и беседи на теми изъ най-различни области на науката, литературата и изкуството.

Освенъ това, на читалищни сцени се даватъ театрални и кино-представления.

Следъ създаване на „Законъ за народните читалища“ отъ 1926 год. читалищата сѫ оземлени съ по 50 и повече декари земя, на стойност къмъ 45 милиона лева. Разбира се, не всички читалища водятъ буденъ духовенъ животъ, особено тия въ малките и безъ общини селца. Покрай главната цель за общата просвѣта „отъ читалищата сѫ излизали много стопански начинания, тѣй като много или повечето отъ читалищните членове сѫ били еснафи, земедѣлци, занаятчии и търговци. Въ подкрепа на това наше твърдение ще посоча починътъ на Ив. А. Богоровъ, подетъ

отъ Цариградското читалище, да се нито заплата, нито тантиеми, нито основе едно чисто българско паралелно дружество, което да вземе върху себѣ търговията на българите и на всички народи въ турската империя. Тулчанското читалище е успѣло да основе и търговско дружество въ желанието си да подобри поминъка на своите членове" (Я. Хлѣбаровъ, стр. 22).

Фактът е знаменателенъ: — и въ тия отдалечени краища на българската земя и срѣдища на български емигранти, читалищата сѫ били огнища на културни истопански начинания.

Следъ войните се постигатъ за видни резултати съ урежданите четения, или „народни университети“, отъ които се поднася популярна наука за най-широкъ кръгъ любознателни селяни и граждани.

Изреждането на всички начинания и дейности, изхождащи и проявявани все въ читалищата, е иевъзможно и излишно. Това се знае отъ всички, които сѫ обикаляли страната и сѫ прекрачвали прага на читалищата.

Читалищата, следъ обединяването имъ въ съюзъ презъ 1911 г., подеха нова задача, непозната до тогава — обединяване първомъ на духовните сили за задружна културна работа, която да увлѣче и сближи разжсаниетъ народни сили и интереси.

Зовътъ „назадъ къмъ народа“ е издиганъ най-напредъ отъ читалищни дейци.

И тая дейност се върши безвъзмездно; за нея г. Ст. Чилингировъ, пише: „читалищниятъ деятели не знае

заседателни“ (стр. 54). Безъ наличността на толкова стопански читалища, българската книга и периодичнъ печать, естествено, не биха били издавани въ сѫщото количество и видъ, както ги знаемъ въ миналото и днесъ.

Въ подробна статия (стр. 215—229) г. проф. Я. Арнаудовъ разглежда, създадълбочена анализа, въпроса за „Градът и селото, интелигенцията и селото“.

Други статии, които биха интересували нашите читалища сѫ: „Съгласуване културно-просвѣтната дейност на читалищата и кооперациите“ отъ г. Г. П. Минчевъ (стр. 108—110); „Ролята на селските читалища“ отъ г. М. Стоевъ (стр. 140—141); „Читалищно и кооперативно дѣло“ отъ г.

П. Пенчевъ (стр. 167—169); „Кооперацията на читалищата въ България“ отъ г. Я. Стояновъ (стр. 242—244).

Дѣлъ III разглежда организацията на Върховния читалищенъ съюзъ, фондъ Съюзенъ домъ и устави. Последната глава IV е посветена на читалищното законодателство.

Богатото съдѣржание на сборника е интересно за читатели съ разни интереси.

Препоръчваме това ценно издание и нека се надѣваме, че хуманната и социална дейност на българските читалища ще продължи за винаги, докато живѣе и твори българското племе своя национална култура и

Димо Миневъ.

ВЪТРЕШЕНЪ СТОПАНСКИ ПРЕГЛЕДЪ

ВЪТРЕШНОТО НИ СТОПАНСТВО ПРИ ДНЕШНАТА КОНЮНКТУРА.

Въпрѣки че общата стопанска криза бѣше дала предпазителенъ сигналь, ние сякашъ останахме равнодушни къмъ сигурните указания, наложени на свѣтовните борси. Проблемът за ножицата се настани у насъ съ забавяне, но сигурно. Както винаги здравата мисълъ на нашия народъ—производителъ и търговецъ—бързо се справи съ новите условия. Историята на националните сто-

Най-напредъ държавата даде правилно разрешение на проблема за поддържане покупната мощь на вътрешния пазаръ и регулиране на отношението къмъ външнитъ възможности, като създаде Храноизноса. Ние нѣма да се спирате на въпроса, кообщънъ, като се разшири вноса за смѣтка на единъ износъ отъ артикули, което при никаки други условия не би станало. Тази система, поставена на гъвкави начала, работи съ успехъ и до днесъ. Накратко, считаме за свой дългъ да подчерт-

таемъ, че Б. н. б. успѣшно се движи между теленитѣ мрежи на новата система за междудържавенъ стокообмѣнъ (съзнателно употребяваме междудържавенъ, а не международенъ стокообмѣнъ). Б. н. б. не избрза съ клиринговата система и доста сполучливо използува моментътъ. Ако може да се упрѣкне тази политика, че не е успѣла да децентрализира по-успѣшно външната търговия, може да се каже, че тя е била спъвана отъ неблагоприятното отношение на нашия износъ и отъ наложението износъ на девизи за плащане на външните задължения. При това къмъ държавите, къмъ които имаме плащания сме или съвършено отсѫтстващи отъ пазаритѣ имъ или имаме незначителенъ износъ. Същественото е, че Б. н. б. не е била успѣшно асистирана отъ другите отговорни стопански институти. За развитието на производственото ни стопанство за нуждите на износа спомогнаха донѣкъде и облекчителните закони. Отъ друга страна, поради тѣхъ или поради недостатъчна активност на кредитната ни система, нашето село остана безъ кредитъ.

Тукъ се крие безпримѣрниятъ подвигъ на нашия селски производител презъ най-трудните години въ свѣтовното стопанство. Когато ножицата на цените бѣше най-неблагоприятно отворена за селското производство, той се приспособи и се яви на свѣтовния пазаръ съ нови и качествени артикули. Тайната на тази възможност се крие въ безшумното сътрудничество между българския търговецъ и българското село. Държавата също избѣгна сключването на заеми при силно спадналиятъ дисконтъ, и при падналитъ цени да отпочне стопанско строителство, което е една голѣма и основна грѣшка. Ако тази грѣшка не бѣше допусната, народното ни стопанство съ бѣзи крачки следваха вече институтътъ, които щѣше да завърши своята трансфор-

мация, като техническиятъ процеси за отводняване, наводняване, залесяване и прочее, щѣха да се ускорятъ чрезъ инвестиция на чужда покупна мощь, която днесъ и утре при повишени цени и станалитъ дефлации щѣхме да връщаме. Този процесъ щѣше да ускори преустройство на външното ни стопанство. Споредъ насъ, още по-голѣма грѣшка бѣше становището, при падащи цени и крайно неблагоприятно отворената ножица да се изплаща бѣрзо българския търговски дѣлгъ.

Създаването на Експортния институтъ дойде да подсили дейността на споменатите институти за развитието на външното ни стопанство. Въ първия си стадий на развитие институтътъ даде всички надежди. Участието на института на голѣмитъ панаири е една здрава политика. Ограниченната дейност на института, като такъвъ за износа само на нѣкои видове стоки, ще се коригира чрезъ създаването на тютюневата секция. Въ тази посока има пълно основание да се иска по-голѣма и широка дейност. Въ износа на културитъ, които очертаватъ процеса на трансформацията, институтътъ се въздържа. Въ усилията за разширение на външната ни търговия по географска насока, също институтътъ пропусна възможността да включи двата голѣми американски пазари, близкиятъ изтокъ и балканитъ. Той бѣше длъженъ да организира пазаритъ на близкия изтокъ, дветѣ Америки и балканитъ. Най-същественото е, че институтътъ не показва разбиране за отношението на нашия износъ къмъ външните ни дѣлгове. Успѣхътъ въ Централна Европа не можатъ да се нарекатъ проблематични, но тѣ сѫ продължение на една линия, която можемъ да наречемъ на най-слабото съпротивление, която следваха вече институтътъ, които щѣше да завърши своята трансфор-

на външното ни стопанство, но износъ, като стопанската ни политика и то нѣмаха нито задължението, да обрне внимание на възможността да действуват та да разработи сировите материали по-широко. При известното отношение на нашите външни задължения и като привлѣче за целта чужда къмъ структурата на нашия стокобитори. Това отношение щѣше да продължи ако по извѣнь стопански съображения не се създаде нова конюнктура, налагаща ни императивно действие. Къмъ мѣрките на държавата да постави въ хармония производственото ни стопанство и външното ни стопанство и постави правилно стопанската структура на страната, е новият законъ за индустрията. Единъ изразъ на това желание е и усилието на директора на търговията да обоснове нуждата отъ протекционизъмъ за правилното развитие на производството ни чрезъ единъ оригиналенъ наученъ трудъ. Г-нъ Д-ръ Бобчевъ мотивира необходимостта отъ протекционизъмъ, не като оборва доводите за свободната търговия, а като излиза отъ тъхъ. Големи поуки за стопанската ни политика изцѣло и по-специално за външното ни стопанство намираме въ големият и хубавъ трудъ на г. Д-ръ Чакаловъ, който съ свойствения му реалистиченъ усътъ поставя отношенията на производственото стопанство къмъ външното стопанство и всѣко едно къмъ националния доходъ. Отъ него проличава това, което ние вземаме за изходно начало, че за още дълъгъ периодъ нашето производствено стопанство е организирано безъ участието на чужда покупна мощь.

Създадената отъ насъ външна задължеността и какъто се показва, е наложила на страната въ най-широкъ смисълъ обширнъ вниманието на концесионна система. Разширяването на нашето производствено стопанство нѣма да може да продължи до безконечност по досега следваните пътища. Усилията на износителите ни не сѫ достатъчни за това развитие. Налага се по-голѣмъ размахъ. Става необходимо намѣсата на финансовата ни политика. За развитието на външното ни стопанство до сега отъ държавата не сѫ искани жертви: да раздава премии, да поема паднали фирмии и редица други жертви, които ни сѫ известни при изграждане външното стопанство на редица народни стопанства.

Процесът на трансформиране външното ни стопанство и неговото приспособяване къмъ новите условия въ свѣтовното стопанство продължава. Заедно съ него продължава, или по-право започва процеса на организирането му. Освенъ на частната инициатива тази голема задачапада и върху Експортния институтъ.

Организирането на външното ни стопанство е, преди всичко, въпросъ на човѣшки материали. Безъ да искаме да уязвимъ когато и да било, движейки се само отъ обществено чувство и отъ отговорност, при нашите наблюдения въ чужбина, които на това място последователно ще изнесемъ, ние твърдимъ, че този материалъ, съ малки изключения, не е на нуждната висота. На нѣкои липсва предварителна подготовка, а на други липсва умението за общуване и провеждане, на долавяне и създаване на връзки. Не е смѣлостъ, нито държавническо чувство да правимъ щраусова политика по толкова важни по-широки листа отъ видове стоки за въпроси, нито пъкъ лицеприятелство.

Подобна слабост по други направления е плащана вече скъпно. Външната дейност на института тръбва да бъде най-съществената и както казахме нейния обсегът тръбва да разшири. Търговските камари, вънът отъ облика на стопанския възкоито обединяват интересите на отдѣлните стопански съсловия и усилията на отдѣлните стопански деятели, съ призовани да изиграятъ въ пълно сътрудничество съ института голъма роля за изграждане на външното ни стопанство.

Най-важниятъ моментъ тукъ е добрата и правилна ориентация за положението и възможностите, както и за търсенето на пазари, което да подскаже правилното организиране на производственото ни стопанство.

Въпръки нѣкои опущения въ големи линии, въ периода на кризата, когато ножицата за цените на износните ни артикули бѣ неблагоприятно отворена по отношение на тѣзи, които внасяме, проблемътъ за организиране на външното ни стопанство се разреши правилно. Усилията на частната инициатива не закъсняха да бѫдатъ разбрани отъ държавата и навреме подпомогнати. Така, поради големи усилия, плодътъ на които бѣше, увеличение количеството на износа, постепенното преминаване къмъ оценяване на ценостите и търсене на нови пазари, стигнахме до момента, който доскоро се таксуваше като нова благоприятна конюнктура. Безспорно, тази конюнктура е на лице. Това потвърждаватъ данните за увеличената консумация въ най-широкъ смисъл на думата, на волумена на междудържавната търговия, на тонажа, на производството. Причините, споредъ настъ, съ три: изчерпаностъ, волята на динамични държавници изразена въ големи обществени инвестиции и подготовката за така нареченото запазване на мира. Първиятъ и вториятъ моментъ съ напълно стопански. Нѣ-

силеностъ пълна съ рискове. Ние сме по-оптимисти и не сме склонни да съзирате нѣкаква дейност стояща се разшири. Търговските камари, вънът отъ облика на стопанския възкоито обединяват интересите на отдѣлните стопански съсловия и очертава големите моменти съ извънредно обществено строителство, които, безъ изключение, съ имали благоприятно влияние върху общото стопанско състояние и върху цѣлостното развитие на нацията. Това

е още по-върно за народи, които, по едни или други причини, въ развитието си съ останали по-назадъ. Ето защо, намираме за погрѣшно пасивното участие на държавата въ процеса за правилното поставяне на народостопанската ни структура и въ случаи, на външното ни стопанство. Въ обсега на тази политика тръбва да се вземе и забавеното строителство на пътища, на снабдяване съ стопански вагони, хладилни и пр. и увеличаване тонажа на нашето пароходство, а също и скромното организиране на апарата отъ агенти на нашето външно стопанство въ чуждина. Въ епохата на висшиятъ капитализъмъ, народи, които не могатъ да догонятъ скоростта на общото движение и вървятъ съ спокойния ходъ на биволска кола, рискуватъ да изживѣятъ тежки изпитания. Здравиятъ смисъл и размахътъ на нашия селянинъ нека послужатъ за примѣръ. Третата фаза, която не е безъ стопански моменти, представлява известни рискове. За държави, които иматъ като нашата производствена структура, сътваме, че се налага едно по-спокойно приспособяване, като се държи добра смѣтка за преходните моменти въ тази „конюнктура“. Въ предстоящата фаза на междудържавните стопански отношения, които за известенъ периодъ ще се движатъ подъ знака на третъ изброени моменти, налага се, преди

всичко, отлично организиране на Ек- нюнктура, а отъ друга страна, презъ спортивния институтъ, специално въ години на стопански подемъ служи неговите действия на чуждите па- като приятелъ погръбителенъ пред- зари и въ неговите връзки съ рж- метъ.

ководствата на останалите външни стопанства, както и съ тѣхните спомагателни органи. Пълно координиране на политиката ни за външно стопанство, като техническиятъ служби се обединятъ съ договорните. Даже и при това положение, което иска полагане усилия отъ Експортния институтъ само за увеличение на износа, безъ да държи сметка за вноса, който е оставилъ понастоящемъ на нѣколко мѣста, предимно на Б. н. б., може да се постигнатъ значителни резултати, особено въ настѫпващия моментъ, въ който, споредъ наши проучвания, ние ще можемъ да изнесемъ всичко отъ земедѣлското ни стопанство и изкопаеми материали. Въпръсътъ е външното ни стопанство да получи и други задачи, като привличането на строителни чужди капитали за ускоряване на процеса, който ще разшири стоковия съставъ на нашия износъ. Заедно съ това е необходимо да се организира кредитъ за външното ни стопанство въ една банка за външно стопанство. Въ обсега на грижите за нашия износъ трѣбва да влѣзатъ всички доходни култури и на първо място тютюнътъ. За да се разбере добре значението на този основенъ артикулъ за нашия износъ и колко той гарантира състоянието на нашия стокообмѣнъ и платежниятъ ни балансъ, ще цитираме данни отъ мѣродавния институтъ за конюнктурни проучвания въ Берлинъ.

Този институтъ е проучилъ състоянието и изгледите на германската цигарена индустрия. Той е установилъ, че свѣтовната война е увеличила много консумацията на цигари въ Германия. Въ време на тежки стопански кризи, поради възбудителното си действие цигарата се радва, до известна степень на една особена ко-

казаното, обаче, не се отнася само до Германия. Цигарената индустрия и въ другите страни, отъ свѣтовната война насамъ, е въ възходъ. Въ Австрия и Холандия производството на цигари въ сравнение съ предвоенното време, се е удвоило, въ Германия е достигнало приблизително троенъ размѣръ, въ Великобритания и Италия четворенъ, а въ Франция и Япония — повече отъ четворенъ. Но най-силния подемъ въ цигарената индустрия се отбелязва въ Съединените Щати, които съ произвели миналата година десетъ пъти повече цигари, отколкото презъ последната предвоенна година. Цигареното производство въ Съединените Щати въ милиарди кжса е: 1913 г. 15,6; 1919 г. — 53,1; 1926 год. — 89,4; 1932 г. — 106,6; 1936 г. — 153,2.

Увеличението на цигарената консумация въ Съединените Щати започна въ по-голѣмъ размѣръ съ активното влизане на Америка въ войната презъ 1917 г., което продължи до 1919 година. Следъ привършването на войната се отбелязва едно преходно намаление на консумацията, обаче, отъ 1921 г. насамъ, отново се констатира едно постоянно и силно увеличение, което трае до 1930 година. Презъ дветѣ следващи години, поради стопанската криза, консумацията намалява незначително, за да се увеличи отново отъ 1933 год. Това развитие продължава и презъ следващата година.

Презъ януари 1937 год., цигареното производство на Америка достигна нова кулминационна точка за този месецъ, съ 13436 милиона кжса (срещу 12725 милиона кжса за същия месецъ отъ предишната година). Въ Съединените Щати отчасти това се дължи и на изоставянето отъ пу-

шача на пурата и тютюна за лула. работодатели и работници, които също Консумацията на пури е отбелаязала предметъ на индивидуалния трудовъ във Съединените Щати намаление отъ договоръ. Груповиятъ трудовъ договоръ, за който се говори въ чл. 4 на време, и употреблението на тютюнъ същата наредба-законъ, е само една разновидност на индивидуалния трудовъ договоръ и не бива да се смѣсва съ колективния трудовъ договоръ.

Така поставенъ въпроса открива крайно оптимистични възможности за развитието на нашето външно стопанство.

Въ настоящата конюнктура и предстоящето развитие, което се очертава предъ насъ съ сигуренъ възходъ, но съ големи колебания, първото условие е здрава организация, отлична информация, гъвкавостъ, въздържание отъ увлѣчения, подкрепа на частната инициатива, създаване тимъ отъ обиграни помощници на частната инициатива, които достойно да обличатъ държавниятъ авторитетъ, създаване и разработване на кредита и на здрави ядра отъ български агенции на чуждите пазари. Съ една дума организация и дейност и обединение на усилията е първото действие за здраво външно стопанство.

Д-ръ Хр. Пїевъ.

КОЛЕКТИВНИТЪ ТРУДОВИ ДОГОВОРИ.

Въ последнитъ две години социалната ни политика реализира нѣколко смѣли инициативи по уреждане отношенията между работници и работодатели. Презъ 1936 г., следъ наредбата-законъ за трудовия договоръ, почти непосрѣдствено последва наредбата-законъ за колективния трудовъ договоръ и уреждане на трудови конфликти.

Въ наредбата-законъ за трудовия договоръ законодательствъ се е постаралъ подробно да регламентира отношенията между работодатель и работникъ, като очертава линиите въ които трѣбва да се движатъ условията на труда. Тая наредбата-законъ засъга договорнитъ трудови отношения само между единъ или нѣколко отдельнитъ браншове, но и въ самите

трудовъ договоръ се сключва между единъ или нѣколко работодатели и група работници за извѣршване на една опредѣлена работа, колективниятъ трудовъ договоръ се сключва между представителитъ на работнически организации и отдѣлни работодатели или представители на тѣхнитъ организации въ известенъ браншъ, за да се опредѣлятъ общите трудови условия, задължителни при сключването на бѫдещи индивидуални трудови договори между отдѣлни работодатели и работници отъ същия браншъ. При това, индивидуалниятъ трудовъ договоръ не е подчиненъ на никаква специална форма, а колективниятъ трудовъ договоръ е формаленъ актъ на споразумение за условията на труда съ опредѣлена процедура и формалностъ.

Въ наредбата-законъ за колективния трудовъ договоръ и уреждане на трудови конфликти, законодательствъ упълномощава опредѣлени лица, дава законна сила и опредѣля процедурата на колективнитъ трудови договори. Процедурата по уреждане на трудовите условия по тая наредбата-законъ е двойна: 1) чрезъ колективенъ трудовъ договоръ и 2) чрезъ трудовъ арбитражъ. Така, че самата наредбата-законъ не урежда трудовите условия въ предприятията, тя не навлиза въ никакви подробности, защото това е и невъзможно, поради големата разновидност и комплицираностъ на трудовите условия не само между

тѣхъ. Като опредѣля по-горе поменатитѣ два начина, тя предоставя на работодателитѣ и работницитѣ, по взаимно съгласие, да уредятъ помежду си трудовитѣ условия за едно предприятие или група предприятия отъ единъ и сѫщъ браншъ, въ определени райони или за цѣлата страна, за която цѣль чертае границитѣ, съ които договорнитѣ страни трѣбва да се съобразяватъ, а за случайтѣ, когато такова съгласие не може да се постигне и колективенъ трудовъ договоръ не е сключенъ, тя опредѣля реда по който могатъ да бѫдатъ уредени условията на труда въ едно или нѣколко предприятия отъ единъ и сѫщъ браншъ, по искането на повече отъ половината работници.

Колективниятъ трудовъ договоръ се сключва само писмено и поддъжи на регистрация въ съответната инспекция на труда, следъ което влиза въ сила. Той е задължителенъ за всички работодатели и работници, до които се отнася, независимо отъ това дали тѣ сѫ организирани или не. Сключването на колективни трудови договори за цѣлата страна започна презъ втората половина на 1937 год. До сега сѫ сключени такива въ следнитѣ браншове:

- 1) кожарската индустрия—въ сила отъ 1.10.1937 год.
- 2) памучната предачно-тѣкачна индустрия—въ сила отъ 9.11.1937 год.
- 3) строителът и бояджийско-декоративенъ браншъ — въ сила отъ 24. 11.1937 год.
- 4) вълнено-текстилната индустрия — въ сила отъ 7.12.1937 год.

Почти въ всички останали браншове понастоящемъ се водятъ преговори за сключване на колективни трудови договори, проектитѣ на които сѫ изработени.

Колективниятъ трудовъ договоръ съдѣржа обикновено следнитѣ глави:

- 1) обсегъ на договора, 2) приемане на работници и работно време, 3) опре-

дѣляне и изплащане надницитѣ, 4) платенъ отпускъ на работницитѣ, 5) общи разпореждания, 6) санкции, 7) специални разпореждания, 8) срокъ на договора и подсѫдностъ.

Въ тютюневия браншъ, уреждане на условията на труда е постигнато по втория предвиденъ въ наредбата-законъ начинъ — чрезъ трудовъ арбитражъ. Този путь за подобрение на трудовитѣ условия, по принудителъ начинъ, не е за предпочитане. Отъ него могатъ да се възползватъ исклучително работницитѣ, когато по-голяма част отъ тѣхъ не сѫ доволни отъ сѫществуващите условия на труда. Чрезъ него се налага принудително уреждане на отношенията между работодатели и работници отъ държавната власт, което не винаги може да бѫде задоволително и за дветѣ страни. Сѫщевременно тоя начинъ накърнява дадената отъ наредбата-законъ свобода по отношение сключването на колективнитѣ трудови договори и я прави фиктивна, защото поставя работодателя въ зависимо положение и отслабва неговитѣ позиции при воденето на преговори за сключването на колективни трудови договори, за смѣтка на работника. Това обстоятелство прави сключването на колективнитѣ трудови договори едва ли не принудително за работодателя, който се стреми да предотврати прилагането на трудовия арбитражъ, поради неизвестноститѣ и сътресенията, които той може да му донесе. Не така стои въпроса съ работницитѣ. За тѣхъ въ нѣкои случаи трудовиятъ арбитражъ може да бѫде даже желанъ. Въ такива случаи, обаче, преговоритѣ по сключване на колективни трудови договори могатъ да станатъ невъзможни и вмѣсто взаимни

отстѫпки и споразумение, може да се стигне до нежелано, принудително приемане на колективния трудовъ договоръ отъ работодател

литъ, за които, като не могатъ да се направи една обективна пречакватъ отстъпки отъ работниците, ценка на тая материя отъ стопанска, другъ изходъ нѣма. Тѣ сѫ готови социална и практическа гледна точка да предпочетатъ известния по-не-

К. К.

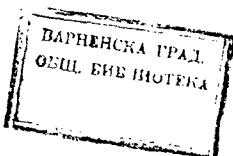
благоприятенъ колективенъ трудовъ договоръ, предъ неизвестното, може би още по-неблагоприятно арбитражно решение. Така че, съ колективния трудовъ договоръ, наредбата-законъ дава свобода и възможност на договорните страни, сами, по своя воля, чрезъ отстъпки и по споразумение

ОРГАНИЗИРАНЕ НА ВЪТРЕШНАТА ТЪРГОВИЯ.

Наредбата-законъ за уреждане на вътрешната търговия влѣзе въ сила на 28. XII. 1936 г. Разглеждайки този законъ, преди всичко, трѣба да се изтъкне, че тенденцията на закона постигнатъ съгласие върху отношенията между всички работодатели търговското заведение, а не търгови работници въ известенъ производственъ отрасъль, а отъ друга страна, съ трудовия арбитражъ, едната отъ договорните страни (работодателитъ) да се принуждаватъ да сключватъ колективни трудови договори, защото въ противенъ случай се излагатъ на опасността всѣки моментъ, по искането на другата договорна страна (работниците), да бѫде възбудено трудово-арбитражно производство. При това положение трѣба да се очаква, че сключването на колективни трудови договори ще обхване бързо всички браншове. Но доколко така,

сключениетъ колективни трудови договори ще могатъ да задоволятъ и двѣтъ страни, е единъ капиталенъ въпросъ, отъ който зависи тѣхното изпълнение и приложение. Засегнатите интереси и воля на една отъ страните може да докара неизпълнение на договора въ отдѣлни случаи, което обстоятелство ще предизвика нежелани сътресения и недоволства. Дали дова съмнение е оправдано, за сега още не може да се каже. Въ всѣки случай, приложението на колективните трудови договори въ не продължително време ще покаже, доколко тѣ въ тоя си видъ сѫ въ състояние да регламентиратъ отношенията между капитала и труда и осигурятъ едно сътрудничество между тѣхъ. Само възъ основа на резултатътъ отъ тѣхното прилагане, ще може

1. Съгласно ал. II отъ чл. 1, разрешението е необходимо и за всѣки клонъ, агенция или складъ за продажба, които търговецътъ открива, като съгласно ал. II отъ чл. 14 и чл. 18, за всѣко отдѣлно заведение или клонъ се подава отдѣлна молба. Цитираниятъ членове показватъ ясно, че въпрѣки разрешителното да се издава на името на търговеца, въ сѫщностъ се създава право на съществуване на дадено заведение. Създаденото право, не създава никакви понататъшни права на търговеца т. е. въ случай, че търговецътъ пожелае въ последствие да разшири търговията си, като открие клонове, то той трѣба, за проектираните клонове, да постъпи на общо основание като новъ търговецъ. А съ тълкуватътъ, което М-вото на търг. промишленето, да дава на израза „заведение“



за продажба“ (тукъ се включватъ както магазините за непосрѣдствена продажба, така и антрепозитните складове, отъ които не се продава, а само се предава стоката) търговците се поставятъ предъ голѣми ограничения. Това тълкуване обременява търговците, понеже имъ създава излишни формалности. Особено зле се отразява то върху заварените търговци безъ изискуемото се отъ закона минимално образование и съответната практика. Сѫщите тѣзи търговци, ако желаятъ да разширятъ работата си, не могатъ да наематъ даже единъ складъ, кѫдето да антрепозиратъ излишната стока, която не могатъ да помѣстятъ въ сегашните си магазини.

2. Споредъ чл. 12, исканото търговско заведение следва да бѫде открито най-късно въ 6 месеченъ срокъ отъ датата на издаване разрешителното, като въ противенъ случай, то се анулира. Подобно положение има и въ чл. 21 буква „б“, согласно който разрешителното представа да бѫде въ сила, при отказване на търговеца да търгува. Цитираните положения потвърждаватъ първоначалната мисъль, че законътъ урежда положението на търговските заведения, а не на търговците.

Редакцията на тѣзи два члена имаше смисъль и оправдание, ако бъ запазенъ принципа за преситетността на търговския заведения, при който трѣбва да се държи сметка за броя на последните. При сегашното положение, въпрѣки постановленията на чл. 3 и 7, согласно които търговецътъ за да открие търговско заведение трѣбва да отговаря на редица условия, издаденото разрешително е строго ограничително по поводъ на най-обикновени случаи. време, а донѣкѫде и по място. И Отъ друга страна, съ възприемането понеже то се издава на търговеца за на това предложение, че се премахне лични негови качества, които той е и децентрализацията по прилагане на доказалъ, че трѣбва да трае и да му закона.

дава права докато той е живъ.

3. До преди измѣнението на закона, издаденото разрешително за откриване на търговско заведение бѣ валидно само за района на общината, която го е издала. Съ последното измѣнение на Наредбата-законъ за уреждане на вътрешната търговия, тази аномалия се премахна. Търговецъ, който мѣсти търговското си заведение отъ една община въ друга, трѣбва само да поисква да му бѫде издадено ново разрешително, възъ основа на това което притежава, безъ това да му струва време и срѣдства.

Голѣма несъобразностъ въ Наредбата-законъ за уреждане на вътрешната търговия, е възлагането на общините неприсъщи тѣмъ функции, като издаване на разрешителни, прилагане на закона и т. н.

Прилагането на подобни закони трѣбва да се възлага върху институти, чието предназначение е да извършватъ подобни функции и които, благодарение на своята дълга практика, сѫ придобили опитностъ, каквато общините тѣпърва ще трѣбва да придобиватъ. Подобни институти сѫ търговско-индустриалните камари. Ако прилагането на закона се възложи изключително върху търговско-индустриалните камари, това ще има и други важни последици, а именно: ще бѫдатъ избѣгнати всички различия и своеобразни тълкувания, които се даватъ отъ разните общини, благодарение на неподготвеността имъ да извършватъ подобни функции. Досегашната практика по прилагане на закона доказва, че

кметовете, въ большинството си, не познаватъ добре закона, което ясно проличава отъ многобройните запитвания, отправяни до камарите, по време, а донѣкѫде и по място. И Отъ друга страна, съ възприемането понеже то се издава на търговеца за на това предложение, че се премахне лични негови качества, които той е и децентрализацията по прилагане на закона.

Съгласно чл. 2 отъ Наредбата-за-

конъ, разрешителнитѣ за търгуване бата. Това потвърждава мисълта, че се издаватъ отъ кметоветѣ на общи- комисията по чл. 2 нѣма никаква нитѣ, гдѣто се открива търговското практическа стойност, а се явява заведение, въз основа решението на само едно допълнение въ бюрокра- комисия въ съставъ: кмета или не- тизирането на службите, противъ говъ замѣстникъ и двама членове — което, даже и при досегашното по- представители на общото и браншово ложение, имаше достатъченъ повикъ търговски сдружения, като въ гра- отъ страна на стопанскитѣ съсловия. доветѣ — седалища на търг.-инду- Днесъ стопанскиятъ животъ се дви- стриалнитѣ камари — разрешител- жи съ едно темпо, което не признава нитѣ се издаватъ отъ председателя разни неоправдани закъснения, как- на търг.-индустриалната камара, пред- вито могатъ да се явятъ въ случая, ставителъ на която председателству- при свикването на разни комисии, ва комисията, предвидена въ сѫщия преглеждане всѣка молба по отдѣлно членъ.

Разглеждайки чл. 2 отъ закона, сане на протоколи, разнасяне прото- преди всичко, трѣбва да се изтѣкне, колитѣ за подпись и т. н. и т. н. При че предвидената въ този членъ комисия се явява като една бюрократи- разглеждането на този въпросъ трѣб- ческа формалност, която само отеж- ва да се има предвидъ и нашата нява работата по издаване на разре- действителност. Лицата обикновено шителнитѣ, безъ да има каквато и подаватъ молби за откриване тър- да било практическа стойност. Ко- говски заведения въ последнитѣ дни мисията по чл. 2 е органъ, който би до датата, опредѣлена отъ тѣхъ за ималъ отчасти значение, ако бѣ за- откриване на търговското заведение. пазенъ принципъ за пресиленост При най-голѣма експедитивност, въ търговскитѣ заведения, при който обаче, свикването на комисията спъва работата и се явява прѣчка за бѣри трѣбвало да се дѣржи смѣтка за борото разрешение на въпроса.

броя на сѫществуващитѣ предприятия. При сегашната редакция на за- Комисиитѣ сѫ необходими, само кона, единствената задача на пред- когато възъ основа на отдѣлнитѣ видената комисия е само да прегледа, комисията се изработва окончателно заедно съ съответното служебно лице, становище, съгласно което дадена дали представенитѣ документи сѫ молба се удовлетворява или не. Та- редовни и достатъчни — работа, кива могатъ да бѫдатъ комисиитѣ която е въ кръгла на служебнитѣ по преглеждане на постройки, обязаности на лицето, натоварено съ утвърждаване на планове, приемане ржководството на съответната служ- на стоки, установяване аварии на ба. Ако едно лице, подало молба за пристигнали стоки и др. подобни, разрешително за търгуване не е т. е. комисии, на които сѫ възложени представило нѣкои отъ изискуемитѣ въпроси, за разрешението на които документи, или пѣкъ ако нѣкой отъ нѣма единъ предварително точно тѣхъ не удостовѣрява точно предви- установенъ критерий, а такъвъ се денитѣ въ закона условия, то това изработва само възъ основа отдѣл- лице нѣма да получи разрешително. нитѣ мнения на членоветѣ на комисията. Едно друго указание за неизисквания на закона, които то е състоятелността на комисията по доказало съ съответнитѣ документи, чл. 2 е възложената ѝ функция съ ще получи разрешително, безъ огледъ чл. 14, съгласно който, търговскитѣ на това отъ кого е разгледана мол- заведения, за които не сѫ спазени

разпоредбите на същия членъ, се затварятъ съ заповѣдь отъ председателя на търговско-индустриалната камара, респективно кмета, възъ основа решението на комисията. Много естествено, че при наличността на изричния текстъ на закона, ако нѣкое лице не е спазило срока, комисията не може освенъ да вземе решение за закриване на заведението. Това решение трѣбва да бѫде взето възъ основа доклада на служебното лице, натоварено съ тази служба. Отъ тукъ се вижда, че минаването на този въпросъ презъ комисията нѣма никакво отражение върху крайния резултатъ, защото при категоричното постановление на закона, заведението ще трѣбва да бѫде закрито, възъ основа доклада на лицето, натоварено да следи за станалиятъ нарушения, за каквото се счита и неспазването на чл. 14. Разгледаниятъ случай също потвърждава мисъльта, че комисията се явява като една бюрократическа формалност, ползата отъ която мѣжно би могла да се докаже.

При влизането на закона въ сила, гольма частъ отъ нашите стари търговци, посветили цѣлия си животъ на търговска дейност, останаха безъ разрешителни, по простата причина, че въ този моментъ не сѫ имали заведения за продажба на стоки. Тѣзи търговци, прекарали ранитѣ си години при специфичнитѣ условия въ първите години на свободния ни животъ, не сѫ могли, не по своя вина, да получатъ предвиденото въ закона минимално образование. Съ последното измѣнение на закона се извѣрши актъ на справедливостъ, като се предвиди, щото търговците, които иматъ повече отъ 6 годишна самостоятелна търговска практика, да могатъ да откриватъ търговски заведения отъ всички браншове и безъ да иматъ изискуемото се по закона прогимназиално образование.

А. П. Мѣжно може да се раз-

ПОСКѢПВАНЕ НА ЖИВОТА.

Ако се сѫди по публикувания отъ Гл. дирекция на статистиката индексъ за издръжката на живота — градско домакинство, поскѫпване на живота у насъ нѣма. Въ сравнение съ м. августъ отъ миналата година, казания индексъ се е увеличилъ само съ 4 точки или поскѫпването на живота се изчислява официално на 4·5% презъ същия месецъ т. г.

Интересно е да се отбележи, че докато индексъ за издръжка на живота не показва освенъ много слабо покачване, този на износните стоки сочи значително увеличение — отъ 120·4 презъ августъ м. г. на 148·4 презъ същия месецъ т. г. Чувствително увеличение иматъ индексите на стоките групирани отъ консумативна гледна точка и отъ производствено отношение. Така, консумативните блага сѫ се покачили отъ 10·6 на 120·1, облѣклото и тоалета отъ 95·8 на 114·3, а другите потреби за ежедневния животъ отъ 143·2 на 177·7 презъ м. августъ т. г. въ сравнение съ същото време отъ м. г.

Индексъ на земедѣлските произведения отъ мѣстенъ произходъ се е увеличилъ съ 13·5 точки — отъ 108·2 на 121·7 презъ м. августъ т. г. въ сравнение съ същото време отъ м. г., а този на скотовъдни произведения отъ 96·9 на 111·4.

Като се има предвидъ, че въ издръжката на едно градско домакинство влизатъ, преди всичко, стоки отъ мѣстенъ земедѣлски произходъ, повечето отъ които сѫ и износни такива и, че облѣклото и тоалета също принадлежатъ къмъ употребяваниетѣ въ градското домакинство стоки, ясно е, че това което не може да се види отъ официалния индексъ за издръжка на живота, се подчертава отъ другите индекси, публикувани отъ същата Дирекция на статистиката. Мѣжно може да се раз-

бере само защо се сръщатъ такива неминуемо и покачване въ ценитъ очевидни противоречия.

Въ връзка съ същия въпросъ стои и тъй нареченіятъ маржъ между ценитъ на едро и дребно. Презъ последнитъ месеци на изтекла стопанска година се наблюдава едно много интересно стопанско явление, а именно, че маржътъ между ценитъ на едро и дребно се намалява все повече. Това се отнася, на дребно на артикулите отъ първа преди всичко, до артикулите отъ първа необходимост и тъзи отъ широка домакинска потребност. На какво се дължи това явление? Но нека посочимъ първомъ нѣколко типични примѣра:

	1929	1933	1935	1937	ноември
О р и зъ					
цени на дребно	26·5	14·7	16--	14-	
цени на едро	22·1	12·7	13·8	12·2	
маржъ	4·4	2-	2·2	1·8	

Свинска масъ

цени на дребно	67·8	23·9	23·6	32--	
цени на едро	61·8	21·4	20·4	30--	
маржъ	6-	2·5	3·2	2--	

Сирене небито

цени на дребно	39·3	21·1	19·5	23--	
цени на едро	34·3	18·2	16·6	21--	
маржъ	5-	2·9	2·90	2--	

Захаръ бучки

цени на дребно	30·5	27·5	25·2	24·8	
цена на едро	27·7	25·5	24-	24·4	
маржъ	2·8	2-	1·2	0·4	

Можемъ да приведемъ още твърде много артикули, чито цени на дребно и едро подсилватъ очертаната въ горнитъ примѣри тенденция на едно твърде значително намаляване маржа между ценитъ на дребно и едро.

Поскъпването на живота върви много по-бавно, отколкото известни икономически причини го налагатъ — засилване търсенето на нѣкои сирови материали, опасността отъ война, липсата на нѣкои артикули поради природни стихии и пр. Обикновено се мисли, че щомъ настъпи чувствително повишение въ ценитъ на едро, то повлича следъ себе си

икономически законъ, откритъ още отъ класиците на съвременната политическа икономия, споредъ който движението въ ценитъ на едро не всъщъкога се предава на ценитъ на дребно. Последнитъ сѫ винаги по-стабилни.

Понастоящемъ у насъ се наблюдава подобно явление. Все пакъ ценитъ намалява все повече. Това се отнася, на дребно на артикулите отъ необходимост показватъ забележимо увеличение съ тенденция на колебания. Причината да нѣма бързо поскъпване у насъ, въ размѣра на онова наблюдавано въ ценитъ на едро, трѣбва да се търси, преди всичко, въ крайно отслабналата покупна сила на нашето население.

Д-ръ Д. Тошевъ.

НОВИЯТЪ ДЪРЖАВЕНЪ БЮДЖЕТЪ.

Закона за бюджета на държавата за финансовата 1938 г. е вече публикуванъ въ Държавенъ вестникъ, а финансия министъръ даде кратки обяснения по тоя поводъ въ ежедневната преса. Глобалната сума на разходната часть отъ новия бюджетъ на държавата — 7200000000 лв. се равнява на тая отъ приходната часть. Въ сравнение съ миналогодишния, новия бюджетъ е увеличенъ съ 287 мил. лева.

За да имаме по-ясна представа за размѣра на тазгодишния приходъ бюджетъ на държавата, нека приведемъ даннитъ за приходния бюджетъ отъ последнитъ нѣколко години, както за предвидената така и за реализираната сума въ милиони лева (всичко приходи по редовния бюджетъ на държавата):

	1932/33	1933/34	1935	1936	1937	1938
Предвидено	8320	5221	5696	6164	6913	7200
Реализирано	4836	5121	5662	6596	—	—

Презъ 1932/33 г. държавата е реализирала кръгло 45% отъ предвиденото да постижи по бюджета. Въ сравнение съ постиженията презъ същата година, реализирания приходен бюджетъ презъ 1936 г. е увеличенъ съ кръгло 37%. Отъ тези данни е видно, че държавните приходи следъ като достигнатъ най-ниското си ниво презъ 1933 г., която е година и на най-дълбока стопанска депресия, започватъ да се увеличаватъ въ доста значително темпо. Не може да се твърди, че увеличението на държавните приходи се дължи изключително на стопанското оживление, което става осезаемо за обективния наблюдател едва въ края на 1935 г. Правилно би било по-скоро да се приеме, че държавата се е погрижила, следъ като катастрофалното намаление на постиженията ѝ презъ 1932/33 г., да намери нови източници за приходи и е рационализирала същевременно тълата данъчна система, което е отъ не малко значение за нарастване приходитъ ѝ отъ данъци въобще.

Понеже не разполагаме още съ окончателните данни за постиженията презъ изтеклата година, ще се спремъ главно на предвидените суми, като ги сравнимъ съ тези отъ новия бюджетъ.

Увеличението на бюджета отъ 287 мил. лева е постигнато предимно чрезъ увеличение на косвените данъци. Въ сравнение съ миналого-дишния, въ новия бюджетъ съ направени следните промъни по отде-литъ пера въ хиляди лева (вижъ отсрещната табличка):

Сумата на косвените данъци възлиза споредъ предвидяните на тазгодишния бюджетъ кръгло на 3068 мил. лева и представлява около 43% отъ всички предвидени приходи на държавата. Казахме по-горе, че нитъ разходи въ сравнение съ изтеклата година, сумата на косвените данъци е уве-

	Увеличени	Нама-
	чени	лени
Прѣки данъци	70000	—
Косвени данъци	202269	—
Глоби и конфискации	—	1500
Държавни привилегии	5000	—
Приходи отъ скл. бюджети	—	50000
" желѣз. и прист.	—	8000
" пощи и телегр.	20000	—
" държ. лотария	7000	—
" " печатница	4000	—
" " мин. бани	1000	—
" " гори	35000	—
" заплати на		
учители и лѣкарни	56000	—
Разни админ. и др. приходи	28000	—
Извѣнредни приходи	—	113000
Приходи отъ заеми	35000	—
Отъ нетрансферирани суми	—	3500
	463269	176000

личена съ кръгло 202 мил. лева, но по отношение на цѣлия приходенъ бюджетъ на държавата, косвените данъци сѫ представлявали презъ изтеклата година само 33%. Процента на приходитъ отъ косвените данъци е увеличенъ сѫщо по отношение всички приходи — отъ 7% презъ изтеклата година на 8% по новия бюджетъ.

Увеличенъ е сѫщо процентътъ на приходитъ отъ държавни предприятия — отъ 9 на 10% по новия бюджетъ.

Увеличението на косвените данъци иде отъ следните отде-лини пера: митници — 62 мил. лева, акцизи — 74 мил. лева, такси и берии — 8 мил. лева и гербовъ налогъ — 58 мил. лева.

Постоянната тенденция, която се наблюдава повече отъ едно десетилѣтие при съставяне на държавните бюджети, приходната имъ часть да се набира все повече и повече отъ косвени облагане, не е благоприятенъ указателъ, че българскиятъ държавни финанси вървятъ къмъ саниране. Пресловуто "хвърлянето тежеститъ на държавата" на този разходи близо наполовина на широките консумативни слоеве, чийто доходъ и безъ това е

крайно намалялъ и продължава да вече отъ половината отъ всички при-
намалява ежегодно, не изиска ос- ходи на държавата — кръгло 54%—
новно познаване финансовите възмож- Третото по голъмина перо е това
ности на българското народно сто- на М-вото на просвещението, което
панство, съ което ръководните фак- представлява 13% отъ всички раз-
тори у насъ и безъ това не се славятъ. ходи.

Наистина, както ще видимъ по-
долу, разходитъ на държавата се уве-
личаватъ всѣка година почти нало-
жително, поради неотложни нужди,
но и обедняването на потрѣбител-
нитъ слоеве у насъ е стигнало до
последната крайност и то е което
изиска отъ отговорните лица да
преустановятъ практиката съ тър-
сене на нови приходни източници все
изъ областта на косвеното облагане.

Промѣнитъ въ разходния бюджетъ
на държавата за текущата година въ
сравнение съ миналата сѫ следнитъ
(въ хиляди лева):

	Увелич- ние	Намале- ние
Върховно правителство	16800	—
Държавни дългове	—	91500
Върховна и обл. палати	137	—
М-во външните работи	3580	—
Българска прав. църква	380	—
Администрация и полиция	1360	—
Народно здраве	1759	—
М-во на просвещението	20080	—
М-во на финансите	—	29500
М-во на правосъдието	5558	—
М-во на войната	90600	—
М-во на търговията	4597	—
М-во на земедѣлието	57200	—
Дирек. на благоустройството	90000	—
Дирек. на труд. повинност	11000	—
Рѣчно-морска полиц. служба	7380	—
Дирек. на пощ. телег. и телеф.	48000	—
Дирек. на въздухоплаването	50000	—
	308431	121000

Дветѣ най-крупни пера въ разход-
ния бюджетъ на държавата сѫ дър-
жавните дългове и Министерството
на войната. Разходитъ по първото
възлизатъ за 26% отъ всички дър-
жавни разходи, а по второто на 28%.
Само тѣзи две пера ангажиратъ по-

Третото по голъмина перо е това
на М-вото на просвещението, което
представлява 13% отъ всички раз-
ходи.

Кръгло 2600 мил. лева—36% отъ
всички държавни разходи отиватъ
за заплати на държавни чиновници,
чийто брой възлиза на около 6000
души.

Поради ежегодно растящите не-
производителни разходи на държа-
вата, срѣдствата, които се отдѣлятъ
за така наречените стопански мини-
стерства сѫ оскъдни, макаръ че се
правятъ усилия въ това направление
да се разширятъ инициативите на
тѣзи министерства. Въновия бюджетъ
предвидените суми за разходи на
трите министерства: на земедѣлието,
на търговията и на благоустройството
възлизатъ общо на около 12% отъ
всички разходи на държавата, или
съ единъ процентъ по-малко отъ тѣзи
на М-во на просвещението и два
пъти по-малко отъ тѣзи на войната.
За народното здраве сѫ отдѣлены
по новия бюджетъ кръгло 2.5% отъ
всички разходи, а за администрация
и полиция 5%.

Развитието на разходните бюджети
на държавата и дветѣ най-крупни
пера отъ тѣзи бюджети—държавни
дългове и М-во на войната, е било
презъ последните нѣколко години,
както следва (въ милиони лева):

	1933/34	1935	1936	Предвидено	1937	1938
Разх. по ред. бюд- жетъ на държавата	5511	5695	6136	6913	7200	
Разх. подърж. дълг.	1730	2011	2241	2008	1917	
Разходи на м-во на войната	960	1010	1052	1730	1821	

Отъ изнесените по-горе данни се
вижда, че докато разходитъ на дър-
жавата за погашение на вѫтрешнитъ

и външни дългове и поддържане на лихвената служба по тяхъ намаляват през последните години, макаръ и слабо, увеличението на разходите по м-вото на войната е постоянно и значително по-голямо отъ икономията, които се постигат чрезъ намаляване сумите по посрещането на държавните дългове. Съ този фактъ се обяснява и положението гдето търсено на нови приходни източници става наложително при съставянето на всички нови бюджети отъ страна и отъ друга, невъзможността да се отделят повече сръдства за реализиране на навременни стопански инициативи, проектирани най-вече отъ така наречените стопански министерства.

При днешния ходъ на международните събития, трудно е се предвиди, обаче, доколко едно друго разпределение на държавните разходи е възможно. По-лесно ще се намериат икономисти които застяватъ гледишето, че сегашното разпределение разходитъ на държавния бюджетъ е една необходимост. Заедно съ това тръбва да се приеме, обаче, че господствуващата идея при съставянето на тазгодишния държавен бюджетъ е една необходимост. Последните няколко години, както въ приходната така и въ разходната му част е била какът да се посрещне последните отъ тези неизвестни.

Д-ръ Д. Тошевъ.

ВЪНШЕНЪ СТОПАНСКИ ПРЕГЛЕДЪ

ПАРИЧНИЯТЪ ПАЗАРЪ ПРЕЗЪ ПОСЛЕДНИТЕ ДВЕ ГОДИНИ
(констатации на службата за финансови проучвания при О. Н.)

Въ края на 1929 г. почти всички страни бъха успели да стабилизиратъ валутите си по отношение на златния курсъ презъ същата година. Въ края на 1936 г. се наблюдава точно обратното явление: въ почти всички страни се провежда девалвация или контролъ надъ девизите.

По общо правило, натиска, който се извършва върху паричния пазаръ на дадена страна иде отъ несъответствието, което произтича въ паричния балансъ на същата, когато сумата на чуждите кредитори вземания е много по-голяма, отколкото постъпленията на чужди девизи, нуждни за посрещането имъ. Факторите, които упражняватъ неблагоприятно влияние върху развоя на паричния пазаръ въ дадена страна и които действуватъ върху курса на националната монета, могатъ да се разделятъ на три категории:

- 1) Намалението стойността на износа, което произтича въ повечето случаи отъ понижение цените на артикулите, които изнася тази страна. Намаление също на приходитъ отъ пласирани въ чужбина капитали (напр. случая съ приходитъ на американските капитали, пласирани въ Германия и Италия, които не само съ намаляли но и напълно преустановени, поради въведения строгъ контролъ на девизите въ тези страни).
- 2) Спирането на чужди кредити или българието на национални капитали, както и една голяма вътрешна банковска криза.
- 3) Известни реформи въ monetnата система и държавния бюджетъ, които съ отъ естество да предизвикатъ покачване на вътрешните цени и поскъпване на живота или мърки, които пръчатъ на вътрешните цени да се нагодятъ къмъ тези на външния пазаръ. Тези мърки иматъ за последствие отнемането възможността на паричния балансъ да се нагоди така, че да може да се поддържа курса на националната монета. Тъкъде предизвикватъ също оттегляне

на чуждите капитали и бъгство на телно от една и съща страна, докато се стигне до нагаждане на националната монета към новите условия.

Обезценяването на валутите въ известни страни извършено през периода 1929—1936 г. не може да се обясни само съ действието на изброените по-горе три категории фактори. Така, следъ обезценяване на лирата, някои страни побързаха да извършат същото съ своите национални монети безъ да е имало на лице смущения въ паричния имъ балансъ отъ рода на посочените по-горе, а само отъ съображения да предотвратятъ появата на такива, поради тъсната имъ зависимост отъ английския париченъ пазаръ. Отъ друга страна, причините, които доведоха презъ 1933 г. до обезценяване на долара съ отъ специално естество, понеже спадът въ голъмата си част къмъ официалните мърки, които правителството предприе, за да се дойде до този резултатъ.

Има главно три метода, употребявани отъ различните страни въ борбата имъ за саниране на националните монети презъ отдельните стадии въ развитието на столанската криза. Въ повечето страни, решението да се откаже националната монета отъ златния курсъ последва сравнително рано, съ цель да се създаде само книжното размѣнно срѣдство—банкнотата. Други страни въведоха строгъ контролъ върху девизите, съ надежда, че ще могатъ по-лесно да поддържатъ златния курсъ на валутите си. Същите бѣха, обаче, принудени по-късно да предприематъ официално ново оточняване на валутите си. И най-после известенъ брой страни се помъчиха да се придържатъ въ златния курсъ, преследвайки политика на девалвация.

Въ последствие, обаче, тѣ бѣха принудени да девалвиратъ или да се откажатъ отъ златния паритетъ. Тѣзи три метода съ били понѣкога комбинирани или смѣнявани последователно. Въ известни случаи девизните

обикновено, страните, които съ прибѣгнали до първия методъ не съ оставили валутата си да бѫде подхвърлена на автоматични и независими колебания, подъ влиянието на чуждите девизи. Повечето отъ странините, които напуснаха златния курсъ преди или следъ Англия презъ септемврий 1931 г. съгласуваха стойността на националната си монета съ тая на английската лира. Върно е, че въ Съединените Щати, откажането отъ златния курсъ бѣ решено презъ априлъ 1933 г., а 9 месеца следъ това се извърши така нареченото временно стабилизиране, съ което долара се установи на едно ниво, отговарящо на 59% отъ предишния му паритетъ, като на президента се предоставиха пълномощия да свежда това ниво до 50% отъ предшествуващата стойност на долара.

Таблица на стр. 113 показва промѣните, които съ извършени въ монетите на по-важните страни, които съ предприели менетна обезценка въ сравнение съ паритета отъ 1929 г.

Повечето отъ валутите, изброени въ приведената по-горе таблица въ същностъ не могатъ да бѫдатъ изнасяне въ чужбина въ злато по фиксирания паритетъ. Нѣкои отъ тѣхъ съ оставили курса на националната монета да се обезцени още повече, а други го поддържатъ само чрезъ строгъ девизенъ контролъ.

Девизниятъ контролъ, чрезъ въвеждане на единъ повече или по-малко пъленъ монополъ надъ чуждите платежни срѣдства, е практикуванъ най-често презъ последните години въ страните—длѣжници, чията валута е била катастрофално обезценена презъ годините непосрѣдствено следъ голъмата войната. Въ известни случаи девизните

	Въвеждане новия па- ритетъ	Новия пари- тетъ въ % къмъ този отъ 1929
Перу	1931 IV	57.53
Чили	1932 IV	50—
Съединени Щати	1934 II	59.06
Чехословашко	II	83.33
Австрия	IV	78.72
Салвадоръ	VII	59.06
Чили	1935 I	25—
Белгия, Белг. Конго	IV	72.01
Люксембургъ	IV	90.01
Дамцигъ	IV	57.66
Урагвай	VIII	45.60
Аржентина	V	45.86
Съв. Русия	1936 III	22.94
Франция	IX	отъ 74.81 до 65.65
Швейцария	IX	отъ 74.06 до 65.45
Италия	X	59.06
Чехословашко	X	70.01
Ромъния	XI	72.44

ограничения съз въвеждани едва следъ значително обезценяване на националната монета. Главните мотиви въ полза на девизния контролъ съз: 1) страхътъ да не би отеглянето на чуждите кредити и бългството на национални капитални, които предизвикаха отъ начало големите банкови кризи въ повечето страни, да доведатъ до още по-голямо обезценяване или катастрофална инфляция на националната монета, ако не се взематъ на време мерки; 2) грижата на държавата да осигури необходимите суми отъ чужди девизи за посрещането на външните задължения.

Страните, които въведоха девизенъ контролъ бъха принудени по-късно да извършатъ и пренагаждане на валутния си курсъ спрямо по-ранния паритетъ. Между по-важните методи, които бъха употребени за това пренагаждане, се различаватъ и следните:

1) Постепено усъвършенствуване и засилване системата на клиринга и частните компенсации. Вносители

и износители съз задължени да купуватъ и продаватъ девизите по курсъ опредъленъ отъ тяхъ и подъ непосредствения контролъ на банката, натоварена да извърши контрола на девизите. Този методъ позволява да се създаде свободенъ пазаръ на чуждите девизи въ страните които съз го въвели. Подобенъ методъ имаме и когато се намалява постепенно % на девизите, които тръбва да бждатъ отстъпвани на държавата, а останалата част може да биде продавана на свободния пазаръ.

2) Въвеждането на износни премии и свърхносни мита, което означава фактическо обезценяване на националната монета (типиченъ примъръ въ това отношение представлява България, чрезъ поддържането на така наречените валутни премии, които достигнаха до 50% фактическо обезценяване на нашия левъ спрямо нѣкои чужди валути. Стойността на нашия левъ презъ ноемврий м. г. е била съ 33.7% по-малка спрямо официалния курсъ по отношение на така наречените свободни валути).

3) Признаването отъ валутния надзоръ на единъ или повече „вътрешни курсове“ по-ниски отъ официално поддържания (напр. Германия: рентенъ марки, райзе марки, ефектенъ марки и др.)

4) Девалвация на националната монета по отношение златния паритетъ само на една чужда валута, напр. английската лира, долара и др.

При разглеждане на първичните причини, лежащи въ естеството на стопанското развитие на страните, се очертаватъ главно петъ групи държави, въ които тѣзи причини съз приблизително общи. Въ първата група влизатъ страни, износителки на сурови материали, които бъха първите въвели контрола на девизите. Въ втората група влизатъ държави, които се намираха презъ 1931 г. подъ силния финансовъ натискъ на английската

лира. Съединените щати представляватъ самостоятелна група, третата кредитната политика на големите частни банки. Отъ друга страна, държавата прибъгна до крайно ограничение на плащанията си към чуждина, като наложи тези ограничения на временното стабилизиране и на своите поданици.

на долара, представляватъ четвъртата група. И най-после въ петата група влизатъ Китай и Иранъ, чито валути бъха повлияни отъ промъните въ свѣтовния пазаръ на среброто и златните резерви на Испания и Турция, чито монети не са били стабилизирани през 1929 година.

Заключението, което може да се направи във основа на горните констатации на службата за финансови проучвания при О. Н. е, че дълбоките значителни промъни, настъпили въ свѣтовния париченъ пазаръ следъ 1931 г. и разнообразието на „специалните валутни режими“, практикувани въ отдельните страни, е единъ категориченъ признакъ за опасно заболяване на свѣтовното стопанство, което не дава надежда за оздравяване.

Затова говорятъ и новите, ставащи отъ день на денъ все по-настойчиви опасения отъ разнищването на една нова вълна на стопанска депресия, по-опасна отъ тази през 1929 г.

Д-ръ Д. Т.

БАНКОВОТО ДЪЛО ВЪ ГЕРМАНИЯ ПРЕЗЪ 1936 ГОДИНА.

Известно е, че съ идването на националсоциалистическото правителство, въ Германия настъпи обратъ и въ финансовата и банкова политика. Превъоръжаването на страната налагаше чувствително напрежение на финансовите сили. Съдъствата за въоръжаване на страната отпускаше държавата, но постъпленията на съкровището не стигаха много често за да се посрещнатъ плащанията на крупни суми. Поврата въ банковата политика се изрази въ по-малко или по-голъмо насилиствено сключване на вътрешни заеми и регламентиране

намаление въ девизната наличност, а крупните доставки на сирови материали отъ чужбина — изчерпване на златната наличност на тази банка къмъ края на 1929 г., падна на 68 мил. въ края на мартъ т. г. Девизните резерви на същата банка се движатъ отъ 404 мил. въ края на 1929 г., 114 мил. въ края на 1932 г. на 6 мил. Р. М. въ края на м. мартъ т. г.

Предприемането на значителни държавни инвестиции съ цель да се намали безработицата и реализирането на националсоциалистическия четиригодишенъ планъ предизвика и чувствително увеличение на паричните нужди, което има за последствие нарастване на паричното обращение въобще. Така отъ 3645 мил. РМ. въ края на 1933 г. когато националсоциалистите поеха властта, банкнотното обращение се увеличава на 4938 мил., съ 1293 мил. повече въ края на мартъ 1937 г. За да улесни инвестирането на частни капитали въ производството и намали острата нужда отъ кредити, както и за да прикрие по-лесно неизбъжното държавализиране на марката, правителството на Хитлеръ създаде, подъ ръководството на Д-ръ Шахть нѣколко вида марки, предназначени да служатъ изключително като вътрешно платежно съдъство. Освенъ официално признатата имперска марка (Р. М.), която не се котира на чуждите борси отъ две години насамъ, но има приблизително същия курсъ спрямо златния паритетъ на долара, както при идването на сегашното германско правителство (99.7 въ края на

мартъ 1937 г.), въ Германия има още четири вида марки: регистъръ марки, чиято стойност е съ 50% по-ниска, туристическа марка, която има приблизително 59%, кредитшпермаркъ, която има 25% и ефектеншпермаркъ, която има около 24% отъ стойността на официалната марка.

Развитието на банковото дѣло въ Германия презъ последните години се намира подъ непосрѣдствения контролъ на държавата. Това се е отразило и върху набирането на влогове и пласментитѣ на банкитѣ. Влоговетѣ въ търговските банки и голѣмитѣ берлински банки намаляватъ значително въ сравнение съ 1929 и даже съ 1931 г. — влоговетѣ въ 96 търговски банки се движатъ: 1929—10965 Р. М., 1931—6802 Р. М., 1936—6573 мил. Р. М. Влоговетѣ въ 5 голѣми берлински банки отъ 9228 мил. Р. М. въ края 1929 г. ставатъ на 5398 мил. въ края на 1931 и на 5022 мил. Р. М. въ края на 1936 г. Крайно интересенъ фактъ за развитието на банковото дѣло въ Германия сѫ пласментитѣ на всички голѣми кредитни институти, които разполагатъ съ крупни спестявания, предимно на срѣдните обществени слоеве, подъ каквато и да е форма. Портфейла отъ държавни

цѣнни книжа на тѣзи институти се е движилъ както следва (въ мил. R. M.):

Въ края на	България	8 голѣми банки	Държавна и провинциална банка	Спестовна каса	Коопер. банки и погрѣбът. кооперации	Фондъс О. О.	Осигурит. д-ва	Всичко вкл. тукъ не споменатъ
1929	307	318	1413	97	724	276	3404	
1931	569	424	1916	141	958	443	4923	
1933	633	272	1884	122	903	643	5182	
1935	932	1140	3560	334	1604	1107	9976	
1936	1015	1249	4165	—	2004	1335	11415	

Общо, портфейла отъ държавни цѣнни книжа за всички по-голѣми банкови институти въ страната, вкл. и на такива неизброени въ горната таблица, се е увеличилъ отъ 3404 мил. Р. М. презъ 1929 г. на 11415 мил. — кръгло съ 8 милиарда марки.

Отъ тѣзи данни става ясно, какъ е възможно финансирането на гигантската програма на превъоръжаване и създаване работа на безработните.

Естествено е отъ друга страна, че кредитирането на германската държава въ такива широки размѣри отъ голѣмитѣ частни и обществени банки крие голѣми опасности, особено като се има предвидъ, че инвестициите на обществените слоеве, подъ каквато и да е форма. Портфейла отъ държавни

Д-ръ Д. Т.

СТОПАНСКИ КНИГОПИСЪ

Списание на Българското икономическо д-во. Год. XXXVI, 1937, т. 9; проф. Н. В. Долински — За прехраната на населението; Ив. М. Илиевъ — Спестовно-строителното движение у насъ; Ас. Кемилевъ — Банковото дѣло въ България презъ първото полугодие на 1937 г.; Люб. А. Янковъ — Българо-британските търговски отношения; Люб. Съчановъ — ИндустрIALIZация на Турция.

Кн. 10: проф. д-ръ Сл. Загоровъ — Нови методи и нови идеи въ политическата икономия; инж. Ю. Данчовъ — Нормалната линия Дупница — Г. Джумая; Б. Ц. Арнаудовъ — Задѣтата площ, производство и износъ на зърнени храни; д-ръ М. В. Поповъ — Държавно наследдение на износа въ Полша и организацията на Полския експортенъ институтъ.

Стопански проблеми — списание за икономика, соц. политика и коопер. дѣло, подъ ред. на д-ръ Пр. Кирановъ, София, ул. Ц. Асенъ 50, кн. 1: *.* Обща пресенка на положението (постоянна редакционна статия); П. К. — Какво предлага българската природа и какво може българското столанство; Мет. Веселиновъ — Кооперативната търговия; Д. Къневъ — Държавната интервенция въ тютюнопроизводството; Ив. Ружъ — Върху нашето стопанско и социално място; Прегледи.

Кн. 2: *.* Обща пресенка на положението (постоянна редакционна статия); инж. агр. Ив. Георгиевъ — За културата на захарното цикло у насъ; Кр. Коеджиковъ — Посветнината на коопер. кредитъ; инж. Вл. Ведровъ — Автоматизацията — новъ етапъ въ развитието на техниката; Прегледи.

Списанието излиза месечно въ 3 печ. коли (48 стр.) при абонаментъ 80 лв. годишно и 45 лв. за полугодие.

Архивъ за стопанска и социална политика. Год. XII, 1937.

Кн. 5: д-ръ П. Джидровъ—Основи за безпартийна власть; проф. Н. П. Благоевъ—Политическото възпитание на бълг. народъ; д-ръ Г. Обрешковъ—Една година отъ девалвацията на французкия франкъ.

Народно стопанство. Год. XXXIII, 1937, кн. 8—9, 10, год. XXXIV, 1938, кн. 1.

Известия на института на закл. експ. счетов. въ Б-рия. Год. VI, 1937, бр. 11—12: **. Пакъ за счетоводството въ общините; Д. Игнатовъ—Надзоръ и контролъ върху коопер. сдружения; В. Хр. Джапуновъ — Алгебричниятъ изразъ на баланса; и др.

Земедѣлие. Год. XLII, 1938, кн. 1: Б. Букорешчиевъ—Мелиорация на солените почви; И. Георгиевъ—Култура на граха; П. Марковъ—На панаира въ Кьонигсбергъ; и пр.

Списание на Съюза на народните коопер. банки. Год. VI, 1937.

Кн. 10: Ст. Петваджиевъ—Нар. коопер. банки през изтеклата година; Ив. Стефановъ—Организация на информ. служба; К. Д. Мардовъ—Значението и ролята на информациите; и др.

Год. VII, 1938, кн. 1: проф. д-ръ Л. Диковъ—Същност и граници на съдебния надзоръ надъ коопер. д-ва; Г. Ив. Поповъ—З. о. д. з. к. и неговото приложение; Б. С.—Маждрагановъ—Институтъ на закл. експ. счетов. и контрола на кооперациите; и др.

Месо и млѣко. Год. II, 1937, кн. 8, 9, 10.

Год. III, 1938, кн. 1: проф. д-ръ Г. Павловъ—Ветеринарните конвенции и градежъ на ветеринарната служба у насъ; д-ръ Р. Гюровъ—Износътъ на яйца отъ България през 1937 г.; и др.

Индустриаленъ прегледъ. Год. VIII, 1937, бр. 11—12. Год. IX, 1938, бр. 1, 2 и 3.

Бюлетинъ на Бълг. зем. и кооп. банка. Год. III 1937, бр. 9, 10 и 11.

Тютюневъ прегледъ. Год. VI, 1937, кн. 8—9 и 10. Год. VII, 1938, кн. 1.

Кооперативнодѣло. Год. XI, 1937, кн. 5: В. Тапнеръ—Мѣстото на кооперацията въ различните икономически системи; Д. Да-наиловъ—Кооперацията международна стопанска връзка; Ст. Куртевъ—Спестовността и кооперацията; Кооперативъ прегледъ; Общъ прегледъ.

Кооперативнодвижение. Год. II,

1937, кн. 5, 6, 7 и 8. Редакторъ Христо Ганевъ—**Кооперативна пробуда.** Год. II, 1937, кн. 9 и 10. Год. III, 1938, кн. 1.

Юридически архивъ. Списание за правна наука и съдебна практика. Год. VIII, кн. 4—5 и 6. Год. IX, 1938, кн. 1. Редактиране професорите В. Ганевъ и д-ръ Л. Диковъ.

Общинска автономия. Год. X, 1937, кн. 7—8, 9, 10.

Биадъ—Списание на бълг. инж. арх. д-во. Год. XXXVII, 1937, броеве 21, 22, 23 и 24. Год. XXXVIII, 1938, бр. 1—2.

Философски прегледъ. Год. IX, 1937, кн. 5. Редактира проф. Д. Михалчевъ. **Българско овощарство и градинарство.** Год. XVIII, 1937, кн. 9 и 10. Год. XIX, 1938, кн. 1. Редактира проф. Йор. п. Стоичковъ.

Славянска беседа. Год. I, 1937, кн. 4 и 5. Издава д-во „Славянска беседа“.

Отецъ Паисий. Год. X, 1937, кн. 8—9 и 10. Год. XI, 1938, кн. 1. Редактира комитетъ. Уредникъ Г. Константиновъ.

Списание на държ. желѣзи и пристанища въ България. Год. XII, 1937, бр. 6, 7, 8, 9, 10. Главенъ редакторъ инж. Г. Згуровъ.

Месечни известия на Главната дирекция на статистиката. Год. XXVI, 1937, № 10 и 11.

Известия на Българското д-во за социаленъ напредъкъ. Год. II, 1937, кн. 1—2 и 3—4. Ред. проф. Ил. Януловъ.

Сто години българска индустрия (1834—1937). Изздание на Съюза на българските индустриалици.

Отчетъ на бълг. държ. желѣзи ици за финансовата 1936 год.

Бразда—седмично списание за обществена култура и стопански въпроси. Год. III, 1938, книжки 1—6. Год. абонаментъ 100 лв. Редакторъ Хр. Стойковъ, София, ул. Св. Ив. Рилски 16.

Търговска кореспонденция — пълен курсъ за студенти, ученици, банкови чиновници и др. (стокова и банковска кореспонденция), отъ Д. Енчевъ—Пловдивъ, кооп. домъ „Левски“ 10 и Ст. Велевъ — ул. въ търг. гимназия въ гр. Фердинандъ 1937 г., 344 стр., цена 80 лв.

Колективниятъ трудовъ договоръ—история, сѫщност, структура, значение, юриспруденция — отъ Дим. Николовъ, София 1937 г., 64 стр. Цена 10 лв. Доставя книжарница „Хемусъ“, ул. Алабинска 20.

СПИСАНИЕ НА ДРУЖЕСТВОТО НА ЗАВЪРШИЛИТЪ ВИСШ. ТЪРГ. У-ЩЕ—ВАРНА ГЛ. РЕДАКТОРЪ СТ. ЧОЛАКОВЪ, РЕДАКТОРИ: Б. П. БОЙЧЕВЪ, ИВ. ПАНДОВЪ

Въ списанието се печататъ статии и монографии, третиращи народостопански и частно-стопански въпроси. Работите се отпечатватъ завършено и не може да бѫдатъ по-големи отъ $1\frac{1}{2}$ кола. Хонораръ до 100 лв. на страница — по прененка на редакционния комитетъ. Ръкописи не се връщатъ. Адресъ на редакцията: Висш. търг. у-ще, Варна.