

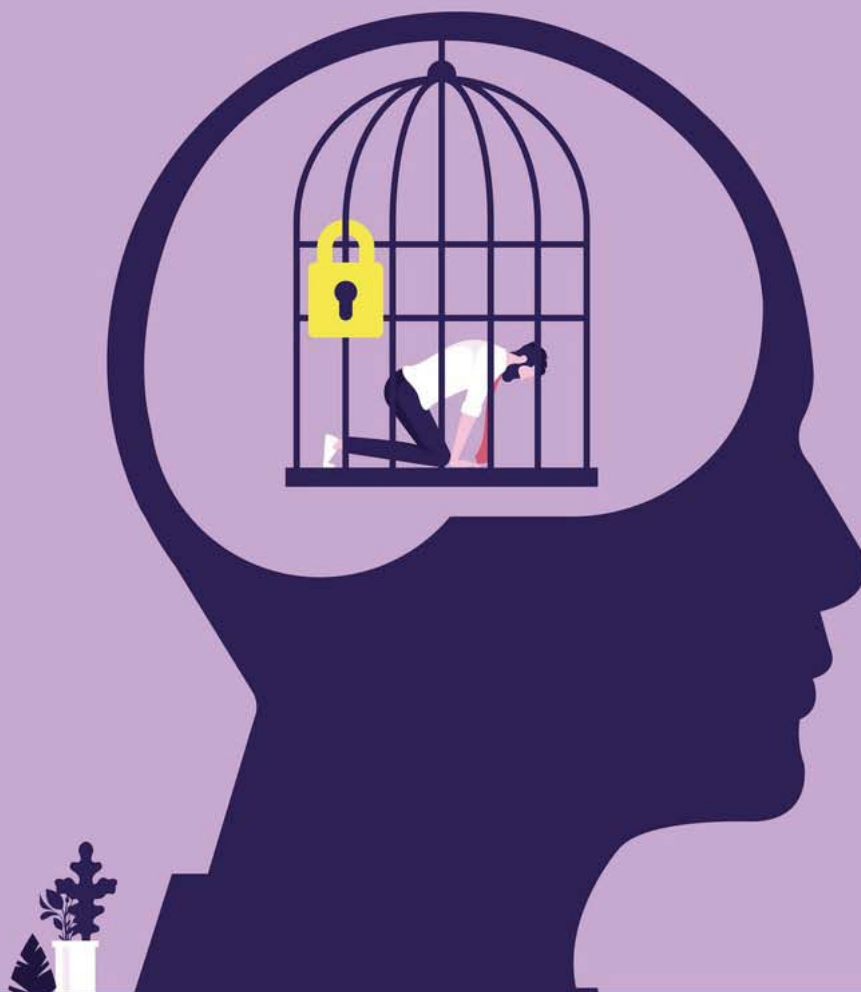


ВУЗФ

Финанси, застраховане,
бизнес, предприемачество
и иновации

Красимира Найденова

ТЪРГОВЦИ НА СТРАХ



ISBN 978-619-7622-37-9

Издателство на ВУЗФ
"Св. Григорий Богослов"
София, 2022

КРАСИМИРА НАЙДЕНОВА

ТЪРГОВЦИ НА СТРАХ

София, 2022

РЕДАКЦИОННА КОЛЕГИЯ

доц. д-р Григорий Вазов, главен редактор
доц. д-р Радостин Вазов, зам. главен редактор
проф. д.ик.н. Виржиния Желязкова
проф. д-р Юлия Добрева
проф. д-р Даниела Бобева
проф. д-р Емилия Миланова
проф. д-р Григор Димитров
доц. д.ик.н. Красимир Тодоров
доц. д-р Станислав Димитров
доц. д-р Даниела Илиева
ас. д-р Виктория Гацова
ас. д-р Радостина Димитрова

Рецензенти:

доц. д-р Христина Благойчева
доц. д-р Данчо Петров

© ВУЗФ, Издателство „Св. Григорий Богослов“, 2022

ISBN 978-619-7622-37-9

**Авторът носи отговорност за прецизността по отношение на граматическо,
правописно и стилово отношение.**

Съдържание

Увод	3
Глава първа. Теория на страха	8
1.1. Социална паника.....	9
1.2. Култура на страх и търговци на страх	13
1.3. Категорията „в риск”	20
1.4. Ерата на безпокойството	25
Глава втора. Смяна на авторитетите	30
2.1. Колективизъм и индивидуализъм	30
2.2. Провал на традиционните авторитети	35
2.3. Да си върнем контрола!	39
2.4. Новата авторитарна власт.....	41
Глава трета. В страх	47
3.1. Управление чрез страх.....	47
3.2. Страхът в действие – роля на медиите и технологиите	50
3.3. Кошмар по Оруел – все още само в Китай?	53
3.4. Слоноът в стаята.....	59
Глава четвърта. Много нови пари.....	63
4.1. ММТ	63
4.2. QE	68
4.3. QE отново	73
4.4. Magic Money Tree?.....	77
Глава пета. Пари за страх	81
5.1. Големите преди	82
5.2. Големите и малките сега	85
5.3. BREXIT	95
5.4. Регулации от страх.....	104
Заключение.....	112
Библиография	116

УВОД

Страхът не е термин, който често се среща в научните разработки на финансова тематика, не е присъщ – използваме го единствено, когато опитваме да обясним някои от инвестиционните тайминг решения. Думата почти отсъства и от икономическите теории, а според Hankiss (2001) ролята на страха е изключително negliжирана изобщо в социалните науки.

„Страх” не звучи научно, а научните изследвания изискват определена форма, често и тематика. Парите за страх, които ние губим, а търговците на страх печелят, не се вписват, по-близо са до сивата зона между науката и научно-популярната публицистика. „Сянката на необходимостта”, точно назована от Апостолов (2014), маркирана чрез изискванията на рецензенти, правила и норми, писани и неписани, теоретичните парадигми и очакванията на научната общност, тегне над всички и научните търсения се насочват към по-приемливите теми. Политиките за справяне с кризите днес, обаче, изискват фокусиране върху действителността и проблемите там налагат да се потърси обяснение, при това различно от това, което се чува по телевизията. Парите, повече от всякога, говорят и водят, редно е да ги проследим, или поне да се опитаме.

Според изследователите страхът е в обществата отдавна, но преобразуването на „джунглата” – от натурална за пещерния човек в обществена за съвременния, заменя ограничените страхове от природата с практически неограничените по съдържание и форма социални страхове. Социалните страхове пораждаат нови социални конструкции и среда – такива са социалната паника, културата на страха, политиките на страха, ерата на безпокойството, животът в риск и като жертва, културата на ограниченията, а наличието им логично (за финансистите) поставя въпросите за парите за страх и от страх, и за търговците на страх.

Социалната паника провокира обществата да реагират на заплахите чрез действия, непропорционални на валидната заплаха, а управлението чрез страх е логично прието, особено в старите демокрации. Новите времена и инфлацията на страха регистрират провал на традиционните авторитети, а мястото им се заема от нова авторитарна власт и нови инсайдери. Страхът днес е социално конструиран и манипулиран, експлоатира се от търговците на страх, а управлението чрез страх вече е алгоритъм за социалната джунгла - това откриват социолозите. Управлението винаги има своите фондове и бюджет.

Отдавна живеем в свят, в който бъдещето бързо става реалност, а представите ни за него обикновено са далеч от новата действителност и много от футурологичните лоши видения често се оказват в пъти по-приемливи от реалността, според философите. Може би е дошло време да приемем ролята си на жертви, но само като състояние към момента и в определен, чисто финансов контекст и да обърнем финансов поглед и към парите за страх, и към търговците на страх. Защото парите, които ние харчим или губим поради социалната паника, се печелят, но от търговците на страх.

Страховете са сложен социален феномен, те са постоянен елемент от обществения живот, посочва Митев (2006), но ролята им е нееднозначна и претърпява не само историческа еволюция, но и кардинална промяна. В този смисъл, логично е да се предположи, че страхът е с нарастващо влияние при мултиплицирането на социалните и икономическите връзки, характерни за глобалното общество и глобалната икономика. Това прави темата актуална, а страхът и парите за страх – обект и предмет на изследване.

Доколкото прегледа и анализа на резултатите от социалните процеси в обществата не е работа на финансистите, то ролята на страха в широкото поле на парите е измерима – поради страх купуваме или продаваме, както и от страх инвестираме или не инвестираме (разбира се не всички

инвестиционни решения произтичат от страха, твърдението се отнася единствено за контекста на културата на страха). Страхът влияе не само на менталния и моралния ни облик, но и определя какво ядем, с кого се виждаме, къде живеем, как живеем, какво купуваме, какво и как планираме (отново в контекста на културата на страха, доколкото тя е фактор в живота ни). Парите за страх заемат място както в бюджета ни, така и в инвестиционния ни портфейл. Когато паниката е лична, на индивида, проблемът е частен, но социалната паника е факт в обществата (доказват социолозите) и финансовите измерения трябва се търсят в държавните бюджети и съвкупното търсене – на инвестиции и потребителски стоки. Представянето на инвестиционните портфейли задължително се оценява и това винаги се прави в гъвкавата рамка на поетия риск и на макро условията. Редно е да проследим и парите за страх.

Първите три глави на това изследване представляват обзор - страхът е категория, чието значение в света на финансите изисква обосновка, при това дълга. Не е редно да търсим следите на парите за страх без да е доказано, че тези пари съществуват, а търговците на страх ги печелят (и съществуват). Изисква се преглед на научните постижения на широк кръг учени, всички те далеч от науката за парите, защото страхът е многообхватен, особено във финансов и социален смисъл. Направен е опит за очертаване на категорията „страх”, на база на научни изследвания, но в области, по-близки до социологията. Обзорът е необходим, защото страхът не е финансова категория, налага се да се очертае както присъствието на страха, така и ролята, която той играе в живота ни, особено що се отнася до поведението ни спрямо парите и чрез парите. Обзорът остава ограничение на представянето в първа, втора и трета глави и до голяма степен в четвърта и пета, а това ограничение определя и съвсем тесния методологичен и изследователски инструментариум – преглед на научните постижения и

опит за разглеждането и поставянето им в твърде лимитирания (или напълно широкия) контекст на финансите – публични и лични.

В четвърта и пета глави се представят данни за някои финансови отражения и те се анализират от гледна точка на страха и на политиките на страха. Използвана е методологията на сравнителния анализ на агрегирани данни, извършва се и логичен анализ с цел да се защитават изводите, получени чрез обработката на входните величини и направения обзор. Прегледът на парите на страха не е изчерпателен – разгледани са само някои от проявленията на страха като финансов и политически фактор за вземане на решения в обществата, публичните финанси и що се отнася до политиката на централните банки. Направен е и опит да се проследят финансовите ефекти на някои от политиките на страха и при избрани отрасли. Страхът обхваща обществата, съответно хората, фирмите и политиците и може да бъде установен в много направления, което прави комплексното изследване глобална задача, невъзможна за цялостно изпълнение - поради това в настоящата разработка са разгледани само няколко от най-скандалните и актуалните проявления на страха като фактор за много пари.

Търговците на страх не са назовани, защото това не е редно. Изследователите ги определят като социални сили, категоричното им идентифициране в контекста на милиарди лични мнения е невъзможно, пък и мненията се променят. Компании печелят от социалната паника и от културата на страха изобщо, но не е правилно те да бъдат обвинявани за това – пазарните манипулации са сериозно престъпление и липсват каквито и да е доказателства в този смисъл. Обществата (и държавите) се нареждат на опашка за продуктите на страха, но правят това доброволно, защото са жертви на културата на страха. Убеждението, че нещо предпазва и връща сигурността не е резултат на агресивната реклама, а продукт на социалната паника и културата на страха – това прехвърля вината към обществата,

нищо, че те са и жертвите на страха. Социалната болест е причината, не корпоративните стратегии. От друга страна социалната паника може да се обърне и фирма, продаваща успешно поради страха, да загуби пазарите си поради нов страх.

Обзорът и анализът като методи са предпоставени от предмета, обекта и целта на изследването. Обектът е страха, но социалният страх, паниката и безпокойството в обществото, които отхвърлят традиционните авторитети и поставят личностите в среда, чиято характеристика е риск. Страхът като фактор, който пряко се отнася до политиките на страха и парите за страх, който се експлоатира от търговците на страх и насочва парите на страха, е предмета на изследването. Целта е да се разкрие теоретичната база на социалния страх и да се идентифицират поне някои от проявленията на културата на страха, както и да се разпознаят и анализират част от финансовите ефекти на социалната паника.

ГЛАВА ПЪРВА

ТЕОРИЯ НА СТРАХА

1.1. Социална паника

Страхът е отровен коктейл от инстинкт и въображение, но и удължена сянка на невежеството (Апостолов (2014), цитати на Кротов и Гласоу). Страхът е спътник на хората отдавна, а в миналото се институционализира от религията. Импулсивните страхове от природни бедствия или войни се трансформират в социализиращ страх от Бога, а страданията се осмислят като наказания за греховете. Така в традиционното общество страховете изпълняват важна организационна функция като фактор на социалния ред (Митев, 2006). За Апостолов (2014) страховете преди и сега са различни и причина за това е преобразуването на „джунглата” – натуралната джунгла на пещерния човек става обществена за съвременния и ограничените страхове от природата се заменят с практически неограничените по съдържание и форма социални страхове.

Просвещението и индустриалната революция, според Митев (2006), подлагат на кардинална преценка патерналистичната парадигма. Обществото, на чието знаме първата ключова дума е "свобода", възприема по нов начин страха - като оръдие на не-свободата, на зависимостта, а психологията на страха става робска психология. Демографският, икономическият и културният подем по време на Ренесанса намират обобщен израз в идеята за прогреса. Това е изключителна социалнопсихологическа промяна, която извежда на преден план историческия оптимизъм, според автора. За около три века напред.

Бъдещето днес, за Митев (2006), е източник едновременно на надежди, на съмнения, но и на страхове. Актуалните апокалиптични визии вече идват не от глъбините на религиозното съзнание, а на базата на

математически изчисления и футурологични прогнози. Специфични за нашата съвременност са страховете от последиците на човешката дейност, от нарушаване на равновесието с природата, от неимоверната мощ на оръжията за масово унищожение и тяхната мобилност. Медиите подхващат, пренасят и усилват страховете, пише Митев (2006), в условията на глобална информационна мрежа един вирус в Хонконг предизвиква непосредствено страхе в Северна Ирландия. Съпреживяваме земетресения, наводнения, цунами, урагани, независимо от това в коя точка от земното кълбо са нанесени поражения. Но може би най-същественото е, според Митев (2006), трансформацията на страховете, при която се възпроизвеждат патологични форми, а страхът от бъдещето се превръща в религиозна и етническа омраза.

Страховете в съвременната джунгла на Апостолов (2014) предизвикват социолозите да изследват промените в обществата. Те откриват и назовават новите форми на страх, но и причините и последствията от тях.

„Moral panic” е термин, често употребяван в изследванията на страха, но преводът изисква усилия. Дефиницията на Cohen (1973) е „чувство на страх сред множество хора, че голямо зло заплашва добруването на обществото”. Oxfordreference.com определя явлението като масово усещане, основано на погрешно или преувеличено възприемане (обикновено подхранвано от медиите) на поведението на група от други хора, което е прието за опасно и като заплаха за обществените ценности и интереси. В този смисъл „обществен или общностен страх” или „социална паника” се доближават повече до същността на понятието от буквалното „морална паника”. Оксфордският речник (The Shorter Oxford English Dictionary, 3rd edn, 1965) определя паниката като внезапно и силно чувство на страх или уплаха при хората, което води до екстравагантни, отличаващи се, непропорционални усилия да се запази сигурността. Непропорционалните усилия лесно отвеждат и до плащането на цена, далеч над нормалната за

стойността, а в света на капиталовите пазари – и до продажбите за нищо. В съответствие с определението за „moral”, а именно „стандарт за поведение, принципи за добро и зло”, заедно с безспорното „паника”, мисълта отива към събитие или период от историята или битието, при които възприетите за нормални устои на обществото са поставени пред крах или поне пред възможна, сериозна криза. Така преводът „социална паника” изглежда по-близо до естеството на термина.

Апостолов (2014) разглежда понятието от гледна точка на индивида и за него това е социален страх, който в същността си е развито патологично състояние. Ако представим сума на индивидуалните социални страхове, социалната паника е логичен резултат. Паниката се предава като зараза върху други, чувството за извънредна опасност овладява личността и никакво съображение не може да прекъсне безумната уплаха, докато енергетичният пълнеж не бъде изразходван в някаква трагична или гротескна форма (цитат на В. Македонски, Апостолов (2014)). Умноженият ефект на енергията на уплахата по броя на потребителите на социалните мрежи и на зрителите на новините произвежда гротеска в мащаб, за който изразът „социална паника” е слаб, а цената на усещането за сигурност става фактор без значение.

Социалната паника има няколко отличителни черти (Goode и Ven-Yehuda, 2009):

- загриженост – събитието или човекът/групата имат негативен ефект за общността;
- враждебност – нароченият за проблем човек или събитие стават "folk devils" и това е ясно разграничение между нас и тях;
- консенсус – ако загрижеността не е обща, то трябва да е налично широко приемане, че проблемът представлява заплаха; на този етап търговците на страх (терминът е изяснен по-долу) трябва да имат

глас, а нарочените за проблем да изглеждат слаби и дезорганизирани;

- непропорционалност – предприетото действие е непропорционално на валидната заплаха - “безумната уплаха” по Апостолов (2014) се материализира в безумно поведение, но вече на ниво общност, бюджетите на страха се формират и парите потичат;
- нестабилност – социалната паника е неустойчива и по принцип изчезва лесно поради угасване на обществения интерес или промяна в наратива, което вероятно означава, че медиите трябва да поддържат темата, но по инициатива на търговците на страх.

Според Cohen (1973) социалната паника възниква при условие, че човек или група хора са определени като заплаха за обществените ценности или интереси. Той назовава пет ключови етапа при създаването на социална паника:

- някой или нещо се определя като заплаха за обществените норми или интереси;
- заплахата се инициализира чрез прост и разпознаваем символ или форма, чрез медиите;
- символът буди обществена загриженост;
- пристига отговор от властите;
- моралната паника поражда промени в общността.

Медиите, според Cohen (1973), изпълняват важна роля в сценария на драмата „социална паника” - поставят дневния ред като избират водещите новини и предават образи, използвайки подходяща реторика. За Апостолов (2014) психологическите механизми на заразяване са характерни за социалните страхове, особено при големите групи. Съвременността, според него, дава и нов механизъм на сугестиране, а именно социалните мрежи. За

Атали (2006) основните оръжия на бъдещето са точно средствата за пропаганда, комуникация и сплашване.

Социалната паника може да се обобщи като обществен феномен, при това не изолиран феномен, винаги дефинира сериозна заплаха за общността, води до непропорционални усилия проблемът да бъде решен, а енергията на заплашената общност прераства в гротескни действия. Проявленията на социална паника изискват отговор от властите, а този отговор, заедно с непропорционалните усилия и гротескните действия на индивидите – членове на групата, могат да бъдат измерени в пари.

1.2. Култура на страх и търговци на страх

Социалната паника заема трайно мястото си в общественото съзнание и прераства в мащабно явление, което променя цивилизацията. Това провокира изследователите да въведат термина „culture of fear”. Културата, според Glassner (1999), е начинът на мислене, разбиране и чувстване, придобит чрез общ опит в определена социална група, който се предава през поколенията. В този смисъл преводът „култура на страха” би бил по-присъщ от „климат на страх”, тъй като климатът е обективно съществуващ и не зависи от обществените разбирания и опит (агресивните групи за защита околната среда проповядват обратното). Културата на страха е абстрактен термин, но Glassner (1999) го прави разбираем за всеки. В настоящето ни, казва той, има много страхове и те често са безпочвени, а песимизмът расте пропорционално на броя проблеми, с които човечеството се справя. Повече - един от парадоксите на културата на страха е, че сериозните проблеми остават широко игнорирани, въпреки че пораждат точно опасностите, от които хората би следвало да се боят.

Началото на масовия, видимо проявения съвременен страх, за Furedi (2002)¹ е 11 септември 2001 г. и той цитира коментатор, отразяващ терористичния акт, който предсказва, че следващото голямо нещо няма да е технологично или медицинско постижение, а ще бъде страхът. Но, културата на страха, според автора, е в обществата преди това - страхът насочва мозъка към вероятни, не винаги възможни проблеми. През предходните десетилетия страховете се дължат на опита – страхът на живелите през войните от нова война. Днес страховете в много от случаите не се основават на това, днес животът на цивилизованите общества е много по-далеч от болката, глада и смъртта. За Furedi (2002) страшните истории, които си предаваме, означават, че обществото не живее добре със себе си, а културата на страха отдалечава хората един от друг и създава атмосфера на съмнение и тревожност.

Културата на страха, с която, според изследователите, се характеризира съвременното развито общество, естествено създава присъщи съставни звена и Furedi (2002) ги идентифицира. Социалната паника и търговците на страх се допълват логично от политиките на страх, културата на ограниченията, управлението чрез страх, новото институционализиране на ниво индивид, категорията „в риск“ и инфлацията на опасностите.

Социалната паника представлява страховете на обществото и обществото изисква политически отговор. Този отговор, на ниво държавно управление, се представлява от политиките на правителството. От друга страна, управляващите и изготвящите политиките са хора, също членове на обществото, подвластни на същите социални страхове. За Samuel Taylor Coleridge в политиката, каквото започне със страх, завършва в лудост (цитат на Furedi, 2002). Политиката, също като живота на обикновените

¹ Frank Furedi е най-цитираният автор в тази разработка и това не е случайно - той е ученият, който поставя основите на научното разглеждане на културата на страха. В България темата е слабо изследвана, но наш колега – доц.д-р Апостол Апостолов – е автор на „Социалният страх”.

хора, е подвластна на страха, което Furedi (2002) маркира с въвеждането на термина „politics of fear”. Политиките, породени от страха, следват културата на страха и са част от нея, изграждат я. Тези политики са и резултат, и причина за настъпването на търговците на страха, те са важен елемент на ерата на тревожността и чрез тях много от индивидите получават класифициране в социалните конструкции на културата на страха. Политиките винаги формират бюджет.

Социалната паника, като част от културата на страха, обикновено е предизвикана, а тези, които стартират паниката, са наречени от Furedi (2006) „fear entrepreneurs”. За него социалната паника вече не е изолиран феномен, а трансформацията на безпокойството в начин на живот, в култура на страх, в перманентно състояние на страх, се случва чрез намесата на социални сили.

Преводът на понятието не може да бъде еднозначен. Думата „fear” категорично означава страх, но „entrepreneurs” създава двусмислие. Френският произход води до „предприемачи”, но съчетанието със „страх” предполага доближаване на значението до „спекула”. Спекулирането със страха отдалечава материята от умишлено насочената, неинцидентна и често безскрупулна търговия и отклонява мислите към по-психологическата страна на въпроса. В същото време предприемачите, правещи бизнес поради страха, правят това с цел печалба, продават активи, стоки и услуги, дори чувства, или ги купуват евтино. Преводът „търговци на страх” представя материята по-пълно и поставя страхът в центъра на „бизнеса” и това не е случайно – причината за сделките, за случилите се продажби или покупки (в периодите на социална паника), не е инвестиция или потребление, а страхът, че ако не притежаваме продукта, ще погинем - финансово, емоционално, психически или физически. Страхът работи и в обратната посока – когато трябва да продадем, при това бързо, на каквато и да е цена – тогава се страхуваме от притежанието, то ще ни унищожи финансово,

емоционално, психически или физически. Така страхът създава пари за търговците на страх и в двете направления – те могат да печелят и от дълги, и от къси инвестиционни позиции.

Думата “entrepreneurs” навлиза в научната терминология в области, различни от икономиката, отдавна. Съвременето ни вече познава социалните предприемачи и това са хора от бизнеса, които по общоприето мнение стартират дейност, за която не изискват печалба, но очакват положителен ефект за групата или обществото. Pozen (2008) разглежда и други области и посочва още няколко вида т.н. предприемачи, като стъпва върху трудовете на ред учени. Що се отнася до темата за страха, логично е да се започне с “policy entrepreneur” - този предприемач работи за да промотира и въведе в публичния сектор иновативни идеи и практики, както и да убеди обществата да приемат нови цели, организации или програми. Тези хора не пестят усилия, включително полагат такива в повече от едно поприще, но са фокусирани в определена за съответния период цел. Те са силно настоятелни. Като друг тип предприемачи Pozen (2008) посочва „norm entrepreneurs“ и ги определя като хора, които искат да променят социалните норми. За тях дори малките успехи са търсени, тъй като възприемат нищожните промени като част от каскада, водеща до големи разлики в бъдеще и тогава обществата ще поискат ревизия на базата на видимите вече различия. Социалните норми обикновено са вградени в матрица от социални роли, ситуации и правни норми и често те продължават да са валидни, дори когато обществото вече живее по друг начин. Тогава тези предприемачи стъпват на неудовлетвореността на хората и им помагат да достигнат до нови правила – като визуализират своята отдаденост на новото, създават подкрепящи коалиции, изтъкват предимства, свързани с разходите по старите и новите правила, както и обръщат внимание на ефективността и полезността им. Що се отнася до насочването на обществата, естествено е да съществуват и „moral entrepreneurs“ - Pozen (2008) ги определя като хора,

които помагат да се изследва връзката между закона и морала. Тези предприемачи са два сродни вида - rule creator и rule enforcer. Създателят на правила не е удовлетворен от съществуващите такива и може да убеди обществото да приеме нови, по-адаптирани норми.

Посочените видове предприемачи имат като поле за действие бизнеса, политическите науки, правото и социологията и създават мостове между различните научни дисциплини, разширяват се границите на познанието, счита Rozen (2008). Те работят на полето на морала и предлагат на обществото морални категории. Искат да направят света по-добро място и да коригират пазарните несъвършенства.

Всички посочени от Rozen (2008) социални роли тръгват от добрите намерения да променят света към по-добро и да произведат грижа за хората, които са на етап в живота си, в който помощта е от голямо значение за бита или съзнанието им. Разгледаните видове ново, далеч от пазара, предприемачество, събужда добро и създава впечатление за работа за хората и вероятно наистина стартира точно така. Но от хоризонта на историята знаем, че нормите се променят и не толкова отдавна множество забранени днес деяния и възприемания са били както законни, така и обществено приети. Не малко са и примерите на лидери, които са повели народите си в кървави войни за каузи, тогава възприемани като свещени, а днес отричани. В този смисъл е добре да позволим на съмнението да хвърли различна светлина и върху посочените дейности и по-нататък да опитаме да проверим дали някои от предприемачите не влизат, волно или не, в конструкциите на страха. Furedi (2006) определя търговците на страх като социални сили, това изключва конкретното им идентифициране. Социалните сили се формират, предизвикани от страх, цел, мисия или от комбинация от посочените. Не съществуват вечно. Лидерите водят, често те са и сред описаните по-горе предприемачи. Културата на страха е за всички членове на обществото и

подходящият въпрос тук е до каква степен ние, те и лидерите на социалните сили сме подвластни на тази култура?

Както социалните сили, така и конструкциите на страха не винаги са разпознаваеми – според Glassner (1999) огромна група промотира и се възползва от страховете. Той назовава политически партии, религиозни секти, бизнес (цели отрасли), адвокатски организации, а Furedi (2002) допълва списъка с редица организации за защита на потребителите, неправителствени организации за защита (на природата, на децата, на жените, на слабите), множество професионални консултанти. Примерите на Cohen (1973) за XXI век включват и публичното здравеопазване, а страхът от болести или от заплаха към общественото здраве започва назад във времето и продължава със страха от СПИН през 80те - епидемиите са със значителна роля при създаването на масова паника. Друг такъв страх е този от нарастващата престъпност, въпреки де-факто намалението ѝ, допълва той.

Списъкът на споменатите търговци на страх е непълен, в контекста на културата на страха паниката не е породена от един източник на ужас, често обществата са подложени на несходни във времето страхове, от разнообразни посоки. В тези отделни периоди възползващите се отрасли на бизнеса са различни и те с готовност предлагат „решения”.

Всеки анализ на културата на страха, който не включва медиите, ще бъде напълно непълен, счита Glassner (1999). Медиите, според него, са сред организациите, които измъчват със страх, но той ги храни, а публичното разпространяване на страховете поражда процес на обмен, кръстоват се страхове и контрастрахове и културата на страха набъбва все повече. Като кратък отговор на въпроса „защо“ Glassner (1999) назовава огромните власт и пари, които чакат този, който докосне нашата морална несигурност и ни достави символични заместители. Хората, според Richard Nixon, реагират на страх, не на любов.

Терминът „търговци на страх“ не би следвало да демонизира търговската гилдия, важно е уточнението, че това са социални сили. Търговците (изобщо) имат своето място в историята на човечеството, при това ролята им е твърде преломна и положителна до момента на налагането на демокрацията и пазарната икономика. За Атали (2006) това е новата ръководна класа в началото на Ренесанса, която въвежда революционните механизми за разпределение на богатствата, а именно пазарния и демократичния. На тях, според него, се дължи трансформирането на основните стоки и услуги от далечното минало в масови промишлени изделия, в истински инструменти на самостоятелността на индивида, а търговците заемат мястото на владетелите. Днес търговците владеят света, доколкото приносят им към постигането на демокрация и пазарна икономика продължава и според законите за развитие на самия пазар в един момент е необходима държавна намеса с цел именно запазване на пазара. Така възниква въпросът дали политиците на страха могат да регулират пазарите на страха.

Пътят към културата на страха и културата на ограниченията, както и началото на етикета на безрисковото поведение, за Furedi (2002) започва през 80-те - времето на Рейгън и Тачър – на свободното предприемачество, здравия индивидуализъм и консервативните морални ценности. Това е и началото на поведенческото регулиране на база на търсенето на безрисково ежедневие. Иронично е, че това се случва в период на предпочитание към свободните пазарни сили и предприемаческо съзнание. В тези години заводите затварят и уволняват работниците, огромните молове извън градовете изземат бизнеса на малките семейни магазини, призивите за повече социални ценности не работят, ценностите са заменени от страх, работните места, а оттам и традиционното битие, са в риск. Общността става илюзорна визия и е далеч от представата за стабилен факт, отсъства доверието, пише Furedi (2002).

Липсата на вяра в собствените способности е следващата социална стъпка и води до ситуация, в която управляващите отказват да вземат решения и плащат на консултанти, учителите не искат да преподават, а родителите не са в състояние да отглеждат децата си, тъй като мислят, че не могат. Безопасността вече е трансформирана в основна социална ценност. Поставянето в категорията „в риск” на ключови житейски институции и логичната маргинализация на традиционните морални ценности разчиства място в обществото за нова ценностна система - новите ценности и понятия са свързани с рисковото съзнание и оценката на риска. Новият етикет изисква да се внимава, тъй като има опасности навсякъде и използва техническия език на риск мениджмънта, за да се разграничи от моралните оценки. Вече е тенденция да се регулира поведението на индивида на база на риска. В името на личното здраве и безопасност, обществото е готово да приеме структури и поведение, които биха изглеждали натрапени или моралистични, ако произхождат от традиционна авторитетна фигура, според Furedi (2002).

1.3. Категорията „в риск”

В света на финансите рискът и несигурността са определяеми, а несигурността силно се различава от риска (Beckaert, Hoerova, Lo Dusa, 2012). Рискът може да се оцени и според нивото му инвеститорите изискват съответна възвръщаемост, той не спира, често дава нова сила на инвестиционния процес. В свят, в който рискът корелира позитивно с възвръщаемостта, инвеститорите закупуват рискови активи с намерението да получат възвръщаемост, по-висока от безрисковата и процесът на определяне кои рискови активи и в каква пропорция следва да бъдат държани, стои в основата на портфейлния мениджмънт (Йорданов (2002)). За разлика от риска, високата несигурност прекратява сделките поради недоверието в средата общо.

За измерване на риска се използват статистическите инструменти дисперсия и стандартно отклонение, често се преминава и отвъд строгата теория със *semivariance* като се измерва само т.н. *downside risk*, т.е. вероятността за движение на цените на активите само в посока надолу. За измерване на несигурността се използва декомпозиция на VIX индекса на два показателя – измерител на очакваната несигурност и остатък, тясно асоцииран с избягването на риска, като двата показателя представят физически очакваната волатилност. Волатилността често се асоциира точно като измерител на страха на пазара, а VIX индексът представлява неговата мярка². Според Beкаert, Ноерова и Dusa (2012) компонентът несигурност във VIX има по-важния ефект върху бизнес цикъла, не риск отбягването - търговците разменят риска за възвръщаемост, но несигурността ги провокира да напуснат пазара. Несигурността въвежда друго измерение на риска, което инвеститорите не могат да оценят и приемат за вероятен най-лошия сценарий, а това срива оценките за риск и възвръщаемост (O'Hara, 1999).

Нарастването на риска води до спад на цената на актива, но в същото време поражда и значителна търговия. Обратно, прибавянето на несигурност потиска сделките и по-важно - променя цялостния процес по формирането на цените. В света на несигурността има множество цени и всички те отразяват индивидуалните виждания и страхове, а възникващият спред е между песимистичните и оптимистичните оценки.

Несигурността пряко определя доверието, пазарния риск, цената на капитала и наличността на инвестиционен капитал, а парадигмата за несигурността (*uncertainty paradigm*, Easley и O'Hara (2010)) е връзката на политическата, социалната и институционалната среда и макроикономическите фундаменти и детерминира климата, който

² Създаден е от професорите Brenner и Galai, публикували изследванията си в статията "New Financial Instruments for Hedging Changes in Volatility" през 1989 г. Първоначално те го наричат Sigma Index. "VIX" е регистрирана търговска марка на Chicago Board Options Exchange Market Volatility Index.

комплексно привлича инвестиции в икономиката. Спредът на несигурността (uncertainty spread) в модела на Easley и O'Hara (2010) отразява обстоятелството, че замръзването на пазарите на инвестиционни активи възниква от несигурността, не от риска. Тази разлика има важно значение за характеристиките на цените и естеството на търгуването на пазарите на финансови инструменти по време на несигурност.

Много често несигурността възниква и се поддържа поради липса на информация или решения. В такива периоди търговията с вътрешна информация може да получи широко поле за действие, особено в комбинация с търговците на страх и политиците на страха. Несигурността на пазарите се храни от страха, а притежателите на верните и много ценни данни за истинското качество на активите и предстоящите решения, точно могат да определят тайминга при откриване и закриване на инвестиционни позиции.

Институционалният отговор на несигурността винаги изисква тя да бъде намалена. Прозрачността и достъпът до информация играят роля, но основната е на политиците - да лимитират сценариите, водещи до несигурност (O'Hara, 1999). В културата на страха, обаче, важно място заемат политиките на страх и търговците на страх, а огромните власт и пари на Glassner (1999), които са за този, който докосне нашата морална несигурност, чакат да бъдат спечелени. Това изисква несигурност.

Рискът в контекста на културата на страха е различен, не се измерва, а се чувства, формира поведението и възприемането. За Furedi (2002) поемането на риск през времето на развитие на съвременната цивилизация (не и днес), е нещо, което създава, а усещането за риск и истинското ниво на опасността не са еднозначни, често са и специфични за различните общества и контекст. В съвременното, обаче, „be at risk” вече е социална категория, която не е свързана с това, което правиш, а с това кой си. Furedi (2002) въвежда и „the inflation of danger” – номиналното нарастване на опасностите,

което е продукт на човешкото и социалното възприемане за тях. Той използва и термина „инфлация на риска“ и пренася обезценяването като продукт на инфлацията и в полето на страха – номиналните норми нарастват постоянно, ценността намалява. Инфлацията при оценяването на риска вече е систематична, според него, а заключенията за нивото на риска се ползват с широко доверие – новините за болести днес подсилват тревожността за опасността от ядрена война, глобалното затопляне и други катастрофи. За Апостолов (2014) преувеличаването на заплахите подхранва страховете, а така не успяваме да се освободим от разрушителното им въздействие.

Според Furedi (2002) напредването на технологиите и здравеопазването в развития свят минимизират стандартните рискове, но хората са в риск поради страховете от престъпления, пътни инциденти и болести – опасности, свързани с човешката дейност. Инфлацията на страха се проявява и при търсенето на страничните ефекти на всичко и често въпросите за тях са повече от тези за ползите от иновацията, независимо дали става въпрос за лекарство или технология. Всеки очаква най-лошото от всичко, „невидимите рискове“ на Furedi (2002) стават категория от ежедневието и ние търсим заплахи навсякъде - това, което е невидимо, е по-важно от това, което наричаме факти. Хората гледат на бъдещето със страх - родителите считат, че животът на децата им ще е по-лош от техния и това се случва за пръв път след Втората световна война (в началото на XXI век), колективната несигурност се проектира в бъдещето. Повече – очаква се бъдещето да е неразпознаваемо и дехуманизирано, то не изглежда като миналото (много повече от преди) и е много плашещо. Това, което правим днес е лошо и най-лошите ни страхове ще се сбъднат в бъдещето, дори не знаем колко лошо ще стане - рискът става неизмерим. Действията ни днес поставят в риск не само нас, но и бъдещите поколения. Екологичното говорене е типичен пример за Furedi (2002) – справедливостта изисква да

мислим за поколенията и да ограничим действията, трябва да правим възможно най-малко от нещата, които ще имат последствия в бъдещето.

Все по-често, според Furedi (2002), рискът се проектира към нашата невъзможност да знаем - ние не само не сме осведомени, но и няма как да бъдем. Ако последиците от нашите действия за бъдещето не са разбираеми, тогава възприемането на риска се консолидира. Невъзможността да се прогнозира вариантите често е свързано с широкообхватните последици от съвременните технологии. Много наблюдатели считат, че технологичните иновации се реализират толкова бързо, че просто няма време да се проучи вероятния им ефект. Фактът да не знаем и да не можем да знаем усилва несигурността и отрицателните очаквания, не позволява възползване от шансовете.

Негативните очаквания обричат и социалните експерименти, счита Furedi (2002), реакциите към новите събития са нестабилни и водят до безпокойство, а това е само на крачка от свръхреакциите и паниката. Очакванията, че човекът създава проблеми, включително за бъдещите поколения, предизвикват визии за бъдещето, в които хората имат малка, незабележима роля. Тези визии водят и до убедеността, че в бъдещето техническите фактори ще са с по-важна роля от социалните. Самото говорене за риск пренася темата към математиката – изчисляват се вероятности с методи, които са технически, не социални. Всичко това ограничава контрола, силите, които създават риска, са извън контрол. Голямото разнообразие от рискови фактори поставя всяка човешка дейност в рискова ситуация, рисковите фактори са активните агенти, те управляват развитието, личността е в пасивно положение, тя е в риск.

Героите определено не са на мода, а добродетелите на 90-те години са грижа и страдание, заключава Furedi (2002). На нивото на индивида, тези добродетели отбелязват границите - поемането на рискове не се приема положително. Тъй като безсилието на хората спрямо рисковете е широко

потвърдено, ограничаването на амбицията става все по-приемливо и това облекчава клеймото, стигмата на провала. Ситуацията се възприема като напълно непредвидима и индивидите демонстрират отговорност като играят на сигурно и не поставят никого в риск. Проблемите са в инфлация (inflated), а възможностите за решения – в дефлация (discounted), намаляват, нямаме достъп до тях. Така Furedi (2002) въвежда и понятието „култура на ограниченията“ (culture of limits) – опасностите съществуват и затварят границите, не се реализира човешкия потенциал, насочва се към оцеляването. Хората не коват съдбата си, а са жертви на обстоятелствата, обществото се чувства по-добре с губещите, отколкото с победителите.

Културата на ограниченията не само поставя бариери, тя квалифицира с клеймото „в риск“ елементарните човешки стъпки от битието, характерни за нормалния живот преди. Категорията „в риск“ не се използва само с описателна цел, поставянето в нея изисква действия и инвестиране в инфраструктурата на културата на страха. Опасността и несигурността в комбинация с инфлацията на опасностите имат точно определени ефекти за малките бизнеси и човешкото битие и това са изчакването, отлагането, бездействието. Пасивността при масата от хора води обществата до състояние, в което индивидите не се развиват, не изискват от себе си и от политиците и не се стремят към създаване на живот, който да им осигури независимост. Малкият бизнес е на малките хора, а точно той формира конкуренцията. Търговците на страх са в големите корпорации, конкуренцията не им е приятел и освобождаването на бизнес терена поради пасивността и културата на ограниченията вероятно е нов път към допълнителната монополизация на големи части от икономиките.

1.4. Ерата на безпокойството

Страхът в обществата вече е различен, той не е сума на индивидуалните страхове отпреди. Рискът не се дефинира и измерва с акуратна точност, но

тежи и променя поведението на хората. Рисковете и несигурността се преплитат, нарастват и водят до масово безпокойство, което формира управляемо търсене или предлагане, а оттам и богатство за търговците на страх. „Age of Anxiety” е термин, използван от May (1950), за да опише XX век като времена на безпокойство, като култура на страха, като социална паника. През последните десетилетия, според Furedi (2007), тази тенденция се задълбочава и предлага възможности за допълнително изследване и дефиниране, тъй като се култивират редица специфични страхове. Тези страхове често се използват за да обяснят и назоват риска.

Страхът и безпокойството не са синоними. Керъл Изард (цитирана от Апостолов, 2014) определя страха като отделна емоция, при това първична, а тревогата, според нея, представлява комбинация от страх, мъка, вина и срам. За Апостолов (2014) източникът на страха е конкретен, докато тревогата често няма логично обяснение.

Копринаров (2009) дефинира страха днес като произтичащ от риска. Новото време, според него, предизвиква разрив в традициите - настъпва преход от традиционното йерархично общество към „играта” на пазарната икономика, намалява значението на религиозните норми при вземането на решения, увеличава се необходимостта от предвиждане и съобразяване със специфичния хаос на пазара. На тази основа бъдещето става все по-неопределено, а тревожността – естествено състояние.

Ако определението за риск е вероятността за отклонение от очакваното, то измерването на риска би следвало да намали неопределеността, оттам и безпокойството и да се постигне контрол, или поне някаква форма на контрол. Рационалните решения стават постижими и според Копринаров (2009) следва да се очаква отдалечаване от категориите на природните сили или божествената намеса. Би следвало страхът да намалее, а неизвестността и тревожността да бъдат овладени до степен да не ръководят живота.

Съвременността, обаче, поставя човека (по правило ирационален), в позиция, в която той влияе повече на природата и на обществото. Бек (2000) въвежда в началото на 90-те години на миналия век понятието „световно рисково общество" и дефинира няколко съществени разлики с обществото преди:

- рискът преди технологичните общества, които днес познаваме, произтича от личностни решения, природни стихии и/или от недостатъчно развитие на технологиите;
- рисковото общество днес е подложено на цивилизационни рискове, т.е. на рискове, произтичащи от развитостта, сложността, непредсказуемостта в развитието на самото общество.

Според Бек (2000) (цитиран от Копринаров, 2009) създаването на богатство днес върви редом със социалното производство на опасности и рискове, много от тях трудни за идентифициране преди да настъпи вредата им. В същото време тези съвременни рискове демаркират границите – и между богати и бедни, и между държавите. Всички са в ерата на безпокойството и се опитват да овладеят тревожността чрез още нови технологии и продукти.

Късната модерност, пише Копринаров (2009), унищожава миналото и превръща бъдещето във фрагмент на настоящето чрез ускорението. Тъкмо този съвременен устрем е мощен двигател за превръщането на съвременното общество в рисково общество. Ускорението на иновациите и тяхното темпорално сгъстяване предизвиква у съвременния човек стесняване на обсега на неговия времеви хоризонт. Скъсява се перспективата назад, защото миналото бързо отминава и престава да има пряка връзка с нашия живот. Скъсява се обаче и перспективата напред, тъй като днешното е обречено на бързо състаряване, утрешното много бързо се превръща във вчерашно. Бъдещето е капризно, безконтролно, пълно с изненади, енигматично, плашещо. Затова е обяснимо, че ускорените

промени вървят ръка за ръка с ескалация на рисковете и техните мащаби, както и на страха, който ги съпровожда (Копринаров (2009)). Безпокойството става естествено състояние.

Пятигорский (2009) изследва съвременната феноменология на страха. Той посочва, че мнозинството от съвременните хора не познават страха от войната и тоталитарната държава, на това поколение е „...свойствен друг вид страх - страх от страха. Не страх от бомбардировки и концлагери, а страх от нещото, което в бъдеще може да породи в тях страх." В късната модерност го няма наказващият Бог, но го има обилно нахлуващото бъдеще - отворено, неопределено, съдържащо латентна заплаха и хората все по-трудно понасят забързаната история, която самите те правят, пише той.

Бек (2000) определя като една от особеностите на съвременните рискове тяхната невидимост. Но невидимостта има и друго измерение. Ако при Бек (2000) (цитиран от Копринаров, 2009) това означава пряката недостъпност за сетивата, другата невидимост е свързана с необозримостта на абстрактните системи, в които протича животът на съвременния човек - една действителност, построена върху взаимобвързаното функциониране на необозрими от индивида системи, от които зависи животът му.

Разгръщането на специфичната култура на страха, чрез която се правят опити за редуциране на стреса от рисковия фактор в обществения и личния живот, е проява на рисковото общество за Копринаров (2009). Всяка епоха си изработва такава култура, защото човекът би се парализирал, живеейки в средата на вездесъщи и многолики рискове. За средновековния човек тази култура представлява сложна система от вярвания, табута и магически предмети за укротяване на страховете. В новото време се появяват други стратегии за психологическо овладяване на опасенията от рискове - бюрократични системи за превенция, застрахователни системи, чиято цел е да се намали степента на негативния ефект от евентуалното настъпване на рискове, тестове за ранно установяване на болести и много

други. В късната модерност културата на страха намира много и разнообразни прояви, пише Копринаров (2009) - от това, което Жил Липовецки нарича „санитарно и хигиенично драматизиране“ до филмите на ужасите, от превантивната медицина до телевизионните сериали, ползвани като ваканция от фрустрациите на живот сред рисковете. Липовецки, според Копринаров (2009), обръща внимание на една съществена новост - съдържанието на наблюдаваното „санитарно и хигиенично драматизиране“ има най-вече характера на превенция, във фокуса на вниманието не е болестта, а рискът да се „прихване“ болест. Страхът от болест отстъпва на постоянната тревожност от възможността човек да се разболее.

Тревожността, безпокойството се определят като отличителни черти на съвременността и те са основата, върху която се строят системите за превенция. Невидимостта и всеобхватността на новите рискове подготвят широкия пазар на превантивните мерки, а драматизирането – успеха на продажбите.

ГЛАВА ВТОРА

СМЯНА НА АВТОРИТЕТИТЕ

2.1. Колективизъм и индивидуализъм

Колективистичната култура предполага търсенето на опора в стабилни общности - те решават проблемите, а индивидът не се насочва към използването на институциите, съответно неперсонифицираният достъп до тях не се развива във времето (Аврамов, 2007), което е контрапункт и характеризира индивидуалистичните общества. В колективистичните общества отношението към правото на собственост е различно от това в индивидуалистичните, експроприацията е характерна и е белег за незачитането на това право. Икономическите взаимоотношения са главно между членовете на съответната група и очаквано колективизмът води до по-слаби икономически резултати (Hofstede, 1980). Хаджийски (2003) е на различно мнение и счита, че колективизмът е следствие от определени стопански условия и при промяната им се създава различна култура. Той дава пример с възникването на еснафите и последвалата еснафска „мярка за човека – собствена къща и собствен капитал”, които са изисквани в „кръга на добрите хора”. Според него еснафският индивидуализъм („да си господар на съдбата си, да станеш от нищо нещо чрез труда и качествата си”) „щастливо съжителства с колективистичния дух, наследен от порядките на славянския род и задругата”.

Основните характеристики на колективистичното общество са изведени и от Аврамов (2001), но той ги определя като „комуналност” и ги обяснява с особеното обществено съзнание. Според него комуналността резюмира изначалната склонност към инерция и съпротива срещу промяната, стреми да се живее в общност и колективът да се налага над индивида. За Аврамов (2007) при колективистичните общества акционерният принцип (водещ до неравенство и характеризиращ

индивидуалистичните общества) се измества от комуналната егалитарност, която пък успява да създаде широка кооперативна традиция. Според Хаджийски (2003) „плодовете на този труд (в задругата), бидейки общо, а не лично дело, не подчертават личността, не я изтъкват”, което пък подпомага допълнително колективистичните (комуналните) ценности, съответно не помага за развитието на индивидуализма (необходим за акционерната култура). В същото време протестантската етика се посочва като инструмент за икономически просперитет, тъй като провокира обществата да работят и спестяват повече (Weber, 1934), а тези общества са подчертано индивидуалистични. Те са и основата на водещите доскоро консервативни ценности на развития свят, доколкото го познаваме. За Атали (2006) протестантското учение освобождава от всякакво чувство за вина по отношение на богатството и Църквата няма монопол над него.

Отвъд определянето на колективизма като среда и начин на живот, необходимо е формата на сдружаване, на заедност и съвместно битие да се разгледа и от гледна точка на организациите. Индивидите са част от организации в по-ниска или по-висока степен и независимо от това доколко обществото е колективистично или не, организациите са там. А силата им, според Апостолов (2014), е в интегрирания ефект, който се получава при определен начин на взаимодействие между включените индивиди. Групите, според Филипov (цитиран от Апостолов, 2014), влияят повече, тъй като има социална генетика и социална наследственост, предаващи се към личности и поколения, индивидуално и чрез огромна мрежа от формални и неформални институции.

Понятията „индивидуализъм” и „колективизъм” имат своето широко място в съвременните изследвания както в областта на обществото, така и в тази на финансовите пазари, т.е. свързани са с парите. Влиянието и на двете обществени характеристики произтича от различните отношения към собствеността и договорите, към отговорността спрямо самия индивид и

групата, в която той живее. Религията определено има отношение към формирането на културата, била тя колективистична или индивидуалистична. Hofstede, Hofstede младши и Minkov (2010) разглеждат колективистичната култура от широкия ъгъл на ценностите, но отправната им точка е различна от религията. Разликата между двата типа общества (колективистичните и индивидуалистичните), те откриват в ролята на индивида, съответно на групата - в индивидуалистичните общества интересите на отделната личност се поставят пред тези на групата, всеки човек отговаря сам за себе си. В същото време в колективистичните общества съществуват под-групи, които интегрират членовете си и ги защитават през целия им живот, поради което се изгражда силна лоялност вътре в групата. Това определя и различните ценностни стандарти – еднакви за всички при индивидуалистичните общества (универсализъм) и различни за членовете на под-групата и за останалите при колективистичните общества (ексклузивитет).

Определенията и характеристиките на колективизъм и индивидуализъм, цитирани по-горе, са дадени в различен контекст. От гледната точка на страха понятията изменят смисъла си – индивидуализмът е самота в широкия хоризонт на несправянето с нещата от живота, а колективизмът се маркира чрез вече губещите авторитет и значение стари, изначални институции като семейство, църква, месторабота и принадлежност, важни в миналото за общностната съпричастност. Добрият индивидуализъм на севера, полезен за бизнеса и за отношението на обществото към богатството, както и помощта на авторитетните традиционни общности (семейство, църква) в пътя през живота, променят смисъла си и ценността си. Страхът отнема и тази опора.

За Furedi (2002) индивидуализмът е самотност и нараства през 80те, за сметка на общността, общителността и гражданското мислене, а отношенията на доверие се изместват от личните интереси. За Dürkheim

(1964), цитирана от Furedi (2002), общество, изградено от изолирани индивиди, преследващи тесните си цели, не може да оцелее дълго и подобно поведение разрушава обществената солидарност. Изискват се социални институции като църкви, кооперативи и професионални организации, които да изглаждат частните и обществените интереси. За Fukuyama (1995), цитиран от Furedi (2002), способността човек да се асоциира с дадена общност се основава на общите ценности и ако тези ценности са силни, частните интереси се подчинят на общите.

През 80те алчността става добра (още по-добра от здравословната грижа на личностите от индивидуалистичните общества за собствените им дела отпреди), което скъсява пътя към поставянето на първо място на личните цели, счита Furedi (2002). Това е времето на Рейгън и Тачър, които оставят следа чрез прилагането на вижданията на икономиката на предлагането (ниски данъци и регулации) и промотират допълнително индивидуализма. Но за Furedi (2002) индивидуализация без паралелен процес на реинтеграция в нови социални мрежи може да допринесе за създаването на атмосфера на недоверие - от добри съседни и добри колеги хората стават конкуренти и потенциални заплахи. Yuppie културата става факт, а егоизмът ѝ – емблема, често и цел.

За Атали (2006) индивидуализмът в началото на новия век вече е триумфиращ, но за него това е резултат от вековете история преди това, през които човечеството налага свободата като върховна ценност, а индивидът се утвърждава като правен субект. Постига се върховенство на индивида над обществото, но това се явява и победният ход на парите - пазарните сили установяват пълен контрол над планетата. Повече – той счита индивидуалната свобода за двигател на създаването на богатство, а стоките, опосредстващи номадството и самото номадство, за синоним на индивидуалната свобода.

За Апостолов (2014) индивидуализмът (по характеристиките на Furedi (2002)), произтича от разрушаването на общностните авторитети – отчуждената и понякога враждебна среда прави индивидуалното съзнание уязвимо. Това води до емоционална нестабилност, открива се пространство за несигурност, тревожност, агресия, страх, а те бавно, но сигурно разрушават личностната и психологическата структура и постигат целта – увреждане на психичното и физическото здраве. Age of anxiety.

Алчността на 80-те на XX век отстъпва пред загрижеността на 90те, счита Furedi (2002). Дори в страните от англо-саксонския свят, за които частният интерес и успехът на индивида са в култ от векове, се появява критика към преследването на целите на отделната личност и се налагат регулациите – това е културата на ограниченията, а тя следва от културата на страха. Променя се връзката между обществото и човека, появява се безмилостен процес на индивидуализация в западните общества, но смисълът зад „индивидуализация“, вложен от Furedi (2002), не е „добрата“ индивидуалност на протестанския човек, който чрез труда и знанието си кове обезпечено битие. Необходим е контрол и системи на контрол, които да предпазват от индивидуалната алчност, налагат се ограничения.

Културата на ограниченията не е само ментално понятие, тя намира физически израз не само чрез поведението на хората и групите, но и като част от видимата инфраструктура на страха. В комбинация с политиките на страха в обществото се налагат регулациите. Безчет нормативни документи се използват в опит рисковете да се управляват, хората да се предпазват и да се създаде безрискова среда. Регулациите дори навлизат в живота на семействата и ценностите на обикновения порядъчен човек вече не са достатъчни, той започва да плаща за съвети, губи вековните опори на близки, религиозна общност и добри колеги.

2.2. Провал на традиционните авторитети

В началото на XXI век, само 20 години след старта на опита на Тачър и Рейгън за по-малко държава, повече пазар и лична отговорност, Furedi (2002) установява широко недоверие на хората към традиционните източници на авторитет и власт и счита, че усещането за риск произтича от критични социални процеси, имащи връзка с общественото безпокойство. За него негативното представяне на риска и инфлацията на риска не съществуват във вакуум, а паниката относно храната, здравето и околната среда определено е симптом на болест. Експлозията на страховете показва как работи съвременното общество, счита той. Апостолов (2014) формулира тезата по-категорично – резките промени в социалната среда, нестабилността на социалния статус и липсата на ясна перспектива за бъдещето, както и на вяра в успешния изход от кризата, разрушават способността на хората за социална адаптация.

Съществените провали на съвременни авторитети, свързани с властта, според Furedi (2002), са тези на социализма в СССР (както и в източния блок на системата в Европа) и Китай, но и на идеята за европейската държава на благосъстоянието. Те неизменно водят до недоверие в термини като планиране и социален инженеринг, а промените се възприемат не като решение, а като причина за проблемите. Това, според Furedi (2002), не се дължи само на политическите експерименти, дефинира се асоциация между промяната и опасността, а инфлацията (номиналното уголемяване) на проблемите влиза в алгоритъма за калкулиране на риска. Провалът на човешките усилия да се открият решения на големите проблеми от миналото се превръща в безпокойство за тези, които ще опитат да ги решат в бъдеще и ще живеят в това бъдеще. Липсата на решения в обществата, според автора, консолидира културата на страха, а безпокойството от промените неизменно влияе на възприемането на бъдещето и на страховете от него.

Според Furedi (2002) вече е трудно за много хора да останат уверени в устройството на западното общество. Загубата на доверие в капиталистическата система не може директно да се обясни с икономиката и икономиката да се обвини за това, въпреки че стагнацията определено влошава качеството на живот. Спадът на производството, ръстът на структурната безработица, временната заетост, стават важни черти на съвременната икономика. Всъщност дори тези, които се ползват изцяло от благините на капиталистическата система, проявяват съмнения и безпокойство за бъдещето. Иронично е, че дори управляващите елити, триумфиращи при спечелването на Студената война, са несигурни за бъдещето. Загубата на нерви и в публичния, и в частния сектор, е факт и налага ритуали, които отлагат както решенията, така и конфронтациите, счита авторът.

Опитът за избягване на конфронтациите, според Furedi (2002), води и до опити за избягване на отговорността, поради което се привличат външни консултанти – както от страна на мениджърите, така и от страна на правителствата. Това е отговор на несигурността, а човешкият потенциал е поставен под въпрос. Промените в пазара на труда, казва Furedi (2002), и произтичащите от това икономически промени, вървят заедно с трансформацията на институциите и връзките в обществото. Участието в политически партии и търговски съюзи намалява и показва ерозията в традиционните форми на солидарност между хората. Много от организациите на работниците вече не съществуват и това е упадък на общността.

Същото се случва и със семействата – връзките се рушат, ценностите вече не са същите, раждат се понятия като „отровни връзки“, „отровни семейства“, „отровна среда“, определя Furedi (2002). За Апостолов (2014) разграждането на „патриархалните огради“ е продукт на социално-икономическото развитие на обществото, а еманципацията на личността се

отразява негативно на стабилността на семейните връзки и на продължителността на брачното съжителство, засилва се егоцентризмът, дори в отношенията между членовете на едно семейство. Започва тенденция на фрагментиране на обществото, която вероятно можем да наречем изолация³.

Процесът на индивидуализация (в смисъл на изолация на индивида) в никакъв случай не е ново явление. Свиване на традиционните форми на общност (религия, семейство), миграцията и мобилността, както и урбанизацията, са важни характеристики на развитието на капитализма, според Furedi (2002). В миналото ръстът на частния сектор съвпада с възникването на кооперативи, търговски обединения, масови движения и други колективни съглашения. Днес органичните връзки между хората се заместват със социални мрежи и групи за взаимопомощ. Наблюдава се интензификация на изолацията, но това води до уязвимост. Въпросите, свързани с нравствеността и основните норми на живот, са многократно повече оспорвани, това е и много по-лесно, защото сме скрити зад анонимността на профила си, не заставаме с лицето си. Липсата на консенсус за елементарни правила за живеене подклажда несигурността в битието. Когато социалните роли са в процес на промяна и не е ясно кое е добро и зло, хората се чувстват несигурни за бъдещето. Всички тези процеси усилват процеса на индивидуализация, а резултатът е крайно предпазливи индивиди, според Furedi (2002), убедени, че контролът върху живота им намалява. Обикновените човешки отношения и действия вече не са даденост, животът се трансформира в рискова дейност. Това е ключът,

³ Интересен поглед върху възможния стоп на изолацията дава Бек през 1986 г., след аварията в Чернобил, когато пише увода към новото издание на книгата си „Онова, което атомната зараза ни накарва да разберем, е краят на „другите“, краят на всичките ни елитарни възможности за дистанциране. Мизерията ни кара да се изолираме, но опасностите на атомната ера – вече не. В това се състои тяхната непозната досега културна и политическа сила. Тяхното насилие е насилието на онази опасност, която премахва всички защитни зони и диференциации, специфични за модерността.“, пише той.

според Furedi (2002), към разбирането на факта, че сме обсебени от риска и сигурността. За Апостолов (2014) това е „разлика в тъждествеността” – рязката промяна в привичността и рутинността засилва несигурността и предизвиква страх.

Страхът от другите е пропорционален на спада на доверието в другите, пише Furedi (2002), а недоверието в другите преминава и в скептицизъм към публичните структури – не само политическите институции изпитват нарастващото обществено подозрение, но и организациите за солидарност на работещите. Загубата на доверие и авторитет не се отнася само до областите на политика, религия и култура. Много от професиите - например лекари, учени (защо не и учители), също са загубили престиж. Експлозията на съдебните спорове в областта на медицината показват, че пациент, който безспорно приема съвета на лекаря, вече не е масовият случай. Подозрението към науката е особено силно. Вместо да се доверят на експертното мнение на учените, много хора търсят скрити мотиви. Всъщност загубата на обществено доверие в науката е един от най-поразителните изрази на общата ерозия на легитимността и авторитета, според автора.

Тенденцията към недоверие спрямо научните достижения, според Furedi (2002), спомага да се подсили общественото безпокойство за последиците от технологичното развитие. Много от паниката по проблемите на околната среда и здравето демонстрират изрично отхвърляне на твърденията на учените, а загубата на доверие е един от основните проблеми в западните общества и има пряка връзка с голямото значение на риска в съзнанието на хората от тези общества.

Освен традиционните рискове, произтичащи от новите технологии и продукти, влезли в продажба твърде бързо, Апостолов (2014) вижда и друг проблем, свързан с научно-техническия прогрес. Според него откритията и създадените на тяхна база нови продукти, технологии и машини,

изпреварват еволюционното развитие на човека и обществото. В рамките на един живот начинът на живот се сменя повече от веднъж, повече от веднъж се губи авторитета на професионалиста, спокойствието на доброто работно място, на дохода. Към напрежението, според Апостолов (2014), глобализацията на света прибавя и глобалните страхове – икономическите кризи, екологичните и ядрените катастрофи вече са на един клик разстояние и по някакъв начин променят живота на всеки от нас. Контролът не се печели, губи се повече от веднъж.

2.3. Да си върнем контрола!

Филмът „Brexit“ е въздействащ, вероятно поради определено научния подход и документализма. Един от първите кулминационни моменти във филма е достигането до лозунга на кампанията за напускане – „Let’s take back control“. Героят получава идеята от книга за това как да бъде добър родител, а все още детето е на път. Несигурността му, че ще се справи с отглеждането на детето (нещо, което дедите ни са приемали за даденост) и грижата да не се провали, го водят към подготовката за тази важна роля, в която, оказва се, важното е като при дебата за напускане – търсенето на контрол.

Furedi (2002) отдавна идентифицира загубата на контрол - чувстваме се изложени на риск и не в безопасност, до степен, в която приемаме това като начин на живот. Beck (1992), цитиран от Furedi (2002), още през 90те установява, че сме обсебени и от страха от насилие и оскверняване, всеки е жертва или насилник, а децата растат с дълбоко недоверие, обсебило въображението им. Загрижеността за насилието става важна част и от развлекателната индустрия, а „промотирането“ на насилието в семейството прави и отношенията между членовете му рискови. Проблеми, отдавани в миналото на насилственото общество, днес се разглеждат като продукт на насилието в семействата и „the cycle of abuse“ вече е реален алгоритъм,

според който насилените стават насилници. Опитите на хората да се справят с проблемите са неадекватни, изискват се специални умения, контролът се губи. На разположение и в помощ за елементарните роли на възрастния в битието вече са новите авторитети.

За Furedi (2002) институционализирането на елементарните роли на възрастния, фактът, че те стават обект на специално внимание, обяснява феноменалния ръст на използването на консултанти, терапевти и съветници и това е ясно доказателство за тренда „не мога да се справя”. През 1980 г., според Furedi (2002), British Association for Counselling (BAC) има 1800 индивидуални члена и 160 члена организации. През 1993 г. те са над 10 000 и над 500. Това вероятно произтича от все по-масовото приемане, че от време на време повечето хора имат проблеми, които не могат да решат – днес подчертаваме, че някой има проблем, като казваме, че получава помощ от специалист. Посланието е, че не сме способни да се справим с нормалните проблеми в живота сами. Лошите навици от миналото днес вече са пристрастяване и изискват помощ, а пристрастяването често се определя като болест и изисква лечение. Стига се до хапче за всяко действие (medicalization of behaviour). Нарастват и случаите на някакво разстройство, особено психическо или ментално, а подобни квалификации карат хората да мислят за себе си като насилвани, болни и неспособни.

Твърде много интереси прозират зад картата на жертвата, счита Furedi (2002). Да бъдеш жертва, да изискваш допълнителни ресурси и специални привилегии поради факта, че страдаш, вече е култура и жертвата става една от ключовите категории в културата на насилничеството. Обществото има нарастваща потребност от нови жертви, налага се становището, че ако на човек се случи нещастие веднъж, остава жертва завинаги. Ако към жертвите се прибавят и потенциалните непреки жертви (така наричат свидетелите), то броят им става главозамайващ. Жертвата вече е социална конструкция и хората с травматичен или лош опит са определени от обществото като

такива, докато фактът на страдание в миналото не ги е идентифицирал социално.

Потенциалът на идентичността „жертва” е част от процеса на осъзнаването и градацията на риска. Реализирането на този потенциал става възможно при специфичните условия на 80-те години – тогава, според Furedi (2002), възниква и политизирането на идентичността „жертва” и обяснява съвременната сила и влияние. Във всички случаи, според Furedi (2002), културата на жертвата е пряко намесена в политиката и резултатът е синтез на традиционния консервативен авторитаризъм с лявата намеса в делата на индивида. Този синтез помага да се обясни защо политиката и културата на страха имат такъв резонанс в целия политически спектър. Светът е описван като „a world of risky strangers”, а посоката е „to imagine the worst”. Всеки, независимо дали е познат или непознат, трябва да се третира като възможна заплаха. Индивидуалната несигурност и социалната изолация са това, което помага за налагането на мнението, че живеем в свят на опасни непознати. В света, в който всички представляват риск, е трудно да се довериш на някого и страхът от другите е пропорционален на спада на доверието в другите, счита Furedi (2002).

Индивидуализацията в крайната ѝ форма на самотност, медикализацията на ежедневието, културата на жертвата и търсенето на безопасност и контрол, са модели в поведението на хората, чието поддържане изисква огромни разходи – както на лични средства, така и на обществени фондове. Повече – възприемането е, че тези разходи са с приоритет. Инфраструктурата на културата на страха вече е налична, основните ѝ звена са в действие и имат много работа. Тези тенденции отварят нови ниши на търсенето и предлагането и изсмукват ресурс към финансирането на масовия опит за повече контрол. Към търговците на страх.

2.4. Новата авторитарна власт

Безпокойството, инфлацията на опасностите и на риска, културата на жертвата и на ограниченията и загубеният авторитет на старите институции, позволяват на преден план да излязат нови социални конструкции. Това са съвременните групи за защита, неправителствените организации и финансиращите новите форми на страх, а модерните технологии силно улесняват създаването и функционирането им. Изолираните и уплашени индивиди търсят нови възможности за общност и тези нови институции предлагат усещане за защита, анонимност и контрол. За Furedi (2002) е очевидна нова форма на социална регулация, наложила нов етикет на поведение, а могъществото на консервативния морал е загубено от консервативните режими, управляващи най-мощните икономики в света. Налице са нови ценности, старите елити не желаят да се конфронтират с новата реалност. Авторитарната власт на новия морал вярва, че има право да съди, цензурира и наказва, въпреки че представя себе си като защитник на правата на безправните. Този морал се оказва по-инвазивен от старите норми, намесва се по-дълбоко в поведението както на личността, така и на групите.

Новият етикет, счита Furedi (2002), надвива стария морал на полето на различията – старият не може да се справи с разслоението и социалното разделение. Налага се единен модел на поведение, според който в условията на социално разслоение всеки индивид е ценен и заслужава уважение. Вече не съществува една общоприета форма, приети са всички и това директно свързва новата конструкция със съвременната форма на индивидуализация. Моделът предлага решения според опита на изолираните индивиди, не опитва да интегрира, а търси смисъл в различните части и не изисква ангажимент към групата. Много от основните характеристики на новия етикет – преклонението пред сигурността, търсенето на съдържаност и ограничаването – само приличат на консерватизма, счита Furedi (2002).

Светът се е променил и хората вече са различни. Новият етикет изисква и нов език, много стари думи вече са обидни квалификации, въвеждат се политически коректни термини, които в същността си често предлагат смешна семантика. Променя се и самата политика, в нея влизат нови лица, често без избори, но чрез пари, пари за каузи. Това са новите авторитети, за които никой не е гласувал.

Явлението „politics of fear”, идентифицирано от Furedi (2002), вече е споменато тук, но в контекста на новите инсайдери то получава допълнителен аспект – това са политиките, вече на ниво държава и наддържавни обединения, инициирани и отдавна водени от групи, които не са политически организации, не участват, съответно не печелят избори, но управляват. Такива са активистките групи за защита на потребители, околна среда, деца, жени... (списъкът се актуализира непрекъснато и нараства), и те са основните бенефициенти на политиките на страха, те са политиците на страха. Активистите в сферата на потреблението успяват да трансформират храната в основен проблем, счита Furedi (2002). Цялата хранителна индустрия е обвинена, че печели за сметка на безопасността на хората чрез ГМО храните. Други индустрии като автомобилостроене, мобилни услуги, електрически кабели, интернет, компютърни устройства, пластмасови играчки, самолетните компании, са квалифицирани като рискови за хората. До защитата на потребителите застава и защитата на околната среда. Неправителствените организации вече са представени в органите на властта, но чрез „независими експерти” и това е навлизане близо до сърцето на политическата система, но без експертите (и политиките, които следват) да бъдат избирани. Това са новите инсайдери, те са част от системата, но това не е официално. Либералните граждански групи и движения поддържат представата, че са бедният Давид, изправящ се срещу богатия Голиат на десните богати консерватори, илюстрира Furedi (2002). Но тези организации разполагат със значителни фондове – бюджети от десетки милиони долари

и големи екипи от адвокати, учени и лобисти, а участието на хората в подобни групи за лобиране нараства пропорционално на отказа им да участват в избори. Това не е доброто увеличение на гражданите с гражданска позиция, а на разрушаването на доверието в социалната и политическата система, представляващи конвенционалната власт. Старите авторитети вече не са уважавани.

Минчев (2021) също пише по темата – за него бъдещето на човечеството трябва да бъде създавано с публичните усилия на много хора, водени от експерти, професионалисти и лидери на обществено мнение, отразяващи възгледите на големи групи от обществото. Той дава примери за обратното с двама от най-богатите хора в света, които, благодарение на своя професионален успех, използват натрупаното от тях внушително богатство, за да финансират каузи и глобални проекти, чието съдържание сами създават и реализират. Първият не е специалист нито по инфекциозни болести, нито по хранене, нито по управление на климата, но неговите огромни пари му позволяват да превръща своите хобита - любителските си интереси за "свободното време" - в съдба на милиарди хора по света. Парите на втория се преливат в изобилни програми за благотворителност и финансиране на третия сектор, които отразяват само неговите лични възгледи и визии за определено бъдеще на света. Но въпросът, според Минчев (2021), е дали те имат правото и легитимността да осигуряват победите на определен кръг от обществени интереси, визии и политики в глобалния свят, мотивирани от своите любителски интереси в областта на философията, европейската и световната политика или медицината. Финансираните от тях решения, трябва да бъдат - отново - обект на ефективна публична експертиза, свободен обществен дебат и баланс между интересите на големите общности от хора - в Америка, в Европа, в глобалния свят, счита Минчев (2021). Демокрацията окончателно рухва там, където шепа стари богати мъже дирижират - на сцената и зад кулисите -

развитието на глобалния свят на единственото основание, че са станали свръхбогати от някаква своя частна (специфична) дейност, талант, успех, посочва Минчев (2021). Днес картелирането е старомодна дума, отразяваща отминали в историята социални и стопански реалности - днес имаме не просто картели, а изтласкване на свободите на хората от сферата на свободната конкуренция, според Минчев (2021).

Много от традиционните институции носят отговорност за загубата на част от доверието към тях, но абсолютният цинизъм не води до политическо реновиране, счита Furedi (2002). Провалът на наличните власти не означава, че е намерена конструктивна визия за това как обществото да функционира. Отказът от социално ангажиране, породен от културата на страха, е основата на съществуването на подобни организации. Антидемократичният етос на много активистки сдружения се демонстрира най-точно от опортюнистичното им отношение към закона – те са резервирали правото да нарушават закона, когато ги устройва и да се основават на него, когато е в тяхна полза. Върху почвата на обществената незаинтересованост и отдалечаването на хората от политическата система това помага на организациите за защита да се доближат в същността си до олигархичните кръгове, а това е политика на страха в действие, доказва Furedi (2002). Той нарича активистките организации „new insiders” и това точно дефинира незаконното им проникване във властта и злоупотребата с положението, което са придобили.

Furedi (2002) заключава, че идентифицирането на хората със замърсяването, насилието и разрушаването на околната среда, прави трудно да се вярва в хуманизма. В резултат дори най-уважаваните институции на капиталистическата система като пазарите, държавата и църквата, рядко се характеризират с позитивни термини. Цинизмът спрямо политиците и институциите не оставя избор и изводът, който се прави е, че няма избор, а хората трябва да приемат съдбата си. Можем да се страхуваме и да

внимаваме, но не можем да избираме, посочва Furedi (2002). Маргарет Тачър използва абривиатурата TINA (There Is No Alternative) за да дефинира ситуацията. Според нея подтикването на хората да се страхуват, да не вярват и да се оплакват, вече се приема за акт на отговорност. Furedi (2002) дефинира процеса чрез културите и политиките на страха и на ограниченията.

В контекста на новите инсайдери и на търговците на страх разгледаните вече различни предприемачески роли (обобщени от Rozen (2008)) могат да получат различен, при това силно негативен аспект. Policy предприемачите, също както moral и norm предприемачите, целят извеждането на обществата към по-добър живот и условия на живот, но в някои случаи те използват както методите и реториката, така и парите на новите инсайдери на Furedi (2002) и старите богати мъже на Минчев (2021). Каузите на последните не са по-различни – и те искат да направят добро, но понякога влизат в управлението на общностите като заобикалят старите политически институции и механизми, например изборите⁴. Визията за по-добър свят на някого е само негова лична мечта, докато повечето от хората в обществото не я приемат за кауза, а това би следвало да се случи чрез лидерство и спечелване на мандат. Колко близо са новите инсайдери до парите на търговците на страх и не грешим ли, като не мислим, че е възможно съдействие? Или въздействие?

⁴ „Казано е, че демокрацията е най-лошата форма на управление, но не сме открили по-добра.“; „Никой не твърди, че демокрацията е свършена или премъдра. Всъщност се казва, че тя е най-лошата форма на управление, с изключение на всички останали форми, опитвани някога.“ Цитати на У. Чърчил, https://bg.wikiquote.org/wiki/Уинстън_Чърчил.

ГЛАВА ТРЕТА

В СТРАХ

3.1. Управление чрез страх

Страхът от катастрофи съпътства неизменно обществата след Втората световна война, докато самите катастрофи се променят - страх от ядрена война, от прекалено празен, а след това от прекалено пълен свят, от глобалното затопляне. Хигиенистките народи (можем да обобщим – западната цивилизация) са парализирани от принципа на предпазливостта и това предполага перманентен страх. Въпреки, че моралният конформизъм включва и добри страхове, налице е социална болест, счита Delsol (2021). За Атали (2006) тенденцията ще се задълбочи – той вижда бъдещето на човечеството като сбор от хипохондрици, параноици и мегаломани, нарцисисти и егоцентрици, хиперномади, сдобили се с последните модели персонални средства за самонаблюдение, с електронните и химическите дроги, предписвани от устройствата за саморемонт. Ако се използва представената дотук терминология, то всички цивилизовани общества са в риск, а състоянието „в риск” ясно определя за индивида пасивна и зависима роля. Страхът, от своя страна, е инструмент на властта – заплахата постига безмълвно подчинение и от Античността е основната причина за завземането на държавното управление в извънредна ситуация. Поради страх обществата приемат да следват извънмерни, ненужни или смъртоносни директиви, които иначе биха ги накарали да кипнат и правителствата много добре знаят това, дори да не са с тиранична същност, посочва Delsol (2021).

Според социолога Altheide (2002), цитиран от Furedi (2020), страхът не просто се случва, той е социално конструиран и манипулиран от тези, които търсят изгода – търговците на страх и политиците на страха на Furedi (2020)? Доколкото социално конструираният страх се експлоатира от

търговците на страх, с цел печалба, то определянето на страха като нещо естествено е контрапункт. Ако страхът е социално конструиран и манипулиран, то страхът от катастрофите или от техните последствия, причина за управлението чрез страх, може да се разглеждат, в много от случаите, отново като продукт на конструкция.

Политиките на страха не може да бъдат изключени от темата за управлението чрез страх. Търговците на страх са само част от инфраструктурата на страха, те не са отговорни за всичко. Изискванията на обществото за отговор от властите в условията на социална паника подготвя политиките на страха, те са очаквани и приемани. Самите политики на страх изискват бюджетни разходи и програми за прилагане, но като държавни насоки те предполагат и налагане на определени норми на поведение от страна на обществото. Това означава режим, ръководство и начин на постигане.

Управлението чрез страх не е за непрофесионалисти, то има своите технологии, дори научни методи. Стаменов (2020) прави преглед на осемте метода за дресировка на Байдърман (обобщени от Amnesty International (1994)) и посочва очевидните и безспорни паралели между социално-инженерните насоки за дресировка на хора и елементи от действителността:

- изолация - лишава жертвите от всякаква социална подкрепа на тяхната възможност да се съпротивляват; развива засилена тревога за собствената личност (може да се осъществи и в домашна среда);
- монополизация на възприятията - съсредоточава вниманието (на жертвата) върху опасно положение/затруднение; елиминира информация, която не съответства на поставените цели; наказва независимостта и/или съпротивата;
- унижения и опозоряване - така съпротивата изглежда „по-нежелателна“ от подчинението;
- сломяване чрез умора;

- заплахи;
- периодично снизхождение - временното разхлабване на режима е положително насърчаване на подчинението;
- демонстрация на всемогъщество;
- налагане на произволни искания – независимо от коя власт произтичат, те по правило не са научни, често противоречат дори на елементарната логика.

Разгледаните методи лесно убеждават в страховитостта и гибелността си, но прилагането им има и дългосрочни последствия, извън унижението. Обществата, живеещи в такива условия, пренасочват енергията си. Те развиват области, които не произвеждат съзидателен продукт, фондовете се насочват към инвестиции в отрасли, които помагат за потискането. Развитието напред спира, то не е необходимо в инфраструктурата на културата на страха. Управлението чрез страх е логичен резултат от живота в страх, състоянието „в риск” изисква реакция и тя е обществено приета и приветствана поради културата на страха. Политиките на страха се изграждат в резултат на социалната паника, но често те я и създават.

Политиките на страха и политиците на страха формират и изпълняват бюджет и този бюджет е основен инструмент на управлението. Когато политиките на страха имат място в бюджета, фондовете изискват попълване, а това се случва чрез данъците (или чрез плодовете на magic money tree). Политиките на страха влияят и по друг начин – държавното управление залага посоката и приоритетите, а частният бизнес изгражда своите цели и сектори на развитие според средата, включително политическата, в която се развива. Така управлението чрез страх става инструмент не само на властта, то се явява и фактор за развитието (или за манипулираното развитие) на обществата чрез ограниченията, които създава и за бизнеса, и за науката.

Новите инсайдери също работят с бюджет, но при тях фондовете се осигуряват от частни лица, които поставят и посоките на въздействие. В

ерата на безпокойство, при повсеместна култура на страха и убеденост за живот в риск, културата на ограниченията влиза в твърде опасна близост с новите политики. Посоката на развитие на обществото вече не се залага от общностната култура и мнение, религиите или научния прогрес, а управлението на групите стига твърде близо до целите на политиците на страха.

3.2. Страхът в действие – роля на медиите и технологиите

Според Furedi (2002) медиите играят важна роля при оформянето на общественото възприемане на риска. Проучванията и изследванията показват, че медийното подчертаване и масово отразяване на определени престъпления или заболявания води до придобиване на чувство за страх и опасност. Поради достъпа до информация (в реално време, от много места), хората днес оформят мнението си без да разчитат на личен опит. Така впечатлението се формира и от начина, по който информацията е представена. При възприемането на риска важни са отразяването на новината от повече медии, обема на предаваната информация, начина, по който рискът е представен (в какви рамки), интерпретирането на съобщенията относно риска, използваните символи и метафори.

Медиите, според Furedi (2002), усилват или отслабват, но не изграждат общественото възприемане на риска, чувството у хората, че са в риск. Съществува, обаче, обществена склонност да се очакват неблагоприятни събития (поради инфлацията на риска и инфлацията на опасностите) и резултатът са медии, които непрекъснато предупреждават за някаква опасност. Това е симптом на проблема, а не неговата причина и е малко вероятно обществеността да се влияе от перманентна манипулация чрез медиите. Grupp (2003) е по-категоричен – за него е налице сериозна промяна от страховит живот към живот със страховити медии,

индивидуалните страхове се култивират чрез медиите и все по-малко са продукт на директния опит на субекта.

В ерата на технологиите медиите отдавна са твърде близо до технологичните компании – информацията в реално време е постижима единствено чрез техните продукти, процеси и техническа база. Борбата да поднесат новините първи налага необходимостта да внедряват новите постижения, а изискването за максимална аудитория определя наратива – общество, което се чувства в риск и живее в безпокойство, е жадно за катастрофи.

McLuhan (1994) дава допълнителен аспект, що се отнася до мястото на медиите в културата на страха. Светът е електрически свързан и така е просто село, пише той. Със скоростта на електричеството всички социални и обществени функции са поставени във внезапна имплозия и това води хората към интензивно осъзнаване на отговорността. Вече не е налична опцията за лимитирано разбиране на проблемите на другите (поради различна кожа, различен произход, различна възраст, различно занятие), те са въввлечени в живота на всички, точно поради новите възможности на медиите. Принудени сме да се включим, независимо от различното си виждане и това засилва безпокойството. От друга страна McLuhan (1994) разпознава ерата на безпокойството и на електронните медии като време на апатия, на самопричинено незнание и неучастие, но и на разбирането ни за това.

Медиите не са единствените технологични агенти, които изследователите държат отговорни за съвременната инфлация на чувството за риск. Според някои учени силата на технологиите разширява възприятията ни за природния свят и това оспорва дори най-силните ни принципи – не само медиите информират, новите постижения на технологичния бизнес откриват не само нови хоризонти, но и съвсем различни сфери на науката. Новите знания разкриват не само нови

възможности за победи, те показват и светове на нови опасности, които преди не са били част от широката палитра на безпокойството. Технологиите позволяват да се видят много проблеми и негативни алтернативи, за които преди това не сме знаели и това, според Furedi (2002), е обяснението защо технологиите не увеличават чувството за контрол, а увеличават това за още опасности и риск. Държавното регулиране опитва да управлява и тези нови сфери на познание и постижения, но страхът е фактор и за политиците.

Индустриалната култура на XIX век, според Furedi (2002), е арогантна и уверена, че контролира събитията, през XX и XXI век технологичният напредък е по-висок и би трябвало да спомага за доверие в силата на науката и обществото да влияят на човешката съдба, но не става така. Осъзнаването на рисковете се бърка с реалните опасности и твърдението, че светът днес е много опасно място, се дължи на знанието за потенциалните заплахи. Всъщност светът днес е далеч по-безопасен от света преди и доказателства за това са продължителността на живота, достъпа до лечение и производството на храна, счита Furedi (2002).

Едно от обясненията за страха днес отново е в технологичния прогрес – колкото по-високи и масови технологии създаваме и използваме, толкова повече риск за обществото произвеждаме, отново поради технологиите и рискът вече е и продукт на знанието. Чувството за риск и познанието са в тясна асоциация, знанието открива нови опасности и създава познанието за тях, счита Furedi (2002). Beck (1992), цитиран от Furedi (2002), също вижда модернизацията като производител на несравними опасности и определя „обществото в риск“ като етап от модерността, в която заплахите, дължащи се на растежа на индустриалното общество, стават доминиращи – срещаме се със заплахи за съществуването си поради неочакваните последствия на технологичното развитие, силите на разрушението силно надвишават ползите. Beck (1992) противопоставя старите и новите рискове – всеки,

който е тръгнал да открива континент, като Колумб, определено приема рисковете, но това са персонални рискове, не глобални заплахи като атомните оръжия или радиоактивните отпадъци. Според Furedi (2002) думата „риск” в миналото по-скоро се свързва с храброст и приключение, не с опасност и саморазрушение.

Част от изследователите считат, че познанието днес надхвърля естествените граници, заложили от природата. За пример се дава генното инженерство, което някои приемат за човешка арогантност. Новите, производствените, произведените рискове от настоящето, се противопоставят на естествените рискове на миналото. През 1980 г. вече „всички ние сме в риск”, технологичните обяснения за нарастващите рискове приемат, че ние не само не сме способни да оценим вредите, които създаваме днес, но не можем да го направим и в бъдеще. Така излиза, че сме прави да се притесняваме, обобщава Furedi (2002).

McLuhan (1994) определя технологиите като продължение на физическото тяло на човека. Така подсъзнателният живот, личен и социален, е в пълна видимост, в резултат на което получаваме социално съзнание, маскирано като чувство за вина. Появява се вид тотална социална ангажираност вместо буржоазен дух на индивидуална обособеност или гледни точки. В електрическата епоха ние носим цялото човечество като наша кожа и това започва още с телеграфа, пише той. McLuhan (1994) обяснява и промяната в ценностите на западната цивилизация с въвеждането на електричеството – тези ценности са продукт на писаното слово и днес са сериозно атакувани от радиото, телефона и телевизията, от думите, които звучат, не са писани. Авторът пише това преди масовото навлизане на интернет и новите социални медии, поради което употребява думата „електрически“. Светът днес е електронен и е по-бърз, по-свързан, по-моментален.

Цинизмът към експертизата, особено към науката, е представян като основен фактор от Furedi (2002), а подозрението към научните постижения не помага. За Beck (1992), цитиран от Furedi (2002), съзнанието за риск е очевидно свързано с провалите на науката. Други автори подчертават, че нарастващата специализация на експертния опит допринася за нарастване на непредвидени последици. Предполага се, че вярата на хората в науката е допълнително подкопана от публичните спорове между експерти.

Във времената на надпревара за нови продукти с особен принос към нарастващите продажби, недоизпитаните научни постижения не са рядкост, за съжаление това се отнася и до лекарствата. Налагането на нови лекарства и влиянието върху СЗО за промяна на стари норми с цел високо потребление на новите продукти поражда съмнения. В информационната ера на търговията с ценни книжа, подвластна на алгоритми, обработващи информация за фирмите за милисекунди, борбата на публичните компании за нарастващи печалби и приходи от продажби е с приоритет пред времето, необходимо за пълно изпитване на новите научни открития. Парите са с приоритет пред безопасността.

3.3. Кошмар по Оруел – все още само в Китай?

Животът в страх, политиките на страха, културата на ограниченията и жертвата, както и новите технологии, в комбинация, създават условията намесата в личния живот и социалната цензура да станат действителност и по-лошо – да се възприемат като приемливи за обществото. Такъв пример е китайската социална кредитна система (social credit system). Тя представлява набор от механизми, водещи до награди или наказания за гражданите, според това дали поведението им се базира не само на законите, но и на морала, в широк икономически, обществен или политически контекст. В комбинация с бързото технологично развитие на страната и в условията на отсъстващ съвременен конституционализъм, що се отнася до

правата на отделните граждани, при стриктен партиен контрол, тази система се определя като „кошмар по Оруел”, при който Big Brother и Big Data взаимодействат с цел да реализират тоталитарните импулси на местните автократични лидери, счита Creemers (2018). Действията и движенията на гражданите не само се регистрират, но и се сумират в точки (кредити). Резултатът се базира на онлайн покупките, поствано съдържание в социалните медии, лично обкръжение. Кредитите влияят пряко на живота на гражданите – какво ще могат да работят, дали ще могат да се финансират чрез заеми, включително ипотечни, дали ще могат да пътуват (Creemers (2018)).

Orgad и Reijers (2020) са по-категорични – всеки гражданин е наблюдаван и записван, оценяван и според оценката – награждаван или наказван, а данните се споделят между държавните агенции и частния сектор, което позволява прилагането на съвместни наказания при поведение, различно от изискваното. Системата е единна и представлява механизми на национално ниво, локално ниво и на ниво частен бизнес - това е еко система, съставена от множество подсистеми.

Проучванията, според Orgad и Reijers (2020), показват изключително обществено одобрение, особено сред заможните и добре образовани жители на градовете. Възприема се като полезен инструмент, чрез който хората и фирмите могат да станат по-честни и да носят последствията от действията си. Според някои данни поради въвеждането на системата се наблюдава намаление на криминалните случаи с 23% и на нецивилизованото поведение с 40%.

Системи, оценяващи поведението на компаниите и понякога на хора, съществуват и в други държави, но тази в Китай се различава, считат Orgad и Reijers (2020). Обхватът е едно от съществените различия – на запад системите не оценяват хората като граждани, а например като шофьори, клиенти или военнослужещи. Китайската система има приложение във

всички сфери на частния живот и се оказва, че провинилият се се наказва множество пъти за едно и също провинение. На запад това, което не е забранено, е разрешено и често се получава разминаване между законна и морална постъпка. В Китай системата действа и след закона, в полето на морала.

Системата не е частна, тя е на правителството, но данни в нея внасят и частни компании и по този начин, според Orgad и Reijers (2020), много аспекти на частния живот на гражданите като данни за потреблението, за контактите в социалните мрежи и търсенето в електронните сайтове, стават достъпни за други. Така целта на системата да създаде перфектни граждани се измества към създаването на перфектни личности. Поради държавното лидерство в системата засегнатите права на провинилите се не са само периферни, но и основни – образование, здраве, жилища, свобода на движение, свобода на словото, индивидуална свобода.

Китайската социална кредитна система, според Orgad и Reijers (2020), използва кибернетичните принципи при дизайна и прилагането. В полето на кибернетиката е важно разбирането за системите на контрол и обмен на данни – как хората и машините комуникират помежду си. Приема се, че целево ориентираните лица (единици) като животните, хората и машините, не могат да бъдат разбрани само чрез технически термини, налага се да се търси причината, смисъла на преследването на целта. Три технологични постижения правят възможно кибернетичното управление на гражданите - камерите и софтуера за разпознаване, технологиите за събиране и обработка на данни и развитието на информационните и комуникационните технологии, по-специално възможността за бързо доближаване до режима на награди и наказания чрез блокиране или не на достъпа. Социалната кредитна система представлява радикално ново и относително прозрачно навлизане на кибернетичното управление в цялостната политическа общност и до скоро това не е възможно. В идеалната си форма тази система

постоянно събира информация за гражданите и я обработва, така че да се създаде статус или резултат за всеки гражданин, според предварително ясен каталог за добри и лоши постъпки, в същото време контролира поведението в реално време чрез награди и наказания, базирани на резултата от действията на индивида. Според Hoffman (2017), цитирана от Orgad и Reijers (2020), това е автоматизиран социален мениджмънт.

Creemers (2018) разглежда пътя на идеята от пазарните реформи в Китай – в началото този механизъм се явява потенциално решение за справяне с усещането за липса на доверие и морално поведение, водещи до злоупотреби, вариращи от нарушаване на интелектуалната собственост до продажбата на фалшифицирани храни. С времето мащабът на приложение нараства, тъй като ръководството намира идеята за атрактивна в процеса на управление. Основното в системата е институционализирането на кибер механизмите за контрол на поведението, при които хората и организациите са следени и бързо се сблъскват с последствията от поведението, което са имали.

Системата комбинира икономическите категории кредит и пазарно доверие с широките цели за социална хармония и дисциплина. Според заложените срокове (2020 г.) вече са изградени правната и регулаторната рамка на системата, системите за разследване и надзор, както и наказателните механизми. Що се отнася до държавното управление, системата се очаква да увеличи прозрачността и правоприлагането. В допълнение се очакват и ефекти, особено важни за пазарната икономика, като ефективност, доверие и прозрачност в редица сектори – финанси, строителство, храни и електронна търговия. Що се отнася до социалните услуги, ефекти се очакват в сферата на здравеопазването, както и засилване на контрола над онлайн поведението (Creemers, 2018).

Разгледаната социална кредитна система вероятно е инспирирана от множество управленски идеи, но тя намира почва поради страха и страхът

не е емоция, а методология за управление. Подобни алгоритми налагат поведение, основано на страха от наказание при елементарните житейски избори, но и работят отлично при затвърждаването на модела на държавно управление – управление чрез страх. Комбинацията на методите за дресировка, кибернетичното управление, търсенето на сигурност от обществата и социалното конструиране от търговците на страх, рисува бизнес картина на бъдещето, в което иновациите и инвестициите ще са в област, твърде различна от просвещение, хуманизъм, благоденствие и цивилизованост.

Различен поглед върху темата предлага Атали (2006). За него средствата за самонаблюдение и наблюдение са перспективна индустрия и тя ще позволи както да се контролира спазването на определени стандарти, така и всеки от нас да стане лекар, учител и инспектор за самия себе си. Самонаблюдението, според автора, ще се превърне във висш израз на свобода, ограничена от страха от неспазване на нормите, а правителствата ще финансират индустрията на хипернаблюдението. Огромна роля в бъдеще в полето на наблюдението и самонаблюдението авторът отрежда на застрахователните компании. Атали (2006) ги поставя на специално място – според него предстои абдикация на правителствата от социалните дейности и услуги. Мястото ще бъде отредено точно на представителите на този бизнес, а наблюдението и самонаблюдението ще бъдат изисквания в застрахователните договори.

Допълнителен щрих към кошмара по Оруел представя Борисов (2022) – той разглежда разработването и внедряването на американски правителствен вариант на криптовалута – дигитална валута на централната банка (Central Bank Digital Currency) и разсъждава отвъд техническия аспект на възможните пари на бъдещето. CBDC има потенциала да бъде фундаментът на една принципно нова, глобална финансово-монетарна система, основана на тотален, стопроцентов паричен контрол, според

автора. В контраст с използваните досега „дигитални пари“, един потенциален крипто долар би означавал или пълна загуба, или значително ограничаване на една от най-основните лични свободи, която днес се приема за даденост – правото за свободно разходване на наличните средства, пише Борисов (2022).

3.4. Слонът в стаята

Думата „Covid“ не се споменава дотук, но почти всичко написано може да се отнесе и към т.н. глобална пандемия. Още в началото на века Furedi (2002) предупреждава, че се появяват нови книги и вярвания, които съгласуват нови щамове на паника за нова чума и епидемии, нарастват и страховете от прехвърляне на неизвестен вирус от животни към хората, а при вирусите страховете са причинени от систематичното преувеличаване на заплахите. Забравя се, счита той, че през зимата на 1989 г. – 1990 г. Великобритания дава 29 000 жертви на грип, а с данните за смъртността от рак се злоупотребява, като не се обяснява, че в миналото хората не са доживявали масово до възрастта, в която може да се разболеят от рак. Furedi (2020) реагира и на Covid истерията, чрез статия през 2020 г. Причината, поради която обществото става все по-рискотбягващо и трудно приема несигурността не е, че сме станали по-малко смели, счита той, не е и в това, че светът е станал по-страшен. Като следствие на всичко, което обществата „подготвят“ от десетилетия, 2020 г. представя резултатите от страха, от политиките на страх и от действията и последствията от действията на организациите, упражняващи от години дейности по предпазване на хората.

Нежеланието, а защо не и (вече) неспособността на обществата да се изправят срещу несигурността, определя глобалния отговор към Covid-19, според Furedi (2020). Вместо да предприемат нюансиран и целеви подход към пандемията, влиятелните хора настоятелно искат правителствата да

направят нещо. Медиите основно се занимават със сценариите за най-лошия изход и изискват отговори в черно и бяло на въпроси, които се отнасят до комплексна и променяща се материя. Изискването правителствата да въведат изоциалионни мерки са симптом на отдалечаването от културата на свобода и пълното отдаване на културата на страха.

Общностите и индивидите не могат ефективно да се справят с пандемията или с друга заплаха, ако са само в ролята на пасивна публика. Дори най-богатите правителства нямат отговори на всичко, счита Furedi (2020). Ако обществата се лишат от капацитета си да преценяват, то те изпадат в капана да разчитат на експерти, здравни специалисти и политици по начина, по който децата разчитат на родителите си. Професионалистите разполагат с висока компетентност да оценят ситуацията, но не знаят всичко и със сигурност не могат да видят нюансите на индивидуалното преминаване през пандемията. Експертите са само човешки същества, предупреждава Furedi (2020), които често не са съгласни с оценките и препоръките на други експерти.

Кризата поради липса на собствена преценка (crisis of judgement), счита Furedi (2020), се проявява при вярването, че политическите лидери ще се ръководят от обективност и наука, но науката може да помогне много малко за моралния авторитет, необходим за ефективното лидерство. Точно поради наличието или отсъствието на собствена, и то добра, преценка и оценка, обществата получават лидерите, които са им нужни и заслужават.

Обществата, според Furedi (2020), обезценяват преценката, отсъждането на индивида, те вече не практикуват тази добродетел. Точно липсата на собствена оценка става характерна черта на западните общества, а това е интелектуалният инструмент за преодоляване на несигурността и отказът от такава преценка бързо преминава в нежелание за справяне с несигурността. Без отстояване на собственото мнение на индивида обществата и правителствата ще предприемат политики, които са безцелни

и общи. Затварянето на всички и всичко само дава илюзия за контрол, счита Furedi (2020). На практика това затваряне отдалечава и разсейва правителствата и общностите от ефективни и целенасочени намеси. Ако единствената роля на индивида е да си стои вкъщи, то обществото се лишава от потенциалното допринасяне, което всеки може да направи, за да се преодолее кризата.

„Онези, които съзират своя смисъл отвъд утрешния ден (давам си сметка, че са малко), не се нуждаят от отговори, а от въпроси. И основният въпрос за тях е: епидемии винаги са се случвали, има такава и в момента. Но какво от това? Какво ни дава това на нас, мислещите хора? Може би ни дава основание да бъдем живи, да се борим? А може ли човек да остане затворен, в рамките на жилището, но не само него, в рамките на една реалност, която постепенно се прехвърля към телефона, във виртуалния свят, без възможността да пътува в други държави, да среща жива различност? Това ли е светът, за който мечтаеш? Голяма трагедия е, че много, много малко хора преработват кризата с тези въпроси. А те са двигателите на прогреса – винаги са били. В единия случай свеждаш своето съществуване до въпроса как да оцелея утре и отговорът е: заключи се. В другия се питаш: защо... Най-страшният наркотик в съвременното общество е стремежът към сигурност. Към задоволяване на нуждата от предвидимия утрешен ден. По време на социализма тази нужда беше задоволена, долапът беше пълен с наркотик. Сега има недостиг. Хората са абстинентни за сигурност, която се появява с бръсната глава и пагони по телевизията и сее сигурност. Тази интервенция доставя липсващото звено – квазитоталитарната сигурност“.

Думите са на психиатъра проф. Стоянов (2021) и освен здрав разум, привнасят и необходимия паралел към нормалния живот – този, в който сигурността е със същата тежест като риска – нещо, подлежащо на измерване.

За Schwab и Malleret (2020) карантините са исторически едни от първите форми на институционализираното публично здравеопазване и те легитимират по-широката власт на модерната държава. Всъщност това изречение съдържа абсурда на словосъчетание, в което без отрицание присъстват думите „карантина“ (метод от Средновековието), „институция“ (призната компетентност и власт, съвремие) и „модерна държава“. Същият абсурд произтича от the Great Reset като следствие от голямото затваряне.

Затварянето има множество ефекти и вече е предмет на научни трудове от много области, сред тях в момента психиатрите звучат особено убедително. Но финансовия аспект на затварянето остава встрани – интересно е, че никой не говори за пари. Цивилизованият свят стопира икономиките си за дълго време, малкият бизнес не намира настояще и перспектива, държавните бюджети плащат сериозни сметки при намаляващи приходи, а икономическата криза изглежда по-плашещо от здравната. Оцеляването е изместено от пазенето на здравето, но оцеляването притежава повече от няколко аспекта и доброто здраве е само един от тях.

Множество анализи на Covid кризата вече са направени, предстоят още. От гледна точка на търговията със страх, това са две години на нестандартно управление и могат да се забележат резки промени в социалната среда, нестабилност на социалния статус и липсата на ясна перспектива за бъдещето, както и на вяра в успешния изход от кризата. Тези характеристики са по Апостолов (2014) и според него така се разрушава способността на хората за социална адаптация. Кризата е поета още в самото начало от нови авторитети и дълбоко поставени във властта инсайдери – точно по заключенията на Furedi (2002). Обществото две години по-късно е категорично поляризирано и само отношението към Путин в България в средата на март 2022 г. може да предизвика повече и по-ожесточени

спорове. Резултатите⁵ (моментна снимка, таблица 1), като всичко през двете години, ще доведат до полярни тълкувания.

Таблица 1

Данни за заболяемост, ваксинационно покритие и смъртност – за период и към дата, избрани държави – членове на ЕС

държава	население млн.	поставени дози ваксини общо	дози на човек средно	заболели % от населението общо	заболели за 31.3.2022	заболели за 31.3.2022 на 100 000	смъртни случаи на 1 млн. за 31.3.2022
Австрия	8.9	18 012 155	2	43.75%	22 698	255	3,71
Франция	67.4	154 152 228	2.3	38.23%	169 311	251	2,06
Италия	59.6	133 410 850	2.2	24.72%	74 364	125	2,67
Словакия	5.5	7 046 112	1.3	31.55%	6 703	122	2,91
България	6.9	4 345 733	0.6	16.46%	1 143	17	2,03
Словения	2.1	2 946 496	1.4	46.22%	2 382	113	1,43

Източник: собствени изчисления;

<https://who.maps.arcgis.com/apps/dashboards/>;

<https://www.ecdc.europa.eu/en/publications-data/data-daily-new-cases-covid-19-eueea-country>;

https://worldhealthorg.shinyapps.io/EURO_COVID-19_vaccine_monitor/.

⁵ Данните за дневни случаи и дневна смъртност са към 31 март 2022 г., а данните за поставени ваксини и общ брой случаи – с натрупване, към 4 април 2022 г. Последният ден на март е избран по няколко причини – множество страни отменят редица ограничения, денят е в средата на седмицата и не се наблюдават ефектите на уикенда.

ГЛАВА ЧЕТВЪРТА

МНОГО НОВИ ПАРИ

4.1. ММТ

Социалната паника представлява страховете на обществото и избирателите изискват политически отговор. Когато става въпрос за националната икономика, към гражданите като субекти се прибавят и фирмите – те произвеждат блага и създават работни места, потребяват кредити и ресурси, плащат данъци. Бизнесът претендира за предвидимост и зависи от всички, а фазата на бизнес цикъла определя настроенята и посоките. Всички – и граждани, и фирми, настояват за политически действия при несигурност в средата независимо от източника или естеството на проблема. Изискваният отговор, на ниво държавно управление, се представлява от политиките на правителството, а все по-често и от тези на централната банка, където е възможно – в пазарния свят. Политиката, също като живота на обикновените хора, е подвластна на страха, което Furedi (2002) маркира с въвеждането на термина „politics of fear”. Търговците на страх са само част от инфраструктурата на страха, те не са отговорни за всичко. Изискванията на обществото за отговор от властите в условията на социална паника подготвят политиките на страха, те са очаквани и приемани. Самите политики на страха изискват бюджетни разходи и програми за прилагане, създават и налагат норми на поведение за хората, компаниите и институциите на властта.

Парите осигуряват почти всичко, но нарастващите потребности от сигурност, инфлацията на опасностите и масовото поставяне в категорията „в риск“ изискват още повече пари и за все повече хора, фирми и правителства. Грешките, особено големите грешки, вече не се плащат, защото цената им създава още несигурност, безпокойство и опасности, пренарежда по-голяма част от хората и фирмите в категорията „в риск“.

Трябват още пари и монетаристичната алхимия създава magic money tree (терминът е на Schwab и Malleret (2020)).

Абревиатурите ММТ (Modern Monetary Theory) или МЕ (Mosler Economics) навлизат във финансовия речник много преди актуалната днес политика на правителства и централни банки, която меко можем да определим като експанзионистична. В същността на ММТ са Fiat⁶ парите, които се приемат като фундамент на основния постулат на теорията, че валутата е публичен монопол на държавата (Mosler (2014)). Държавата, чрез централната банка, е price setter - образува цените, но не е price taker, не ги ползва. Парите при фирмите и гражданите, според Mosler (2014), са дължими обратно на държавата като данъци, представляват данъчни кредити (tax credits) или са налични като спестявания (monetary savings), ако все още не са платени като данъци. Данъчните кредити съставляват националния дълг, а правителствата могат да навигират националната икономика чрез комбинация от мерки за наемане на безработни и / или намаление на данъците, а нивото на данъците провокира безработицата. За Mosler (2014) е редно правителствата първо да финансират държавните разходи, после да се рефинансират като събират данъци или заемат. Така всяко ограничение в държавните разходи изглежда самоналожено.

Тази част от ММТ е в съответствие с виждането на Chartalism⁷ – теория, според която парите възникват като държавна намеса, опит да се дирижира икономическата активност. Според същата теория Fiat валутите имат разменна стойност поради изискването на държавите данъците да се плащат в такива пари. Такъв прочит на Chartalism дава и Cherneva (2006) – парите не могат да бъдат разглеждани отделно от властта, те са сметка, която има за цел да кодифицира социалните задължения, те са социални

⁶ Законно платежно средство, необезпечено със злато или други активи. Има номинална стойност и представлява националната валута, емитирата от националната банка на съответната държава.

⁷ Произлиза от латински език - charta означава билет.

отношения, по-специално кредит-дебит връзка между хората и организациите от една страна и държавата, от друга. Целта на данъците, според чартълистите, не е да финансират държавните разходи, а чрез тях държавата създава търсене за парите си – от тук произлиза и наименованието *tax-driven money*. Държавите със суверенни валути не са ограничени от операционни проблеми при емитирането на пари, те срещат само политически препятствия. Данъците в тази теория са широкообхватно понятие и означават всяко задължение, което субектите трябва да платят на държавата. Парите, за чарталистите, имат социално съдържание и социален произход.

Според Cherneva (2006) чарталистите приемат сметковите пари (*money of account*) за абстрактни - те са творение на закона, модерните пари са държавни и са начин за пренасочване на фондове от частния към публичния сектор. Оттук произтича и виждането, че държавните разходи в национална валута не са ограничени от възможността на фиска да ги финансира чрез приходи. Паричните емисии се правят при необходимост в икономиката от финансиране, следователно произходът на предлагането на парите е ендегенен, вътрешен.

Подобно виждане директно предполага пълна отмяна на монетарните рестрикции и класическата парична теория свързва това с повишаването на инфлацията. За Mitchel (2010) увеличението на бюджетните дефицити, както и на баланса на централната банка, не причиняват непременно това. В основата на ММТ, според него, са пълната заетост и ценовата стабилност, а съществен елемент на теорията е различната номинална котва. В съвременното ни такава котва за ЕСВ и FED се явява инфлацията, но Mitchel (2010) счита безработицата за по-голям проблем, съответно за подходяща да заеме мястото на номинална котва. Именно безработицата, според него, причинява загуба на БВП и доходи, но и причинява трудно измерими ментални и личностни щети за индивида, семейството и общността.

Когато поддръжниците на ММТ говорят за инфлация, те, според Mitchel (2010), правят разграничение според източника на нарастване на цените. За тях повишението на цените на труда и на стоките, както и спадът на валутния курс на националната валута, не водят до инфлация, а самото нарастване на цените не е достатъчен фактор. Източник на инфлация е само постоянното нарастване на ценовото ниво, при наличие на хронично свръх търсене, което реалният сектор не може да удовлетвори. Инфлацията, която се генерира от шокове в предлагането, например балонни цени на енергоресурсите, е изключение и това не е предизвикано от монетарната политика. Безработицата, от друга страна, е считана за продукт на високото облагане и на недостатъчните държавни разходи.

Job Guarantee (JG) моделът е основен за ММТ, продължава Mitchel (2010). При този модел инфлационната котва е фиксираното заплащане на труда, а потребителско търсене е следствие на заетостта. Рестриктивната фискална и монетарна политика поддържа инфлацията ниска, но за сметка на висока безработица и ниски доходи, което остава проблем на ниските социални слоеве. Преследвайки ниска инфлация, централните банки на практика поддържат ниско ценово ниво чрез буфера безработица. Високата безработица предполага големи загуби на БВП, което пък води до реални високи разходи за нацията – загуба и/или обезценка на човешкия капитал, семейни раздели, нарастваща престъпност, високи медицински разходи. Така, както централната банка е кредитор от последна инстанция, така и правителството трябва да бъде работодател от последна инстанция, считат от ММТ. При пълната заетост, основана на минималната, определена от държавата цена на труда, това се явява и вграден механизъм за защита от висока инфлация.

От гледна точка на културата на страха ММТ е в пълно съответствие. Работодателят от последна инстанция (държавата) облекчава мигновено страха от изключване и разоряване. Никой не е в икономически риск,

безпокойството е овладяно. Финансирането на политиките на страха е осигурено, а плащането на сметката е в полето на централната банка.

4.2. QE

За Schwab и Malleret (2020) съществуващите правила за управление на държавите, за това как живеем с другите и как правим икономика, са драстично променени от 2020 г. насам. Пътят на безчетните пари, обаче, е трасиран още от края на 2008 г.

Финансовата криза от края на 2008 г.⁸ поставя най-влиятелните централни банки и правителства пред предизвикателства, на които те отговарят с понижение на лихвите до нула и осигуряване на неограничена ликвидност за банките. Проблемът започва с колапса на пазара на ипотечи и базираните на тях облигации в САЩ и се задълбочава с фалита на Lehman Brothers. Кризата е факт и Федералният резерв реагира с намаление на лихвите от 2% през 1.5%, до 1%. Доходът по тримесечните бонове в САЩ пада и по-ниско. Следва противоречивата политика, наречена “Quantitative Easing”⁹ и по-ниските лихви – между 0 и 0.25%. Доходът по тримесечните съкровищни бонове спада до нула. Другите големи централни банки предприемат същите действия и отрицателната доходност по първокласния дълг става факт.

⁸ В годините до 2007 се наблюдава ръст при финансовите иновации, създават се нови деривативни инструменти. Осъществява се фундаментална промяна в банкирането – от „buy-and-hold” към т. нар. „originate-and-distribute” модел. Процесът на секюритизация, стоящ в основата на новия бизнес модел, стимулира банковото кредитиране в благоприятни пазарни условия, но увеличава сериозността на кредитната криза, когато пазарите се сринат. Бизнесмоделът „originate-and-distribute” се развива до степен на преекспониране, тъй като е експлоатиран от много широк кръг финансови посредници – банкови и небанкови. В резултат се създават условия за значително повишаване на рисковете във финансовите (банкови) системи: ликвиден риск, морален риск, системен риск. Всичко това формира подходяща среда за намаляване на финансовата стабилност и възникването на финансовата криза от 2007 - 2008 г. (Георгиев (2017)).

⁹ Количествените улеснения представляват политика, при която централната банка купува дългосрочни облигации, както и облигации, обезпечени с активи, чрез новосъздадени пари (reserve balances). Целта е чрез банките парите да стимулират инвестиционните разходи на фирмите, покупките на жилища от хората и потребителските разходи.

В началото на 2020 г. лихвите на Европейската централна банка са - 0,5% по депозитите, 0% по рефинансиращите операции и 0,25% при кредитирането (https://www.ecb.europa.eu/stats/policy_and_exchange_rates). БНБ поддържа основна лихва нула от няколко години (<http://bnb.bg/PressOffice/POStatisticalPressReleases>). В САЩ лихвите в началото на 2020 г. са по-високи – в интервала 1,5% - 1,75% (<https://tradingeconomics.com/united-states/interest-rate>), въпреки натиска от президента на страната за понижението им.

Икономическата теория отдавна е установила, че нарушаването на основните принципи на спестявания и инвестиции води до непредвидими и трудно преодолими последствия. Те са факт и е добре да бъдат разгледани, като се започне с ликвидния капан. Keynes (1931) е вероятно първият, който теоретично разглежда ситуация, при която лихвите падат до определено, твърде ниско ниво и в резултат предпочитанието към ликвидност става огромно - всички желаят пари в брой. В този случай монетарните власти губят ефективния контрол върху лихвите, но публичната власт може да заема неограничено. Терминът „ликвиден капан” (liquidity trap) идва по-късно и според Hicks е състояние, в което хората натрупват пари, защото очакват неблагоприятно събитие като дефлация, недостатъчно съвкупно търсене или война. Според основната теория сред характеристиките на капана са лихвени проценти, близки до нулата и растящо парично предлагане, които не успяват да се превърнат в промени в ценовото ниво. Тази концепция за слабостта на монетарната политика е предложена от John Hicks и Paul Krugman. Според нея конвенционалните парични политики са безсилни поради факта, че номиналните лихвени проценти са нула или около нула. Тогава нарастването на паричното предлагане и опитите да се увеличи паричния поток към реалната икономика нямат ефект поради факта, че парите и държавните облигации са възприемани от частния сектор като перфектни заместители. Доходността по депозитите е нула, тази по

облигациите е почти нула. Централната банка не може да влияе на лихвите повече и няма контрол над тях.

60 години след Keynes светът вижда първия експеримент с нулеви лихви в Япония. Все още се спори дали резултатът е точно ликвиден капан, но изследвания потвърждават, че еластичността на търсенето на пари от нивата на лихвите е много ниска. Това означава, че промените в лихвените проценти имат само ограничен ефект, съответно инвестиционната активност и икономическият растеж не се влияят в очакваната степен от ниските лихви (Weberpals, 1997). Kimura, Kobayashi, Muranaga и Ugai (2002), цитирани от Oda и Ueda (2005), изследват дали, освен чрез конвенционалния канал на лихвите, нарастването на паричната база има ефект върху агрегираното търсене и заключават, че ако този ефект съществува, в Япония той е изключително слаб и несигурен.

Ако ефектите на нулевите лихви са спорни, що се отнася до подобрието на макроикономическите показатели, то със сигурност те формират непозната до днес версия на финансовите пазари. Изчезва ключовият елемент „безрискова доходност“ – доходността по първокласните държавни ценни книжа. Така част от основните инвестиционни инструменти, използвани в нискорисковите алтернативи при акумулирането на спестявания, вече не са достъпни. Ниските лихви премахват и основната краткосрочна нискорискова алтернатива – фондовете, инвестиращи на паричния пазар. При овърнайт лихви нула и пониски, очевидно паричните фондове не могат да постигнат доход нито чрез трансакции на този пазар, нито чрез инвестиции в краткосрочни държавни ценни книжа. Di Maggio и Kasperczyk (2016) изследват проблема в САЩ. Установява се нарастване на портфейлния риск и намаление на таксите, събирани при управлението на портфейлите. Рискът нараства, тъй като безрисковите инструменти вече не са опция и доход се реализира само чрез рискови инвестиции, а намалението на таксите е наложено поради простия

факт на ниския доход, за да остане доход и за инвеститорите. Много парични фондове с по-малко клиенти или по-ниска репутация преустановяват дейност. Естествен резултат е и по-слабия паричен поток, насочен към нискорисковите фондове. Извън финансовия бизнес, корпоративните финанси се оказват без възможности за краткосрочни инвестиции и управлението на оборотния капитал остава само като теория.

Проблемът не е ограничен в рамките на бизнеса за управление на капитал. Според Di Maggio и Kasprczyk (2016) политиката на нулеви лихви задейства процес на намаление на предлагането на капитал към финансовия сектор и големите корпорации и увеличава експозицията на финансовите пазари към скъпи фалити. Реализирането на доход на всяка цена става цел на институционалните инвеститори и това формира феномена „reaching for yield” - задължително реализиране на доход. Нарастването на експозициите в рискови инструменти е факт, но той е опасен, защото се отнася и до пенсионните сметки, и до спестовните застраховки живот, а това пренася проблема до всеки.

Таблица 2 дава сравнение на стойностите на няколко борсови индекса – SP 500 и DAX са представителни за американския и за германския пазар, а останалите – за нови икономики и съответно малки, с проблеми, борсови пазари. Американският и германският пазари са от икономики, пряко подвластни на решенията на Федералния резерв и Европейската централна банка, докато Хърватска, България и Чехия са от Европейския съюз, но не са членове на Еврозоната, съответно банките в тези държави не са бенефициенти на количествените улеснения, провеждани от ЕЦБ.

Информация за избрани борсови индекси

борсов индекс	12.09.2008	30.12.2019	промяна, %
SOFIX, България	959.17	568.14	-41%
SP 500, САЩ	1251.70	3221.29	157%
DAX, Германия	6142.07	13249.01	116%
CROBEX, Хърватска	3346.34	2017.43	-40%
PXI, Чехия	1290.80	1115.63	-14%

Източник: <https://www.investor.bg/indexes/>.

Видно от данните, стойностите на търгуваните на регулиран пазар корпоративни дялови ценни книжа се удвояват в Германия, в САЩ повишението е дори по-силно. Това се случва за период от 11 години, в условията на почти нулева инфлация, нисък ръст на БВП, финансови посредници с проблемни портфейли, но и при неограничен достъп на банките до безплатен финансов ресурс. В същото време пазарите от Източна Европа, работещи при по-висок ръст на икономиките си и при по-висока инфлация, но нечленувачи в Еврозоната, не успяват да възстановят цените на търгуваните инструменти.

Ефектите от това явление не са безобидни. Новите икономики трябва да инвестират в нови рискови проекти, с висока добавена стойност, а основните фондове би следвало да влизат чрез капиталовия пазар. Когато този пазар не е атрактивен (с ниски цени, отрицателна възвръщаемост и неликвиден), капиталите търсят друг. Насочването на капитал към новите пазари не е автоматичен отговор на излишъка му на старите. Второстепенността на тези икономики и зависимостта от външните капитали формират „отразен цикъл”. С този термин се характеризира икономическото развитие като следствие от цикъла и капиталовите излишъци на развитите пазари, поради което т.н. второстепенни икономики винаги реагират на турбуленциите на по-големите пазари по-силно (Аврамов, 2007).

Докато новите икономики не успяват да привлекат капитал, то старите пазари го имат в излишък – безплатен от централните банки и привлечен от държателите на фондове. В съчетание с очакваната несигурност и предпочитанието към ликвидност (характерни за времената на нулеви лихви според Hicks и Keynes), балонизирането не е невероятен сценарий.

В обобщение, политиката на нулеви лихви и количествени улеснения, която е факт преди март 2020 г., постига резултати в САЩ (ръст на БВП и инфлация), но твърде слаби в Еврозоната. България, от друга страна, получава достъп до кредити при ниски лихви твърде късно, а това е проблем на конкурентноспособността. Лихвите по депозитите достигат нулеви нива, но спестяванията продължават да растат. Капиталовият пазар не възстановява нивата от преди кризата, безрисковата доходност е отрицателна. Осезаем ръст има само на пазара на недвижими имоти. Нулевите лихви водят до несигурност, а проявленията ѝ у нас са високи спестявания. Отрицателните (де факто) купони по държавните ценни книжа разрушават инвестиционния доход в сегмента на безрисковите и нискорисковите алтернативи, а тази стратегия е следвана от много пенсионни фондове.

4.3. QE отново

Споровете и дискусиите дали ЕЦБ пресича границата на монетарното финансиране и жертва своята независимост като централна банка в опит да спаси разклатените публични финанси на някои страни от периферията на еврозоната (всички те до март 2020 г.), са заглушени от опустошителния шок, който пандемията стоварва върху глобалната икономика. Перспективите за растеж и възстановяване се превръщат в очаквания за кошмарен икономически колапс и на този фон ЕЦБ, подобно на останалите водещи централни банки, бързо въвежда широкомащабни мерки за смекчаване удара от Covid кризата върху финансовия и реалния сектор,

пише Камеларов (2021). Финансовият колапс от 2008 г. открива пътя на мащабното финансиране от страна на централните банки и лихвените проценти логично пробиват нулевата котва. Covid от началото на 2020 г. предизвиква същите решения – хората остават затворени по домовете си, бизнесът спира, транспортните коридори са задръстени, правителствата трябва да платят сметката. Страхът изисква още пари, централните банки са на ход, а обстоятелствата са извънредни. Това, според Камеларов (2021), поставя паричната политика изцяло в услуга на фискалната и променя традиционния микс¹⁰ между двете, приет за правило десетилетия преди това.

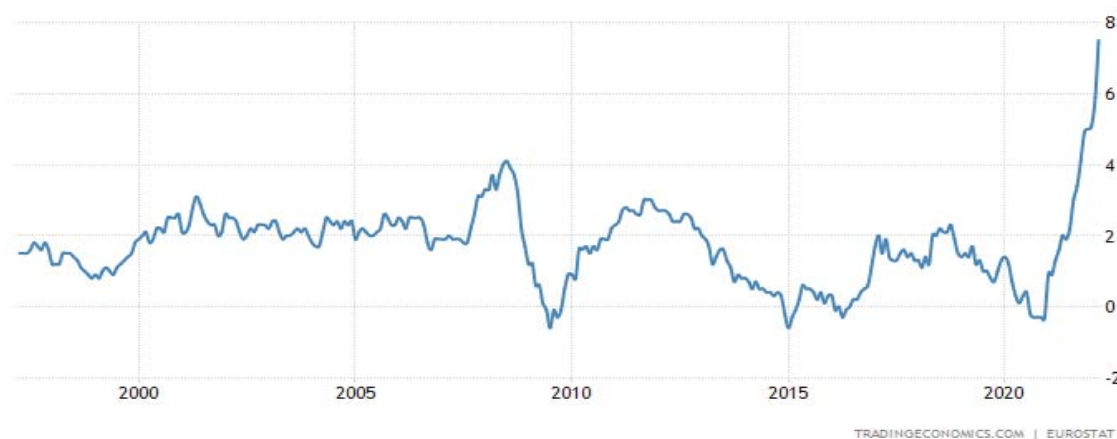
Нито едно официално изявление от страна на централна банка или правителство не признава директно прилагането на ММТ, нито при справянето с кризата от 2008 г., нито при овладяването на шока от затварянето на икономиките от пролетта на 2020 г. Предприетите действия не водят до цялостна промяна на фундамента на паричните политики – целите за предотвратяване на дефлация и криза при финансирането и в двата случая изглеждат постигнати, а мястото на инфлацията като котва за монетарните програми остава далеч от дискусиите. Фокусирането върху програмите за количествени улеснения също не води до цялата истина – според Камеларов (2021) балансите на официалните монетарни власти може да подведат, тъй като не е задължително новосъздадените централнобанкови пари да преминат в разположение на икономическите субекти. Това е факт до края на 2021 г., изключението е за борсовите цени на рисковите ценни книжа и за цените на енергоресурсите. В началото на 2022 г. войната в Украйна бързо включва в списъка с галопиращите цени и

¹⁰ В Европейския съюз съществува категорична забрана за монетарно финансиране на правителствата, на държавни органи на страните-членки и на институциите на Общността. Смята се, че това е от ключово значение за гарантиране независимостта на централната банка и провежданата от нея парична политика. Освен това се предотвратява възможността за книжнопарична емисия за финансиране на бюджетните дефицити и риска от инфлация при едно подкрепено от паричната политика раздуване на бюджетните разходи, според Камеларов (2021).

суровините, и храните. Инфлационната буря стартира по правилата на ММТ – цените на енергийните борси бързо се нареждат до данните за заболяемостта.

Фигури 1, 2 и 3 ясно показват ситуацията в Еврозоната и САЩ през 2021 г. и в началото на 2022 г.

Фиг.1. Инфлация в Еврозоната



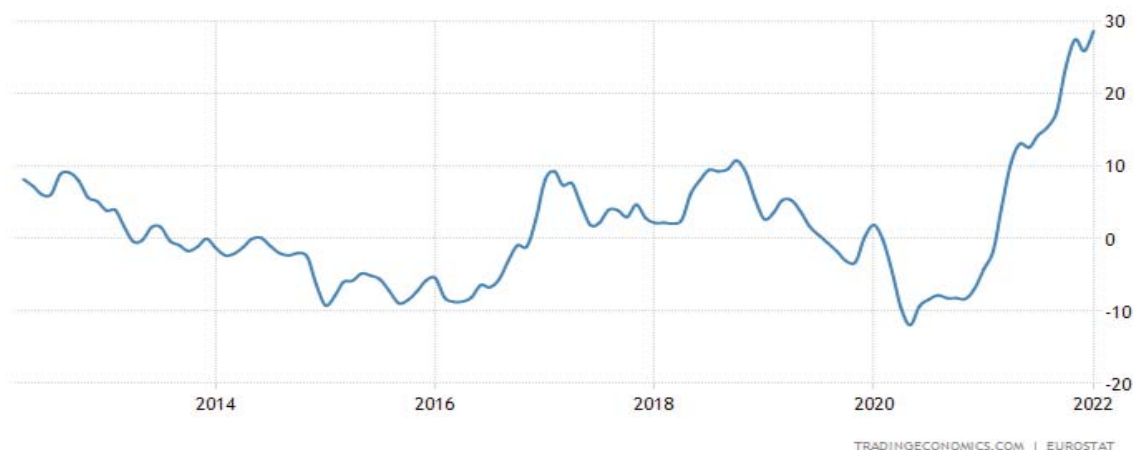
Източник: <https://tradingeconomics.com/euro-area/inflation-cpi>

Фиг. 2. Инфлация в САЩ



Източник: <https://tradingeconomics.com/united-states/inflation-cpi>

Фиг. 3. Процентно нарастване на енергийните цени в Еврозоната



Източник: <https://tradingeconomics.com/euro-area/energy-prices>

Таблица 3

Активи и пари в обращение, ЕЦБ и FED

FED, млн. USD	2007	2008	2009	2015	2018	2019	2020	2021
активи	914 776	2 245 728	2 235 047	4 484 765	4 057 880	4 173 641	7 358 392	8 756 399
банкноти в обращение	791 691	853 168	887 846	1 379 551	1 671 437	1 759 427	2 040 275	2 187 139
Евросистема, млн. USD								
активи	1 157 527	2 075 107	1 903 024	2 780 546	4 702 733	4 671 425	6 977 658	8 566 372
банкноти в обращение	629 637	762 921	806 522	1 083 539	1 231 134	1 292 742	1 434 512	1 544 386

Източник: <https://www.federalreserve.gov/aboutthefed/audited-annual-financial-statements.htm>; <https://www.ecb.europa.eu/pub/annual/html/index.en.html>

Монетарната политика на двете най-големи централни банки за последните години показва сериозни сходства и близки резултати. Реакциите на FED и ЕЦБ на кризата в края на 2008 г. водят до удвояване на активите в балансите и минимално повишение на парите в обръщение. До края на 2019 г. тенденциите остават без промяна – месеци преди Covid шока балансните числа са отново удвоени, този път спрямо 2008 г., но това вече се отнася и за парите в обръщение. Само за две години след това – 2020 г. и 2021 г. се наблюдава още едно удвояване на активите в баланса, този път спрямо 2019 г. (таблица 3).

QE са по-близо до „ничиите“ пари в сравнение с парите, които влизат в бюджетите чрез данъци. Финансирането на политиките на страха по този еднакво отдалечен от всички данъчни субекти начин се приема по-лесно от обществата, никой реално не плаща в момента. Все още по-скоро отсъства общественият страх от всеобщото облагане чрез повсеместна инфлация и това е странно.

4.4. Magic Money Tree?

За разлика от традиционната школа, Schwab и Malleret (2020) не определят монетарната политика от последното десетилетие като кризисна и извънредна. Отсъствието на визия за връщане към консервативните постулати за ролята на централната банка за тях не е проблем – те очакват правилата в икономическата и политическата игра да бъдат променени. За тях изкуствената бариера, според която монетарните и фискалните власти са независими една от друга, вече е демонтирана и централните банкери, относително, остават подчинени на избраните политици. Що се отнася до политиките, за Schwab и Malleret (2020) тези на благосъстоянието ще станат по-привлекателни, а социалните приоритети и засилено търсене на общото благо ще бъде новата цел. Понятието за справедливост ще доведе до радикални мерки за благосъстояние и до промени в данъчното облагане. За Schwab и Malleret (2020) това е целта на “magic money tree” – парите отиват при хората и политиците са под все по-голям натиск на продължат.

Schwab и Malleret (2020) прогнозират съществена промяна, предизвикана от пандемията – ниска икономическа активност и ниски възвръщаемости, в комбинация с високи трудови доходи и увеличение на спестяванията поради несигурността. Това за тях е победа на труда в ущърб капитала. Редно е да се отбележи, че частично тази победа е постигната още при намесата на правителствата и централните банки от края на 2008 г. – безрисковата доходност вече не съществува, изискуемите възвръщаемости

естествено са по-ниски поради нулевия компонент на дохода от първокласни ДЦК, несигурността увеличава депозитите. Ниските възвръщаемости обаче, от гледната точка на Атали (2006), по принцип се дължат на инвестиции в традиционните индустрии и negliжирането от страна на финансовите пазари на новаторските фирми, местните фирми и малките предприятия, а това е предвестник на криза.

За Schwab и Malleret (2020) всичко това предполага генерална промяна в мисленето на политиците и грижа от тяхна страна за добруването на всички хора на планетата. Общият БВП или БВП на човек стават все по-ненадеждни индикатори за качеството на живота на индивида. Нарастването на БВП не гарантира по-високи жизнени стандарти и социално благополучие. По-скоро трябва да се разглеждат опциите, при които икономическата активност да се фиксира на ниво, при което удовлетворяването на материалните потребности ще съответства на планетарните дадености. Ако колективно признаем, че над едно определено ниво на благополучие, определено като БВП на човек, щастието зависи повече от меки фактори като достъпно здравеопазване и здрава социална тъкан отколкото от материалното потребление, тогава ценности като опазване на околната среда, responsible eating (Атали (2006) го нарича „балансирано“) и емпатия и щедрост, може да започнат прогресивно да характеризират новите социални норми, пишат те. Ако посоката и качеството на растежа са от такова значение, от каквото е скоростта на растежа, кои ще бъдат новите драйвери на пост-пандемичната икономика?

Затварянията от последните две години по правило са съпроводени от плащания на обезщетения. Гарантираният доход без труд бързо се превръща от илюзия в реалност и отваря пътя за въвеждането му. Идеята за гарантиран базов доход (universal basic income) възниква още през 70-те и

thebalance.com¹¹ цитира имена като Martin Luther King, Chris Hughes, Richard Branson и Milton Friedman като поддръжници на идеята. Що се отнася до Friedman, той нарича безвъзмездните трансфери „negative income tax“. Причините за възможното въвеждане на гарантирания доход са различни, посочват се както ниските доходи, така и грижите за здравето и образованието, отглеждането на децата и разбира се предстоящата автоматизация. Финансирането на този доход среща по-малко варианти – корпорациите и най-богатите, включително облагане на богатството (нищо, че то следва от обложените преди това доходи, самите те резултат на сериозен труд, ангажиран капитал и поет риск). В контекста на гарантирания доход и вече реализираните плащания без положен труд, виждането на Schwab и Malleret (2020) за по-сериозно място за политиките за благосъстояние и тяхната привлекателност изглежда логично. Те очакват и засилено търсене на общото благо като цел на политиката, заедно с утвърждаване на понятие за справедливост, което да доведе до радикални мерки за благосъстояние и до промени в данъчното облагане.

Социалната икономика не възниква през 2020 г., тя от години печели внимание поради приоритетите си - не максимизиране на печалбите, а увеличаване на социалните и екологичните ползи, местно развитие, справедлив достъп до здравни ресурси и подобряване на общото благосъстояние на обществото, пишат Vlagoycheva, Andreeva и Yolova (2020). Социалната икономика е на дневен ред и в рамките на Европейския съюз, който, приема широк кръг от политики за нейното насърчаване. На ниво ЕС през 2009 г. е приет доклад на Европейския парламент относно социалната икономика. През 2013 г. е приет Регламент (ЕС) 346/2013 относно европейските фондове за социално предприемачество. Социалната икономика и социалното предприемачество са изключително значими

¹¹ <https://www.thebalance.com/universal-basic-income-4160668>

инструменти за социално включване, според същите автори. Ясно е, че цивилизационните процеси не изискват изкуствен стоп на света, за да създадат база за повече грижа, но социалната икономика категорично е далеч от икономиката на потребностите и възможностите на Schwab и Malleret (2020). Освен това социалната икономика преди затварянето не поставя в риск основни котви на благосъстоянието като растеж и инвестиционен доход, труд и цена на труда.

Schwab и Malleret (2020) определят бъдещите действия като „degrowth strategy“ – в бъдеще ще можем да живеем по-добре с по-малко. Интересното, в този контекст, е новото място на инвеститорите в тази стратегия, тъй като растежът, поне до момента, е основа и ключов фактор при финансовия анализ. Новите инвестиции на фирмите се финансират от нарастващите парични потоци, при загубата на приходи бизнесът остава без поле за действие. Намалването на паричните потоци поставя и въпроса за работните места, както и този за освободените активи от загубените продажби. Възниква и проблем с цената на капитала – този основен елемент от оценяването на компаниите, даващ единствената отправна точка за истинската стойност на компаниите, вече е сериозно окастрен поради изчезването на безрисковата доходност.

За част от хората на тази планета времената на развития социализъм не са далечен спомен, а реален сценарий на част от живота им. Отнемането на ролята на частния рисков капитал в националната икономика е една от първите стъпки към завладяването на умовете на хората. Следващата винаги е обезмислянето на централната банка и това, според Schwab и Malleret (2020), предстои. Независимото управление на централните банки изглежда вече не е правило, икономиката и политиката от сериозни научни области, предполагащи професионално управление на цивилизованите общества вече са игра, а разделението на властите – изкуствена бариера.

Визиите за бъдещето (déjà-vu за част от свободния свят) на Schwab и Malleret (2020) продължават. Ще се случи огромно преразпределение на богатството – от богатите към бедните и от капитала към труда. Масираното преразпределение и изоставянето на неолибералните ценности ще променят обществата и ще доведат до нарастваща роля на правителствата и пренаписване на социалните договори, пишат те. Хората, останали без надежда, работа и активи лесно ще се обърнат срещу тези, които ги имат (30% от американците са с нулево или отрицателно състояние, а пандемията увеличава броя на тези хора). Влошаването ще направи от деструктивните обществени действия последно убежище, продължават. Правителствата интензивно ще решат, че в интерес на обществата трябва да пренапишат правилата на играта и да увеличат значението си. The bigger government, ремаркетинг на капитала, Маркс?

Бъдещето при Атали (2006) изглежда доста по-адекватно от гледна точка на парите. Той вижда края на пазарната икономика, но заменена не от квази комунистическа утопия, а от релационна икономика. При тази нова организация на бизнеса печалбата ще е задължителна, но това няма да е крайната цел. В центъра на бизнеса ще са взаимоотношенията, а амбицията – братството, щастието на индивида ще зависи от това на другите. Приоритети ще са безплатният характер, отговорността, достъпът до знания и универсалният интелект чрез обединяване и обогатяване на индивидуалния творчески потенциал. Страхът ще продължи да управлява, а търговците на страх да печелят, но Атали (2006) визуализира това като застраховане на рисковете и индустрия за по-добро самочувствие. Защитата и развлечението (бягството от действителността и задоволяването на Аз-а със самочувствие и удовлетворение), заедно с криминалните им проявления (рекети, наркотици и сексуални услуги или робство), ще организират живота на нациите и фирмите, според него. Още страх. И още пари.

ГЛАВА ПЕТА

ПАРИ ЗА СТРАХ

5.1. Големите преди

Културата на страха и най-вече изграждащите я култура на жертвата и на ограниченията, формират мироглед, според който отговорността за собствените дела не може да бъде в ръцете на самите хора, те са в риск. Повече от 30 години политическите послания са далеч от реториката на self made people, изключенията са за бившите социалистически страни, по-често частично в наши дни. Началото на 90те, и от двете страни на океана, вече е времето на политиците на страха. Изключенията отново са за източна Европа, но 20те години на ХХІ век очевидно отбелязват почти пълната „интеграция“ и на този регион, в този смисъл. Държавните финанси, политиките на централните банки, оттам и корпоративното управление днес, са подвластни на политиките на страха. Националните бюджети са предвзето издигнати на пиедестала на неразбираема за повечето материя, представяна толкова комплицирано и ситуирана твърде близо до алхимията, що се отнася до плодовете на magic money tree.

Политическото управление на две личности бележи края на смелостта и началото на страха. Последните години на истинските хора са и последните години на истинските политици – те назовават нещата с истинските им имена и имат смелостта да поискат работа и отговорност, казвайки, че ще дадат по-малко пари. „Пенитата не падат от небето, те трябва да бъдат заработени някъде по света“, отбелязва Маргарет Тачър в началото на своята ера. Противно на илюзиите за възможен финансов инженеринг върху паричното предлагане и гарантирания доход, пътят е очертан ясно – работа. Останалото са „социални придобивки, разпределяни с незначително или без никакво съобразяване с положените усилия“, които поощряват „беззаконието, улесняват разпадането на семейството и

заместват осъзнатия полезен труд и самоупование с порочно подстрекаване към безделие и мошеничество“. Трудът, обаче, не представя напълно капитализма, за Тачър това е и риска – възможността хората да „са свободни да правят избор, да правят грешки“. Постоянството, за нея, е толкова важно, колкото и работата. За такива хора не е проблем, че битките се водят дори повече от веднъж, стига да успеят да победят. И те успяват – „„Маркс и Спенсър" победиха Маркс и Енгелс“, казва тя. Или поне в началото на 90те. Сравнението на държавния бюджет на Тачър с бюджета на домакинството е посрещнато с ужас дори тогава. „Не се разкайвам, тези приказки биха спасили много финансисти от провал и много страни от криза“¹², е нейният отговор. Този отговор прави нещата ясни – не е магия, не съществува magic money tree, само работа и спестовност от здрав тип.

От другата страна на океана 80-те са времето на Рейгън¹³, посланията към хората са близки: „Възгледът на правителствата за икономиката може да се резюмира в няколко кратки фрази: ако тя се движи, обложи я с данък; ако продължава да се движи, регулирай я; и ако тя спре да се движи — субсидирай я“; „Когато една компания или един човек харчи повече отколкото изкарва, той фалира. Когато правителството прави същото, то ви праща сметката“; „Когато правителството расте, свободата намалява“; „Не трябва да очакваме, че правителството ще реши нашите проблеми. Нашият проблем е правителството“; „Правителството е рефер и не трябва да се опитва да стане играч“. Има и още: „Свободата не е никога по-далече от едно поколение от изчезване. Ние не я предаваме на децата ни чрез кръвта си. За нея трябва да се борим, да се бием, да я защитаваме и на тях трябва да предадем да правят същото“.

От Ренесанса до началото на XXI мислещите хора не живеят според по-различни принципи. Обществата, които имат шанса да строят свободен

¹² Цитатите на Тачър са от <https://www.margaretthatcher.org/>.

¹³ Цитатите на Рейгън са от <https://www.brainyquote.com/authors/ronald-reagan-quotes>.

пазар и хуманна демокрация, не са по-далеч от елементарната логика на труда и скромността. Дори едва възкръсналата в края на XIX век България отбелязва ценности, твърде близки до отдалечения много на север протестантски свят – вече е спомената еснафската „мярка за човека“ на Хаджийски (2003). Така, както свободният пазар и демократичното общество не могат да се развиват и съществуват разделени, така и старомодните (днес) възгледи за парите и хората на Тачър и Рейгън намират подходяща икономическа теория, която да опита да приложи принципите на философията им в националните икономики. Нищо по-семпло от това – ниски данъци (и за труда, и за капитала), ниски държавни разходи, ниски регулации – икономика на предлагането. Това е политика на силните и за силните – няма жертви, ограничения и страх. Високите държавни разходи са big government, а това пречи. До днес – вече изискваме bigger state.

Семплите правила на големите Рейгън и Тачър дават поле на силните и това поставя „жертвите“ в риск. Не от вчера икономиката се представя като бизнес джунгла - „Произходът на видовете“ на Дарвин, отбелязва Апостолов (2014), вдъхновява развитието на социалния дарвинизъм. Там човекът и животните се сравняват пряко и се извеждат следните постулати:

- основната единица в животинския свят е стадото, в нашия – етноса, класата и социалната група;
- групово-образуващата основа при животните е инстинктът за запазване на вида, а при хората – интересът за запазване на статуса на групата;
- движещият мотив при животните е оцеляването, при хората – господството;
- средството за оцеляване при животните е адаптирането, докато при хората – преобразяването на средата;
- основната форма на борба при животните е физическото унищожение, а при хората – конкуренцията.

Апостолов (2014) цитира В. Стоянов, според който абсолютизирането на пазарно-икономическия подход означава и фаворизиране на природно-биологичната същност на човека и подценяване на духовната и моралната му страна. Пазарът, оставен сам на себе си, действа със силата на природен закон, казва Стоянов, а дехуманизацията е очаквано последствие.

За Атали (2006) нещата са по-семпли – пазарът и демокрацията почиват на принципа на състезанието, стремежа към новото и подбора на елитите, а парите ще ликвидират всичко, което се изпречи на пътя им, включително държавите. Състезанието предполага борба, което означава континуум на пазар, демокрация и насилие. Природата на пазара е завоевателна, счита той, пазарът няма да подпише мирен договор с държавите. В този контекст е допустимо да се зададе въпросът за мястото в тази борба на търговците на страх, политиците на страха и на хората в риск.

5.2. Големите и малките сега

Конкуренцията като основна пазарна форма на борба вероятно трябва да бъде разгледана в по-широк аспект. За да се определи връзката на социалния страх с мащабните промени в бизнеса, предизвикани от затварянето през 2020 г. и 2021 г., конкуриращите се е добре да бъдат групирани по друг признак – защо това да не са мащаб и отрасъл. От късата, все още, дистанция на времето, фирмите могат да бъдат разделени на две – компании, които напускат кризисните 2020 г. и 2021 г. с високи печалби и нарастващи приходи и такива, за които двете карантинни години са довели до срив в приходите от дейността и защо не – до края на бизнеса. Разделени по този начин, фирмите формират структура с огромна и ясно очертана група на големите губещи и малка, но още по-ясно очертана компания на печелившите, които са малко, но са големи. Проблемът е, че членовете на втората група може да бъдат изредени, при това поименно, на пръстите на двете ръце.

Шокът върху икономиките от началото на 2020 г. е най-жестокият за всички времена. През Голямата депресия и финансовата криза от 2008 г. на икономиките отнема няколко години за да се свият с 10% и на безработицата да стигне над 10%. При Covid пандемията това се случва за три седмици. Кризата възниква и при търсенето, и при предлагането. Затварянията във всички страни водят до фундаментална промяна в начина, по който световната икономика работи. Рязко и нежелано се налага автаркия (autarky) – състояние на относителна самозадоволеност. Отражението на този процес върху сектора на услугите е драматично - този сектор до този момент е сред имунизираните при кризи в бизнес цикъла и представлява 70% от БВП в развитите страни, в него работят повече от 80% от заетите в САЩ. Още повече - неполучените при услугите приходи са загубени завинаги и не могат да бъдат компенсирани в бъдеще. Анализът е на Schwab и Malleret (2020) и продължава: правителствата започват амбициозни и безпрецедентни фискални отговори с цел да се води борба с пандемията с толкова средства, колкото са необходими, за да се справят бързо, да се доставят спешно фондове към домакинствата и фирмите и да се подкрепи агрегираното търсене с цел икономиките да оперират на ниво, максимално близко до потенциала си. Тези мерки естествено водят до огромни дефицити и влошаване на съотношенията дълг/БВП в развитите икономики. В бедните страни това не е така – те нямат такъв дългов капацитет, цените на суровините се сриват и лихвите за тях нарастват при нарастване на изходящите парични потоци.

Апостолов (2014) представя ситуацията красноречиво - паниката се предава като зараза, чувството за извънредна опасност овладява личността и никакво съображение не може да прекъсне безумната уплаха, докато енергетичният пълнеж не бъде изразходван в някаква трагична или гротескна форма; цената на усещането за сигурност става фактор без значение; предприетото действие е непропорционално на валидната заплаха

- безумната уплаха се материализира в безумно поведение, но вече на ниво общност. Проявленията на социална паника изискват отговор от властите, а този отговор, заедно с непропорционалните усилия и гротескните действия на индивидите – членове на групата, могат да бъдат измерени в пари.

В голямата група на сериозно засегнатите бизнеси фирмите, извършващи туристически услуги, са на предно място. Таблица 4 представя приходите на трите най-големи в услугите – в хотелиерския бизнес, круизите и пътуванията със самолет. При хотелите и самолетните компании приходите спадат два пъти, осъществените круизи са повече от 30 пъти по-малко. Последните 12 месеца бележат положителна тенденция при хотелите и полетите (въпреки това цифрите остават далеч от резултатите за 2019 г.), но круизните пътувания задълбочават загубите.

Таблица 4

Промени в приходите на най-големите в хотелиерството, круизния туризъм и при самолетните полети

компания	приходи, хил. USD		
	2019	2020	TTM, април 2022
Hilton	9 452 000	4 307 000	5 788 000
Carnival	20 825 000	5 594 000	3 505 000
Delta Air Lines	47 007 000	17 095 000	29 899 000

Източник: <https://finance.yahoo.com/>

Посочените цифри са за най-големите, на малките в бранша е било още по-трудно – те нямат, в общия случай, резервни фондове и заемен капацитет. Schwab и Malleret (2020) не очакват оцелелите от голямата група на традиционните бизнеси да посрещнат спокойни времена - те виждат предстоящо съществено подтискане на реалните възвръщаемости. Казано на финансов език, това означава, че окончателно загубените приходи от

времената на затваряне няма да получат шанс за компенсация с очаквани по-високи печалби в бъдеще.

За Рафаилов (2021) последствията върху бизнеса трябва да се разглеждат в различни аспекти. На микроноиво пандемията повлиява върху финансите на фирмите незабавно. Въпреки значителните мерки в рамките на паричната и фискалната политика, компаниите изпитват сериозни негативни ефекти, тъй като противодействието на макроноиво няма незабавен резултат и не може да неутрализира кризисните процеси при всички стопански субекти. Краткосрочните ефекти, според автора, са проблеми с ликвидността, текущите финансови резултати, финансиране и инвестиции, а дългосрочните ще се наблюдават след приключване на пандемията и засягат дългосрочното финансово развитие и стратегическото финансово управление. В дългосрочен план последиците от пандемията ще засегнат задлъжнялостта и платежоспособността, инвестиционните решения, веригите на доставките и финансовата стабилност. Само за тези, които оцелеят.

Сред големите губещи няма как да не се споменат хората и семействата. Под влияние на Covid-кризата положителните тенденции в макроикономическите показатели, както и в структурата и динамиката на паричния разход на домакинствата, се заменят с негативни. В България това оказва съществено отрицателно влияние върху паричните разходи средно на домакинството и средно на едно лице (Найденов (2021)). Перфектната буря за големите губещи сред малките хора се допълва и от високата задлъжнялост на домакинствата за последните две десетилетия. Наред с причини като финансова неблагоразумност и финансова неграмотност, трябва да бъдат посочени и ниските лихви и многото свободни средства при банките, според Петров (2021b). В друго свое изследване Петров (2021a) разглежда и допълнителни усложняващи фактори към високата задлъжнялост на домакинствата – драматичните загуби на работни места и

доходи в много индустрии по време на пандемията, както и отражението на необслужваните кредити върху кредитните институции. Авторът посочва и друго следствие – трудното обслужване на натрупаните преди това задължения поставя домакинствата в положение да не могат да рефинансират и да получат нови ресурси, което сваля потреблението след Covid кризата¹⁴. Извън числата остават социалната паника, разделението на обществата, семейните трагедии.

За разлика от живота на малките хора и сектора на традиционните услуги, други бизнеси получават много нови възможности поради задължителните затваряния. Животът на обществата се премества в домовете, местоработата на хората и училищата за децата – също. Университетите не остават по-назад и студентите застават пред мониторите заедно с преподавателите. Това се случва за една нощ и на практика всички семейства се оказват с недостатъчно налични устройства за дистанционна работа и учене и с крайна необходимост от допълнителен софтуер. Затварянето на магазините и ресторантите отваря широко врати и за поръчките онлайн.

„Big 5“ е термин, с който Перети (2017) поставя в една група три огромни IT компании, един производител на електронни устройства и online търговец. За разлика от банките, които правителствата спасяват, защото са твърде големи да фалират, петте големи са по-големи от което и да е правителство - те са построили света, в който живеем, те държат и

¹⁴ Допълнителен аспект, що се отнася до семейните финанси, внася Gercheva (2020). Шокът в бюджетите на домакинствата, според нея, се подготвя още преди пандемията, но поради политиките за опазване на климата (част от тях са назовани от Furedi като продукт на новите инсайдери). Тя разглежда като възможно прехвърлянето на още плащания към крайните потребители, ако бизнесът прехвърли в цената на продукцията си платените от него акциз и такса „Задължение към обществото“. Подобна прехвърляемост на данъка (квази-данъка) е реалност при ценово нискоеластично или нееластично потребление и това се отнася и до разходите на някои индустрии за покупка на квоти за вредни емисии. На фона на ниската си платежоспособност домакинствата у нас ще се окажат претоварени по повод беземисионна и високоефективна енергетика. Чрез цените на стоките/услугите, които потребяват, домакинствата вече плащат акциз, квази-данък (такса) и покриват разходи на индустриите за покупка на въглеродни квоти, пише тя. Март 2022 г. поставя допълнителни предизвикателства чрез цените на енергоресурсите и храните и перфектната буря и за домакинствата е факт.

ключовете, твърди Перети (2017). Нарича ги „коренище” по идеята на Deleuze и Gattari (1980) - те са създали коренова система от трилиони трансакции във всяка милисекунда от деня, осъществявани между вас, мен и всички фирми на земята.

Светът преди пандемията е бърз и хиперсвързан, според Schwab и Malleret (2020). Те идентифицират култура на незабавност (culture of immediacy), която е в пълен синхрон с интернет на нещата (The internet of things (IoT)) и с феномена диктатура на спешността (dictatorship of urgency). Schwab и Malleret (2020) добавят и сложността като следващата важна характеристика на съвременето. Посочените качества на живота преди 2020 г. не само не изчезват, но и се оказват елементи на оцеляването за бизнесите и хората през следващите две години. Очевидно е, че моменталното преместване на живота, работата и образованието между стените на дома изисква услуги, които да обезпечат старите потребности при новия ред. Необходимостта от устройства, среда за работа и софтуер е очевидна, също както е ясно и че пазаруването в онлайн среда замества изведнъж традиционните източници на храна, напитки и други необходими стоки за обезпечаването на бита. Тези елементи се „доставят“ от Големите 5 и цифрите от отчетите им са красноречиви.

Таблица 5

Приходи на Big 5

приходи, хил. USD		
2019	2020	TTM, април 2022
899 093 000	1 072 086 000	1 408 614 000

Източник: <https://finance.yahoo.com/>

За Атали (2006) автоматизацията на информационната дейност е от ключово значение, а превръщането на информационната революция в масов търговски пазар обуславя утвърждаването на Лос Анджелис като настоящо

ядро на пазарния строй и символ на калифорнийското номадство много преди 2020 г. Големите очевидно са големи поради големи причини и една от тях е визионерството – те са установили, че отвлечен от реалния живот при създаването си продукт може да се превърне в незаменим, желан и задължителен за милиарди потребители. Но в темата за търговците на страх парите и посоката на парите са важните, общите интереси¹⁵ също са проблем и също формират движение на паричните потоци.

Друг аспект на парите на страха произтича от перманентния страх на хигиенистките народи (западната цивилизация) - те са парализирани от принципа на предпазливостта. За Delsol (2021) това е социална болест, Furedi (2002) показва тенденцията - да се регулира поведението на индивида на база на „be at risk” и „the inflation of danger”. В условията на нов вирус, социална паника, санитарно-хигиенично драматизиране и добродетели, наречени „грижа“ и „страдание“, пътят към големи пари за съмнително и непроверено избавление е кратък. Употребата на термина „Big Pharma“ поставя директно тази разработка в група, намираща се опасно близо до теориите на конспирацията. Тези думи демонизират фармацевтичния сектор, но е факт, че се използват и като синоним на големите пари за здраве, които текат постоянно в посока към тези компании. Cohen (1973) отдавна назовава публичното здравеопазване в списъка на търговците на страх, а страхът от болести или от заплаха към общественото здраве той обяснява и с епидемиите и тяхната значителна роля при създаването на масова паника. Масовата паника, във всичките ѝ форми, е разпозната от Glassner (1999) като причинител на морална несигурност и търсене на символични заместители, а тези заместители подготвят огромните власт и пари, които чакат този, който ги достави. Към всичко това трябва да се прибавят и

¹⁵ За Атали (2006) Голямата депресия възниква и поради създадения през 1928 г. картел на големите нефтени компании, наричани „седемте сестри“. Тогава нефтът е новата номадска промишлена стока и цените на бензина скачат, а автомобилното производство се срива. Краят на историята е известен.

установеното от Furedi (2002) широко недоверие на хората към традиционните източници на авторитет и власт, и усещането за риск, произтичащо от критични социални процеси, имащи връзка с общественото безпокойство. В комбинация с регистрирания от същия автор процес на медикализация на ежедневието, описван с думите „хапче за всяко действие“, големите пари за здраве е нормално да бъдат във фокуса на търговците на страх. Фактор със значение за парите от страх е и принципът на предпазливостта, определящ „хигиенистките“ народи в края на XX и началото на XXI век – това са действията, които обществата предприемат, поради страха от болест.

Към Big Pharma се причисляват най-големите десет компании, разработващи и произвеждащи лекарствени средства. Според данните от таблица 6 приходите им отбелязват ръст с повече от 15% през последните дванадесет месеца. Приходите на втората компания в групата (вече втора година в качеството ѝ на производител на Covid ваксини), се удвояват за период от една година.

Таблица 6

Приходи на Big Pharma

Приходи, млн. долари	2019	2020	TTM, April 2022
Общо Big Pharma	443 273	450 112	519 169
Приходи на производителите на ваксини сред Big Pharma	171 440	161 861	214 238

Източник: <https://finance.yahoo.com/quote>

Твърде елементарно е Big 5 и Big Pharma да бъдат класифицирани като търговци на страх – те не са наложили продуктите си на обществата, хората и правителствата се редят на опашки за тях. Търговците на страх по определение са социални сили, цели бизнес отрасли могат да бъдат

включени, но тази конструкция на културата на страха е многолика, не може да се идентифицира едностранно. В тази разработка се цели да се осветлят поне част от парите на страха. В болното съвременно общество това резултира в търсене на продукти и услуги, а за доставящите ги отрасли – в продажби и печалби, големите отговарят на търсенето със стоки и въпросът дали следва да се демонизират поради това, е в полето на морала, философията, религията.

В групата на „Големите” не може да не бъдат споменати най-богатите хора на планетата и те естествено попадат в подмножеството на печелившите от развитието на кризата. Private Banking & Wealth management е индустрия, „генетично предразположена“ към разрастване, продиктувано от естествения и непрекъснат ръст на глобалното богатство, пише Dzhararov (2022). Въпреки апокалиптичните прогнози от началото на 2020 г., дори пандемията не успява да наруши устойчивостта на този тренд - вместо да се свие, глобалното финансово богатство само за последната година се повишава с 8,3%, достигайки до рекордно високо равнище от \$250 трлн. Нещо повече - създаването на богатство през 2020 г. е до голяма степен „имунизирано“ от предизвикателствата, пред които е изправен светът, поради действията за смекчаване на икономическото въздействие на Covid-19, предприети от правителствата и централните банки. Става ясно още, че по отношение на създаването на богатство, най-засегнатите от пандемията страни не се представят по-лошо в сравнение с предходни години, а в някои случаи дори е налице обратното. На този фон се налага изводът, че създаването на богатство през 2020 г. изглежда напълно отделено от икономическите неволи в резултат на коронавируса. В допълнение към това, по време на пандемията продължава и трендът към концентрация на богатството. По-конкретно, в списъка на най-апетитните за частните банки ултра-богати лица (с активи над \$100 млн.) се присъединяват нови 6 000. Така, вече над 60 000 души могат да бъдат етикетирани като свръхбогати –

група, която понастоящем контролира \$22 трлн. или 15% от инвестираното богатство в света, според Dzhaparov (2022).

В списъка на големите печеливши с бъдеща дата не може да се пропусне застрахователния бизнес. За Атали (2006) това са новите регулатори на света, те ще определят правилата, валидни както за фирмите и хората, така и за държавите, а мощта на пазара над държавите задължително води до развитие както на финансовата, така и на застрахователната дейност. Бъдещето ще наложи, според него, абдикация на държавите от социалните услуги и те ще бъдат поети от застрахователните компании, които пък, на основата на достъпните средства за наблюдение и самонаблюдение, ще изискват спазването на определени от тях стандарти за свеждане на рисковете до минимум. Според теорията днес (Киров (2016)) потенциалните клиенти на застрахователните компании са не само ограничено рационални, но и с ограничен самоконтрол, те не действат съобразно дългосрочния си интерес и подценяват рисковете, в същото време надценяват постигането на конюнктурни цели. Готовността на хората да се застраховат става жертва на изкривени предпочитания, но, въпреки това, подчертава Киров (2016), понякога хората са готови да се застраховат на високи цени с цел да тушират своята тревожност към риска. От гледна точка на бъдещата абдикация на държавните бюджети от социалните разходи на Атали (2006) и настоящето, ситуирано в ерата на безпокойството, но и технологично осигурено по „кошмара на Оруел“, изкривените предпочитания на подлежащите на застраховане лица няма да са от значение за броя на застрахователните полици. От друга страна, допълнително застрахователно изискване е, че застрахователните отношения се основават на изключителната добросъвестност (Киров (2016)), изпълнението на което застрахователните компании могат да проследят единствено чрез средствата за наблюдение и самонаблюдение от бъдещето. Предполага се, че предстоят интересни времена за клиентите на застрахователните

компании и за самите компании, а според Атали (2006) всеки ще се превърне в надзирател в собствения си затвор и предстои диктатура на застрахователите.

5.3. Brexit

Осемдесетте години на XX век често се споменават тук – началото на разрушителен индивидуализъм, помитащ старите авторитети и изконни ценности, икономическа концентрация като вероятно следствие от алчността на индивидуализма, времето на Рейгън и Тачър. Случайно или не, това е и времето, през което Обединеното кралство успява да стане член на ЕС, заедно с Ирландия, на 1 януари 1973 г. Едно от запомнящите се събития на 20те години на XXI век, 43 години по-късно, вероятно ще бъде решението на Великобритания да напусне Европейския Съюз. Причините, поради които BREXIT се появява като алтернатива за британското общество, като кауза за част от политиците, като ревностно защитавано решение от половината от гражданите и в крайна сметка като осъществена, вече, раздяла, ще бъдат предмет на научни търсения дълго време. На този етап изследователите разглеждат някои от тях.

Becker, Fetzner и Novy (2017) правят дезагрегиран анализ на вота по социални групи. При един от основните стълбове в кампанията за BREXIT - имиграцията - те откриват слаба връзка между вота за напускане и нарастването на имигранти от новите членки в периода 2004 г. и 2007 г. За House of Commons Treasury Committee (2016) проблемът е по-сложен – според тях имигрантският труд повишава БВП и приходите в хазната и е важен за предлагането на работна ръка в сектори като здравеопазването. В изследването, обаче, се отбелязва и че средното нарастване на БВП не е такова за индивида, семейството или общността, а реалността е във факта, че местният жител се конкурира с имигранта за общинско жилище или за място за детето в училище.

Друг основен стълб на кампанията за напускане са разходите, които Великобритания плаща ежегодно в следствие на членството си в ЕС, както и тежестта на европейските регулации. В критичен доклад House of Commons Treasury Committee (2016) потвърждава сумата от 33.3 милиарда паунда, или 600 млн. паунда седмично като общи разходи на фирмите за изпълнение на изискванията на стоте най-тежки регулации на ЕС. Регулациите, особено свръхрегулациите, са сред спорните постижения на цивилизацията, но високата цена за бизнеса, която те формират, е факт, разгледан по-нататък.

Arnorsson и Zoega (2016) откриват значими географски различия при гласуването – Лондон остава, така е и в Шотландия, но Англия извън Лондон напуска. Регионите „за“ определено просперира през последните години преди референдума – секторът на услугите, включително финансовият сектор, са във възход в Лондон и Ливърпул, а Бъркшир, Бъкингамшир, Оксфордшир и Бристол притежават развити ИТ и технологични сектори, както и множество мултинационални компании. Извън икономиката фактори за авторите са върховенството на европейското право над британските закони и невъзможността да се спре имиграцията от страните от Европа, членове на съюза. Те откриват, че за привържениците на оставането, свободната миграция е справедлива цена за свободното движение на стоки, услуги и капитали. Европейското право също се приема поради факта, че достъпът до европейския пазар изисква и прилагане на европейските норми. Напускането, за противниците на BREXIT, носи несигурност и спад на инвестициите, растежа и заетостта.

Доходите, според Arnorsson и Zoega (2016), са първа причина за географски разпределения вот за напускане - работниците с ниски доходи от Северна Англия се страхуват от имиграцията повече от високоплатените в Лондон и на юг. Икономическият растеж възниква първо в Лондон и югоизточна Англия и една от причините е имигрантският труд, най-вече на

европейски имигранти от страни-членки на ЕС. Тази част на страната генерира повече от половината от растежа в периода 2009 г. – 2014 г.

Друга част от отговорите, според Arnorsson и Zoega (2016), се крие в социалния капитал на отделните региони и най-вече във възможността на общностите да абсорбират имигранти, тъй като ценностите варират независимо от дохода, възрастта и образованието. Ниските нива на образование, високият процент хора над 65 години, ниският доход на човек и високият процент имигранти в общността, могат да създадат социален климат, който усилва страховете от ЕС, както и мненията, че ЕС се е разширил вече твърде много, считат Arnorsson и Zoega (2016). Вотът за напускане е концентриран в провинциална Англия, където хората са като изброените по-горе. В изследванията значението на имиграцията не е високо, не е високо и влиянието ѝ върху цената на труда. Повече – в районите с много имигранти, съответно много нови работници, каквито са Лондон и югоизточна Англия, вотът за оставане е преобладаващ, а там имигрантите са значещ фактор на пазара на труда. Важно обяснение е, според Arnorsson и Zoega (2016), че привържениците на напускането надценяват присъствието на граждани на ЕС – считат, че са около 15%, а те реално са около 5% от всички, живеещи в Обединеното кралство. По същия начин същите социални групи подценяват инвестициите от страни от ЕС в страната им. Те надценяват и нетните плащания на УК към бюджета на ЕС – всъщност половината от това, което плаща Германия и по-малко от Франция, Италия и Испания.

Вотът „за” и „против” BREXIT разкрива разлики във възрастовата структура на гласуващите и в нивото на образование – възрастните и слабо образованите гласуват за напускане, откриват Arnorsson и Zoega (2016). Това разделение е валидно и що се отнася до имигрантите – по-ниско образованите се страхуват повече от имигрантите и от свободната търговия. Що се отнася до възрастните, авторите намират отговор в носталгията по

времето преди ЕС. За тях, обаче, категоричният вот за оставане в Шотландия и Северна Ирландия поставя повече въпроси – на първо място е общият пазар, включително трудов, с Ирландия като член на ЕС. Въвеждането на граници задълбочава проблемите със Северна Ирландия, а самата Северна Ирландия става най-пострадалата част от Великобритания от BREXIT. Що се отнася до Шотландия, те считат, че ЕС се определя като важен партньор при отделяне от Великобритания, а Англия – с по-зле възприемано вмешателство във вътрешните работи от ЕС.

Kaufmann (2016) обръща повече внимание на значението на невидимите разлики между групите. Според него основните ценности мотивират гласуващите за напускане, не икономическото неравенство. Причините не се крият в останалите извън модернизацията и глобализацията, не е Лондон срещу регионите или богатите срещу бедните – нищо не е по-далеч от истината, пише той. Гласуващите за BREXIT, също като гласуващите за Тръмп, са мотивирани от идентичността, не от икономиката, а възрастта, образованието и националната принадлежност са по-важни от занятието. Необходимо е да се разгледат личностите и важните за тях ценности и разделянето на стандартни групи в случая не дава резултат, трябва да се вникне вътре в групите, общностите и дори семействата.

Ценностите не са икономическа категория, но са твърде близо до социологията. Учените от тази област улавят тенденциите години преди BREXIT, назовават промяната в поведението на хората и посочват причините. В същото време те формулират и културата на страха. От гледна точка на парите решението за напускане е неясно. Доброволното оттегляне от огромен пазар, при това най-достъпния териториално пазар, изглежда нелогично. Конструкциите на културата на страха дават повече насоки за търсене на отговори и индивидуализмът е една от тях - за Апостолов (2014) разрушаването на общностните авторитети и отчуждената и понякога

враждебна среда правят индивидуалното съзнание уязвимо и това води до емоционална нестабилност, открива се пространство за несигурност, тревожност, агресия, страх. За Furedi (2002) индивидуализация без паралелен процес на реинтеграция в нови социални мрежи може да допринесе за създаването на атмосфера на недоверие. Тези аргументи отвеждат директно към търговците на страх – според Glassner (1999) огромните власт и пари чакат този, който докосне точно моралната несигурност на обществата и достави символични заместители.

Страховете в обществената „джунгла“ на Апостолов (2014) са от другия човек, те са неограничени и вече са социални. „Другият човек“ при BREXIT е имигрантът. Съвременната цивилизация отрича расовото разделение, но страхът е състояние, никой не подлежи на съдебно преследване поради страховете си, съответно те са законна форма на признаването на различия с „другия“. За Митев (2006) е налице трансформация на страховете, при която се възпроизвеждат патологични форми, а страхът от бъдещето се превръща в религиозна и етническа омраза. Етносът на имигрантите от страните от ЕС не е различен, но хората са други и страховете са факт. Съвременното „в риск“ разпознава като опасност не само болестите и проблемите, свързани с финансовото оцеляване, рискът има множество източници и хората, които не са „като нас“, стават част от заплахите.

Комбинирането на социалните страхове, етническата нетърпимост и поставянето на хора и общества „в риск“ води, в случая с Великобритания, до подготвянето и осъществяването на рязък, дори обратен завой, що се отнася до политическото и икономическото поставяне и развитие на държавата. Последствията са сериозни както за самата Великобритания, така и за общността. Дългосрочните ефекти ще бъдат търсени след години, но краткосрочните вече са известни.

Един ден след референдума, на който е взето решението, британският паунд губи около 6% от стойността си спрямо европейската валута (таблица 7). Спадът е траен и продължава и до днес, въпреки известното поскъпване през 2021 г. Средната стойност за 2021 г. е 1,1632 и показва сериозно възстановяване спрямо 2020 г., но в условията на различна стратегия за справяне с Covid пандемията, т.е. при различни макро условия. Не по-различна е ситуацията с котировките на паунда спрямо американския долар. На 23 юни 2016 г., денят на референдума, котировката е 1,4883 долара за един паунд, следва трайно понижение, валидно и до днес, до нива 1,21. Спадът надвишава 18%, при сходни стратегии за справяне с Covid.

Изчисленията в таблиците по-долу са направени чрез темп на прираст. Този показател изчислява скоростта на нарастване на разглеждания показател в процент спрямо предходния период (промените във валутните курсове са изчислени спрямо избраната база, именно денят на референдума), чрез
$$\frac{\text{показател (T)} - \text{показател (T-1)}}{\text{показател (T-1)}}$$
.

Таблица 7

Британски паунд и евро - промени на обменния курс

Година	GBP/EUR	% промяна към 23.06.2016 г.
23.06.2016	1.3091	
25.06.2016	1.2319	-5.90%
средна ст-ст 2017	1.1414	-12.81%
средна ст-ст 2018	1.1301	-13.67%
средна ст-ст 2019	1.1405	-12.88%
средна ст-ст 2020	1.1248	-14.08%

Източник: exchangerates.org.uk

Връзката между загубата на стойност на националната валута и загубата на благосъстояние за гражданите е известна. За Великобритания последствията не са само в трайното понижение. Те са видими и в други макро показатели за силата на националната икономика. Такъв показател е БВП. Таблицата по-долу представя промените в стойностите за последните

години след решението за напускане на ЕС. Най-висок спад на БВП се регистрира в годината на референдума и отрицателните промени продължават и през 2017 г., изглежда в полза на Ирландия (таблица 8). За 2016 г. и 2017 г. Великобритания е единствената страна в ЕС с отрицателен темп на БВП, а Ирландия е единствената с двуцифрени положителни стойности за целия разгледан период - страхът гони парите към познатото.

Таблица 8

Промени в показателя БВП спрямо предходната година

	2016	2017	2018	2019	2020
Germany	3.32%	5.94%	7.85%	-2.54%	-1.43%
Spain	3.09%	6.27%	8.57%	-1.97%	-8.06%
European Union	2.51%	6.08%	8.34%	-2.02%	-2.82%
France	1.36%	4.75%	7.64%	-2.55%	-4.14%
United Kingdom	-8.17%	-1.14%	7.32%	-0.93%	-4.35%
Ireland	2.76%	13.00%	14.02%	3.27%	5.03%
Italy	2.17%	4.33%	6.86%	-4.12%	-5.91%
United States	2.78%	4.26%	5.47%	3.98%	-2.32%

Източник: <https://data.worldbank.org/>

Таблица 9

Промени в показателя „Безработица в % от работната сила“

	2016	2017	2018	2019	2020
Germany	-10.82%	-8.98%	-9.87%	-7.10%	37.26%
Spain	-10.97%	-12.32%	-11.38%	-7.60%	11.13%
European Union	-9.01%	-10.76%	-10.72%	-7.84%	10.11%
France	-3.00%	-6.27%	-4.14%	-6.43%	2.13%
United Kingdom	-9.25%	-9.98%	-7.62%	-6.50%	16.04%
Ireland	-15.54%	-19.83%	-14.46%	-13.76%	19.60%
Italy	-1.76%	-4.11%	-5.35%	-6.22%	-6.43%
United States	-7.77%	-10.47%	-10.55%	-5.90%	126.43%

Източник: <https://data.worldbank.org/>

Намалението на безработните в периода 2016 – 2019 (преди Covid) е факт във водещите европейски икономики и във Великобритания, но

средните цифри за ЕС са по-високи (таблица 9). Ирландия отново печели с рекордни стойности.

Разгледаните по-горе научни изследвания търсят причините за вота, а Begg (2017) отчита последствията. За него BREXIT е рядък феномен на икономическа дезинтеграция със сериозни ефекти, които той разделя на три:

- преминаване към по-малко отворен режим на търговия и инвестиции, съответно натиск за намаление на разходите и на инвестициите;
- нарастване на несигурността поради неяснотите около изхода на преговорите;
- несигурност за финансовата стабилност поради преоценяване на риска за британския пазар - незабавен и дълбок шок, чиито последствия са депресия и нарастване на безработицата.

Изследване на Economist¹⁶ потвърждава драстичен спад в търговията – експортът на местни стоки към Европейския съюз спада с 40% в периода декември 2020 г. – януари 2021 г., а вносът от ЕС към Великобритания се срива с 30%. Анализ на Center for European Reform¹⁷ открива, че напускането на европейския пазар и митническият съюз свива търговията с 22%. Друго тяхно изследване от 2014 г. потвърждава, че членството в ЕС и съответно достъпът до европейския пазар, повишават стокообмена между двете общности с 55%.

Разгледаните последствия са малка част от всички, те със сигурност са валидни и за общността. Във всеки случай цифрите, които можем да сумираме, са загубата на БВП и поради обезценяването на британския паунд. Изчислената загуба надхвърля 100 млрд. долара, а трайната обезценка на британския паунд – 18% (таблица 10). От страх.

¹⁶ <https://www.economist.com/britain/2021/03/13/the-cost-of-brex-it-becomes-apparent>

¹⁷ Center for European Reform - <https://www.cer.eu/insights/cost-brex-it-january-2021-end-transition-edition>

Някои финансови ефекти на BREXIT

година	БВП, USD	Разлика спрямо предходната година
2015	2 932 784 751 846	
2016	2 693 247 611 032	-239 537 140 814
2017	2 662 484 018 736	-30 763 592 296
2018	2 857 316 524 863	194 832 506 127
2019	2 830 813 507 747	-26 503 017 116
	Общо:	-101 971 244 099

Източник: собствени изчисления

BREXIT започва по-рано, но приключва след MEGXIT. Раздялата на кралското семейство с любимия внук е публична и не по-предизвестена от положителния вот на референдума. Скандалът заема първите страници с месеци и получава допълнително публично внимание при всяка медийна изява на двойката, вече отвъд океана и не в ролята на представители на короната. Връзката между двете събития е повторението на разделението в британското общество – отново страните са две – на младите либерали и на старите консерватори. Младите либерали подкрепят двойката и оставането в ЕС, старите консерватори застават зад кралицата и преди това гласуват за напускане на ЕС (Landler, 2020). Последствията за напусналите са загуба на място в тесния кръг на кралското семейство и „спечелването“ на финансова независимост. Причините за MEGXIT не са по-различни от тези за BREXIT – приказката за страх, власт, пари и расизъм е валидна и в двата случая. Страхът от другия (имигрант / с друг цвят на кожата / без или с аристократичен произход), страхът от загуба на близък, страхът от изключване (slimmed down monarchy) и желанието за изключване (вотът „за“ напускане), желанието за повече пари и власт – всичко това може да се съотнесе и към двете събития. Възможно обяснение за края на приказката може да се намери и при Апостолов (2014) - с понятието „разлика в

тъждествеността” той обобщава рязката промяна в привичността и рутинността, която засилва несигурността и предизвиква страх.

Подкрепата на половината от обществото за BREXIT и пълното противопоставяне на половината от обществото на MEGXIT дава огледален образ на вота за напускане. Нацията отново е разделена на две и културата на страха е видима и при двете събития. Парите също.

5.4. Регулации от страх

Животът векове преди нас някак е успявал да се управлява от десетте божии заповеди, а държавните и местните власти – да се справят с десетъка. Що се отнася до властта на земята, само някои от заповедите имат правен характер и „не убивай, не кради, не лъжесвидетелствай” звучат почти достатъчно. Цивилизованите общества отдавна обявяват за престъпления и насилието (във всичките му форми, включително нарушенията на реда), измамите и разрушаването на собствеността. Останалите седем божии заповеди остават в полето на морала, а нормите там не са писани.

Съвременната правна култура естествено води до нарастване както на броя, така и на обхвата на нормативните актове. Известно е, че бизнесът днес е по-сложен процес (и териториално, и що се отнася до персонала, и поради новите технологии), а цивилизацията и хуманността поставят нови правни предизвикателства. Държавите и местните власти също са съществено по-комплицирани институции отпреди, международните правила на глобалния свят усложняват правния мир, но всичко това не обяснява огромния брой писани правила.

Dunkelberg (2016) опитва да установи в страници нормативната тежест в САЩ и установява, че през 2015 година разпоредбите, отразени във Федералния регистър, нарастват до рекордните 81 611 страници, представляващи 3 378 правила и регулации, 600 от които директно засягат малките бизнеси. Такава задача, отнесена към правото на ЕС и

националните норми, изглежда непосилна и дори научните изисквания за точност на фактите не оправдават дните, необходими за броене. Четенето и разбирането на подобен брой норми е още по-близо до непосилното.

Регулациите изискват не само време да бъдат прочетени и разбрани, както създаването им, така и прилагането им, също и контролът върху спазването им, струват скъпо. Множество учени изследват темата и заключенията им разкриват стряскащи цифри. Счита се, че повечето разходи по процедурите са скрити и не се обявяват отделно (разходите по спазване на правилата), поради което е трудно да се идентифицират във финансовите отчети. За някои от малките бизнеси се предполага, че начисленията достигат девет пъти очакваните разходи по изпълнение на изискванията. Това означава, че негативният ефект на регулаторния товар зависи изключително от размера на фирмите, тъй като малките бизнеси разполагат с по-малко хора и ресурси (до четири пъти). В проучване, проведено през 2012 г. в САЩ от NFIB, 72% от собствениците на малки фирми характеризират държавните регулации като сериозен проблем, а 25% определят допълнителната документация като тежест. Съдържанието на нормативните актове също е предизвикателство – хората не разбират какво се изисква от тях и считат, че всеки държавен орган е с впечатлението, че само той издава регулационни документи. Много от поднадзорните лица не успяват винаги да научат навреме за новите правила – оказва се, че неформалните канали на комуникация са тези, които доставят информация за новите изисквания, но те не са достатъчни и бизнесмените са уязвими. Отсъства и анализ дали стойността на изпълнението на регулациите е по-ниска от ползата от въвеждането им, а цената за обществото често се оказва, че е по-нисък растеж и по-малко нови работни места (Dunkelberg, 2016).

Ран (2016) представя проблема чрез цифри, отнасящи се пряко до обикновените хора в САЩ. Броят и разходите за федерални регулации, казва той, растат много по-бързо от икономиката, а в същото време тези

регулации имат значим негативен ефект върху растежа на бизнеса и процеса на създаване на работни места. Конкретният ефект на федералните регулации той представя като скрит годишен данък на стойност от \$15,000 за всяко щатско семейство. Проучване на центъра „Меркатус“ към Университета „Джордж Мейсън“, цитирано от Ран (2016), установява, че икономическото „триене“, създадено от регулациите, забавя икономическия растеж средно с 0.8% годишно. Само този фактор допринася за почти половината от дефицита на икономиката на САЩ за последните осем години. На практика това означава, че милиони нови работни места не са били създадени, а заплатите на съществуващите позиции са останали в застой.

Свръхрегулирането има множество последствия, сред тях най-опасните за националната икономика са бумът в разходите за съответствие и несигурността. Една от основните пречки пред повишаването на заетостта е цената на административното регулиране, която нараства много по-бързо от БВП, счита Ран (2011). Той цитира проучване, според което сумата, нужна за спазване на регулациите от страна на малкия бизнес, в САЩ достига \$1,75 трилиона през 2008 г., или около 14% от БВП. Регулаторните разходи за малките фирми (те създават най-много работни места) са около 36% по-високи от тези за големите фирми. Регулацията е скрит данък както върху заетостта, така и върху ръста на производителността. Високото регулиране далеч не се вписва в разумни анализи разходи/ползи, а правителствени агенции и служби, според Ран (2011), не разполагат с наистина независими икономисти, които да оценят ефективността в този аспект.

Ситуацията в ЕС не е по-различна - през 2004 г. Peter Mandelson, тогава европейски комисар по търговията, изчислява, че съюзните директиви и регулации струват на бизнеса 4% от общия брутен продукт на година. За 2008 г. това са 504 милиарда евро, а за 2020 г. – около 600

милиарда евро. В изчисленията не е включено увеличение поради по-бързото нарастване на тежестта на регулациите от растежа на икономиките. Има изчисления на ЕК за административна тежест на бизнеса от страните в съюза в размер на 3.7% от общия БВП, но трябва да се вземе предвид, че тя е само част от общата регулационна тежест. Като се прибави и тежестта на националните регулации, цифрата може да нарасне до 6.7% (или за 2008 г. – 844 милиарда евро). При включване и на разходите за спазване на регулациите, процентът се увеличава до 12.3% или 1.6 трилиона евро за 2008 г., което през 2020 г. вече е близо до 2 трилиона евро. Естествено тези разходи би следвало да се нетират с ползата за пазарите и потребителите, но това е трудно за изчисление и освен това е задължение на органите, които въвеждат правилата (Ambler, Chittenden, Bashir, 2009).

Финансовата индустрия е една от най-регулираните и това е логично, тъй като опасностите, които произтичат от управлението на чужди парични средства са сериозни и могат да имат огромни отрицателни последици за националните икономики. Резултатите до момента, обаче, сочат, че широкообхватните и комплицирани регулации не са успели да спасят света от глобални финансови кризи, а местните пазари – от проблеми със злоупотреби или от загуби поради бизнес цикъла или лошата оценка на финансовите активи. Въпреки това регулаторната тежест в сектора постоянно нараства и кризата от края на 2008 г. задълбочава тенденцията. Бремето на нормите е толкова сериозно, че финансовият сектор вече аутсорсва дейностите по compliance на RegTech компании и SupTech инициативи (Vachkov, Valkanov 2021). Секторът от години е подложен на непрекъснати трансформации, резултат от принудителните ограничения на нормативната уредба, натиска на конкуренцията, силно агресивния процес на дигитализация, промяната в поведението на клиентите, достъпът до все повече пазари и продукти на конкурентни небанкови институции и пр., счита и Панчева (2021).

Изследване на Вълканов (2019) проследява както изпълнението на регулациите от банките, така и разходите, които compliance¹⁸ изисква. Според някои изчисления в глобален мащаб финансовата индустрия харчи ежегодно по около \$80 млрд., за да покрива плащанията в сферата на управлението на риска, корпоративното ръководство и осигуряването на съответствие, а през следващите пет години тази сума се очаква да достигне \$120 млрд. (Mesropyan 2018). Внедряването само на MiFID II¹⁹ струва на финансовия сектор около \$2,5 млрд. (Butler, North, Palmer (2018)). При големите банки тези разходи заемат между 15 и 20% от общия размер на ежедневните операционни разходи и 40% от разходите за текущи проекти във връзка с реорганизационни процеси. Самото изпълнение на изискванията не е лек процес, то води до четири типа compliance разходи, посочва Вълканов (2019) - за служители, процеси, системи и за бизнеса като цяло.

Големите финансови институции работят на повече от един пазар и подразделенията им в различните държави изпълняват действащите там правила и норми. Вачков (2021) вижда допълнителен проблем в това – за него липсват достатъчно убедителни аргументи, че в обзрима перспектива може да се постигне пълноценно регулаторно сътрудничество между юрисдикциите. Това обстоятелство не само ще затруднява дигиталната трансформация на банкирането и ще задълбочава различията между дигиталната зрялост на позиционираните там банки, но ще отслабва тяхната конкурентоспособност спрямо „инвазията” на все повече иновативни „нападатели” във финансовата сфера.

В България нивото на „цивилизованост“ в този аспект е сравнимо със старите пазарни икономики. Вероятно някой е успял да преброи страниците на законите и наредбите, според които всеки от нас с известна степен на

¹⁸ Преводът на думата е „съответствие“, но поради сложността на процеса по съблюдаване, Вълканов предпочита използването на термина „compliance“.

¹⁹ Втората европейска директива за пазарите на финансови инструменти.

сигурност може да бъде квалифициран като престъпник, но това е напълно излишен факт – поне хиляди са. Що се отнася до тясната сфера на капиталовия пазар, а именно дейността на инвестиционните посредници (не извършват банкова дейност), бизнесът им се „радва“ на 73 общи регламента, 189 специфични регламента, 7 закона, 20 наредби и една специална директива за пазарите на финансови инструменти²⁰. Само за справка – директивата е 148 страници, законът за пазарите на финансови инструменти – 344 страници, законът за публичното предлагане на ценни книжа – 285 страници²¹.

Несигурността е вторият сериозен отрицателен аспект на свръхрегулирането. Тя е породена от въвеждането на нови (и вероятно трудно изпълними) изисквания, които поставят бариери не само за навлизане на нови конкуренти, но и поставят под въпрос оцеляването на вече създадените компании. Дори само оттеглянето на работещи институции нанася сериозни вреди, които, що се отнася до капиталовия пазар, изследователите наричат „двустранно ограничаване на достъпа“. Несигурността трудно подлежи на измерване, тя замразява пазарите и бизнесите, активността, а оттам и растежът, спират.

²⁰ Въпросната директива е втора, тя отменя първата, просъществувала около 10 години. Всички други нормативни актове търпят промени след всяка нова директива. Първата директива влиза в сила от края на 2007 година, почти година след приемането на България в ЕС и естествено изисква промяна в закони и наредби, преди това променени поради влизането в ЕС.

²¹ Част от тези страници могат да служат като тест за интелигентност, например отговора на простия въпрос как се нарича консолидиращата фирма и каква е точна съществената разлика между финансов холдинг майка в държава членка и от ЕС: „52. "Финансов холдинг" е понятие по смисъла на чл. 4, параграф 1, т. 20 от Регламент (ЕС) № 575/2013. 53. "Финансов холдинг майка в държава членка" е понятие по смисъла на чл. 4, параграф 1, т. 30 от Регламент (ЕС) № 575/2013. 54. "Финансов холдинг майка от ЕС" е понятие по смисъла на чл. 4, параграф 1, т. 31 от Регламент (ЕС) № 575/2013. 55. "Финансов холдинг със смесена дейност" е понятие по смисъла на чл. 4, параграф 1, т. 21 от Регламент (ЕС) № 575/2013. 56. "Институция майка в държава членка" е понятие по смисъла на чл. 4, параграф 1, т. 28 от Регламент (ЕС) № 575/2013. 57. "Институция" е понятие по смисъла на чл. 4, параграф 1, т. 3 от Регламент (ЕС) № 575/2013. 58. "Институция майка от Европейския съюз" е понятие по смисъла на чл. 4, параграф 1, т. 29 от Регламент (ЕС) № 575/2013. 60. "Финансов холдинг майка със смесена дейност в държава членка" е понятие по смисъла на чл. 4, параграф 1, т. 32 от Регламент (ЕС) № 575/2013. 61. "Финансов холдинг майка със смесена дейност от Европейския съюз" е финансов холдинг майка със смесена дейност от Европейския съюз съгласно определението в чл. 4, параграф 1, т. 33 от Регламент (ЕС) № 575/2013."

Цифрите определено са тревожни, но внимание изисква и въпросът защо не е възможно бизнесът и обществата да функционират без да са затрупани от стотици закони и наредби. Обясненията са много, вероятно повечето от тях са тясно юридически. Съществува, обаче, аспект, тясно свързан с културата на страха. Изискваният от обществата отговор на социалните страхове води до политически действия, често до законови промени и нови нормативни актове. Животът се кодифицира все повече.

Всичко, според Furedi (2002), започва през 80те - свободният свят прилага икономиката на предлагането (ниски данъци и регулации) и това промотира допълнително индивидуализма, той помита и семейството като институция, старите авторитети рухват. Критиката към преследването на целите на индивида се налага дори в англо-саксонските общества и се налагат регулациите. Необходим е контрол и системи на контрол, които да предпазват от индивидуалната алчност, това е началото на поведенческото регулиране на база на търсенето на безрисково ежедневие. Социалната паника трайно обхваща обществата, конструкциите на страха се материализират. Работните места и хората са в риск, инфлацията на страха скоро става факт. Културата на ограниченията следва и става естествена съставна част на културата на страха, тя произтича от риска и опасността, изискват се публични действия, регулациите са логичен отговор. Политиките винаги формират бюджет, а институционализирането на индивидите и социалното конструиране кодифицират, създава се изобилие от нормативни актове. Културата на ограниченията налага новите добродетели страдание и грижа, обществото се чувства по-добре с губещите, отколкото с победителите, поставят се бариери и елементарни човешки стъпки се квалифицират с клеймото „в риск“. Санитарното и хигиеничното драматизиране са в ход, age of anxiety превзема света. Пътят към свръхрегулирането е кратък и културата на страха едва ли е единственият фактор. Културата на жертвата и животът в риск, ерата на

безпокойството и социалната паника, пренесени в сферата на политиката, изискват отговор и политиките на страха заемат изискваното от обществата водещо място. Идва ерата на регулациите, естествена за ерата на безпокойството и подготвя времето на свръхрегулациите.

Инфлацията на опасностите и култът към безрисковото битие са вероятно част от причините за свръхрегулацията и въвеждането на понятия като „инфлация на нормативните актове“ може би не е далеч, логично следва от инфлацията на опасностите. Отрицателните икономически последици на процеса поставят въпроси за смисъла дали огромният брой нормативни правила днес прави обществата по-правови, а обикновените хора по-защитени. Големият бизнес, разполагащ с много по-висок административен капацитет, извлича конкурентно предимство пред малките фирми и това засилва концентрацията - можем ли да открием в този пъзел следите на търговците на страх? Те със сигурност не са сред малките.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изложението по-горе проследява анализа на множество изследователи, работещи в сферата на социологията, философията и политологията. Те разглеждат страха отвъд индивидуалното чувство, предизвикано от опасност или заплаха и доказват социални трансформации, породени от нарастването на ролята на страха в съвременните общества. Наред с промените във възприемането на опасностите и следващата от това инфлация на заплахите, цитираните по-горе автори дефинират сериозни социални последици. Издигането на жертвата до социална конструкция разяжда обществата, политиките на страх определят дневния им ред и бъдещото им развитие, пренасочват градивната енергия, а поколенията растат в култура на страха. Страхът вече не е индивидуален и спорадичен, той е социален и представлява развито патологично състояние, което не характеризира отделния човек, а цялото цивилизовано общество. Непропорционалният отговор на общите страхове, предизвикани от преувеличени заплахи, поради социалната паника, води до гротескни усилия да се запази сигурността, а несигурността и безпокойството вече са ера, в която живеем. Математическите прогнози и футурологичните визии задълбочават заплахите и науката губи ролята си на обществен водач, тъй като се използва и промотира за засилването на инфлацията на страховете. Медиите и социалните мрежи, поради моменталния и ежеминутен достъп, подхващат, пренасят и усилват страховете. В риск вече не е индивидът, а цели общества. За отделния човек остава да приеме, че е в риск, да търси помощ за елементарните роли в живота си, да плаща все повече за сигурността си и да си купи хапче за всяко действие или промяна. Новите инсайдери го атакуват по всички електронни канали, той гласува срещу старите авторитети. Сам е, изолиран дори от семейството, в опит да се спаси от отровни връзки, които го поставят в риск. Обзорът на страха доказва, че

културата на жертвата и на ограниченията, усещането за живот в риск и постоянното безпокойство, политиките на страх и практиката на управлението чрез страх, имат сериозни последствия. Социалната болест „страх“ променя дневния ред на обществата, измества целите, свива хоризонта.

Страхът не просто се случва, той е социално конструиран и манипулиран. Социални сили – “fear entrepreneurs“ по Furedi (2007), наричани тук „търговци на страх“, стимулират социалните страхове и се възползват от тях. Доколкото социално конструираният страх се експлоатира от търговците на страх, с цел печалба, то определянето на страха като нещо естествено е контрапункт. Управлението чрез страх вече е алгоритъм за социалната джунгла и е бизнес на стойност стотици милиарди, може би повече. Парите за страх не са целия проблем, оцеляването става самоцел, а градивната енергия се пренасочва.

Разгледаните тук проявления на парите за страх са само част от възможните посоки на насочване на обществата, чрез които търговците на страх печелят. Реакцията на водещите правителства и централни банки на последните две кризи е показателна за навлизането на страха – днес е невъзможно за лидерите на свободния свят да произнесат думите „Нямам да предложа нищо друго освен кръв, тежък труд, сълзи и пот. Пред себе си имаме едно изпитание от най-мъчителните. Имам пред себе си много, много дълги месеци на борба и страдание²²“. Това би било обратното на политиките на страха и изисква политици, които не са от нашето време.

Schwab и Malleret (2020) дават определение за днешния свят като подчертават няколко важни характеристики – светът е hyperconnected, живеем в култура на незабавност (culture of immediacy) и в диктатура на

²² Уинстън Чърчил. Първа реч като министър-председател пред Камарата на общините, 13 май 1940 г. <https://bg.wikisource.org/>

спешността (dictatorship of urgency), светът днес е и комплексен, и сложен. За Бек (2000) това означава недостъпност за сетивата, невидимост, свързана с необозримостта на абстрактните системи, в които протича животът на съвременния човек - една действителност, построена върху взаимоотношенията на функционирани на необозрими от индивида системи, от които зависи животът му. Това е „коренището” на Deleuze и Gattari (1980) - кореновата система от трилиони трансакции на Big 5. За Атали (2006) тази суперсвързаност е номадската вездесъщност и тя в обозримо бъдеще ще се превърне в хипернаблюдение, докато самото хипернаблюдение се очаква да е характерна черта на следващата форма на пазарния строй. Двадесет години преди Schwab и Malleret, Бек (2000) дефинира „световното рисково общество” – за него то е подложено на цивилизационни рискове, т.е. на рискове, произтичащи от развитостта, сложността, непредсказуемостта в развитието на самото общество, а двадесет години при спешността на съвременното развитие са много време. Обилно нахлуващото бъдеще на Пятигорский (2009) става още по-бързо фрагмент на настоящето чрез ускорението според Копринаров (2009) и отново възниква въпросът за създаването на богатство днес, вървящо редом със социалното производство на опасности и рискове, много от тях трудни за идентифициране преди да настъпи вредата им (Бек (2000)). Сложността поставя граници на нашата способност да разберем както света, така и предстоящите промени. Самите промени са започнали бавно, но ускорението им тепърва ще се случва и ще завърши с great reset, според Schwab и Malleret (2020). Вероятно, поради сложността на света и връзките, както и поради спешността, ние, обикновените хора, няма да го схванем, но ще платим. Още страх.

Събитията от последните няколко години и тези, в които протича животът в началото на 2022 г., връхлитат индивидуалните съзнания и битие и страхът не само остава фактор – това е ежедневието ни. Краят на един трилъер настъпва не защото филмът, в който живеем е свършил, а поради

началото на следващия. Карантинирането на няколко континента едновременно като мярка за сигурност се сблъсква челно с отварянето на границите и домовете в края на февруари 2022 г. От телевизорите отново „бръснати глави и пагони“ (по думите на психиатъра проф.Стоянов) сеят страх, парите отново текат в пълноводни реки, търговците на страх вече продават газ и нефт. И метали и пшеница, също слънчоглед. И оръжия и боеприпаси. Така Covid истерията слиза от телевизионните екрани не поради това, че Covid вече не е каквото беше, а поради войната в Украйна. Затварянето поради страха да не се разболеем е пометено за една нощ от масовото отваряне на Европа за напускащите военните действия на няколко стотин километра от нас. Без зелен сертификат.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Аврамов, Р. (2001). *Стопанският XX век на България*. Център за либерални стратегии. [Online], [www.cls-sofia.org](http://cls-sofia.org). Available at <http://cls-sofia.org/bg/books/the-economic-20th-century-of-bulgaria-30.html>; (Accessed November 2015).
2. Аврамов, Р. (2007). *Комуналният капитализъм, том I*. Център за либерални стратегии. [Online], www.cls-sofia.org. Available at <http://cls-sofia.org/bg/books/communal-capitalism-23.html>; (Accessed November 2015).
3. Апостолов, А. (2014). *Социалният страх*. Издателство Фрувег – ПЗП
4. Атали, Ж. (2006). *Кратка история на бъдещето*. Издателство Рива.
5. Бек, У. (2000). *Световното рисково общество*. Издателство Обсидиан.
6. Борисов, С. (2022). Регулаторни и данъчни предизвикателства пред пазара на крипто активи. Диалог, СА Свищов. [Online], Available at <https://dialogue.uni-svishtov.bg/title.asp?title=2747>. (Accessed May, 2022).
7. Вачков, С. (2021). Пандемични проекции върху продуктовите иновации в банкирането. В: Сборник с доклади от Тринадесета научно-приложна конференция „Инвестиции в бъдещето '2021” („COVID-19 и развитието на икономиката”). Издателство „Varna Scientific and Technical Unions“.
8. Вълканов, Н. (2019). *Compliance в помощ на финансовото регулиране*. Издателство „Наука и икономика“.
9. Георгиев, Л. (2017). Релацията „Банкова конкурентност – стабилност“ в светлината на глобалната финансова криза. *Известия*, ИУ Варна. [Online], Available at <http://journal.ue-varna.bg> 137; (Accessed January, 2022).
10. Йорданов, Й. (2002). *Инвестиционни фондове: структура, мениджмънт, оценка*. Издателство и производство – Варна, Певини. Стр. 64.
11. Камеларов, А. (2021). Covid-19 и предизвикателства пред паричната политика. В: Сборник с доклади от Тринадесета научно-приложна

конференция „Инвестиции в бъдещето '2021” („COVID-19 и развитието на икономиката”). Издателство „Varna Scientific and Technical Unions“.

12. Киров, Ст. (2016). *Поведенческото застраховане – новата енигма на застрахователната наука*. Финансовата наука – между догмите и реалността. Стено, с. 224-251.

13. Копринаров, Л. (2009). Рисковото общество: културни основания и прояви. Брой № 7-8. [Online], [www. notabene-bg.org](http://www.notabene-bg.org) . Available at <http://notabene-bg.org/read.php?id=72>; (Accessed November 2020).

14. Минчев, О. (2021). Шепа стари богати мъже дирижират развитието на глобалния свят. [Online], [www. fakti.bg](http://www.fakti.bg). Available at <https://m.fakti.bg/mnenia/555553-shepa-stari-bogati-maje-dirijirat-razvitiето-na-globalnia-svat>. (Accessed March 2021).

15. Митев, П. Е. (2006). У нас още няма култура на страха. [Online], [ida.bg](http://www.ida.bg). Available at http://www.ida.bg/country.php?page=news_show&nid=4710 (Accessed November 2020).

16. Найденов, Л. (2021). Covid рефлексии върху паричните разходи на домакинствата. В: Сборник с доклади от Тринадесета научно-приложна конференция „Инвестиции в бъдещето '2021” („COVID-19 и развитието на икономиката”). Издателство „Varna Scientific and Technical Unions“.

17. Панчева, А. (2021). Предизвикателства пред банковата оперативна ефективност след световната финансова и икономическа криза и по време на ковид-19. В: Сборник с доклади от Тринадесета научно-приложна конференция „Инвестиции в бъдещето '2021” („COVID-19 и развитието на икономиката”). Издателство „Varna Scientific and Technical Unions“.

18. Перети, Ж. (2017). *Уговорено*. Издателство Книгомания.

19. Петров, Д. (2021a). Драйвъри на финансовата задлъжнялост на домакинствата в условия на пандемия. В: Сборник с доклади от Тринадесета научно-приложна конференция „Инвестиции в бъдещето '2021” („COVID-

19 и развитието на икономиката”). Издателство „Varna Scientific and Technical Unions“.

20. Петров, Д. (2021b). Household Indebtedness Indicators - a Critical Review. *Izvestiya Journal of Scientists – Varna*. [Online]. Available at <https://journals.mu-varna.bg/index.php/isuvsin/article/view/8293/7298>.

(Accessed February, 2022).

21. Пятигорский, А. (2009). Контуры будущих форм политического мышления. *Неприкосновенный запас*, №1(63), с. 9.

22. Ран, Р. (2011). Как веднага да създадем работни места. [Online], *ime.bg*. Available at <https://ime.bg/bg/articles/kak-vednaga-da-syzzadadem-rabotni-mesta-1/>; (Accessed June 2021).

23. Ран, Р. (2016). Убиване на регулаторния паразит. [Online], *ime.bg*. Available at <https://ime.bg/bg/articles/ubivane-na-regulatorniya-parazit/>; (Accessed May 2021).

24. Рафаилов, Д. (2021). Краткосрочни и дългосрочни ефекти на Covid-19 върху корпоративните финанси. В: Сборник с доклади от Тринадесета научно-приложна конференция „Инвестиции в бъдещето '2021” („COVID-19 и развитието на икономиката”). Издателство „Varna Scientific and Technical Unions“.

25. Стаменов, И. (2020). Операция „Covid 19” и осемте метода за дресировка на Байдърман. [Online], *www.otizvora.com*. Available at <https://www.otizvora.com/2020/11/12634/operatsiya-Covid-19-i-osemte-metoda-za-dresirovka-na-baydurman/comment-page-2/>. (Accessed March 2021).

26. Стоянов, Д. (2021). Най-страшният наркотик в съвременното общество е стремежът към сигурност. [Online] Available at <https://chetilishte.com/>. (Accessed December, 2021).

27. Хаджийски, И. (2003). *Оптимистична теория за нашия народ*. ЛИК издания.

28. Altheide, D.L. (2002). *Creating Fear*. News and the Construction of Crisis. (Aldine De Gruyter; New York): 24
29. Ambler, T., Chittenden, F. and Bashir, A. (2009). Counting the Cost of EU Regulation to Business. *Eurochambers*. [Online], eesc.europa.eu. Available at https://www.eesc.europa.eu/resources/docs/costregulation_2009_bis-2009-00286-01.pdf. (Accessed May 2021).
30. Arnorsson, A., and Zoega, G. (2016). On the Causes of Brexit. [Online]. www.ssrn.com. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2851396. [Accessed: June 2021].
31. Beck, U. (1992). *Risk Society*. London: Sage.
32. Becker, S., Fetzer, T., and Novy, D. (2017). Who voted for Brexit? A comprehensive district-level analysis. *CESifo Working Paper* no. 6438. [Online]. Available at: http://www.cesifo-group.de/ifoHome/publications/workingpapers/CESifoWP/Featured-CESifo-Working-Papers/2017/CESifo_WP_6438_Feature.html?eNLces-201704. [Accessed: October, 2021].
33. Begg, I. (2017). Making Sense of the Costs and Benefits of Brexit: Challenges for Economists. [Online]. www.researchgate.net. Available at: <https://www.researchgate.net/publication/318968249>. [Accessed: November 2021].
34. Bekaert, G., M. Hoerova, and M. Lo Duca. (2012). Risk, Uncertainty and Monetary Policy. *ECB Working Paper Series* No 1565. [Online]. Available at: www.ecb.europa.eu [Accessed: January 2015].
35. Blagoycheva, H., Andreeva, A., and Yolova, G. (2020). Social Economy in the Context of Sustainable Development and Social Inclusion (Economic and Legal Aspects). *Ikonomicheski izsledvanya* 5:79-98. [Online]. Available at: <https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=886431>. [Accessed: January 2022].
36. Butler, T. North, P. and Palmer (2018). A New Paradigm for Regulatory Change and Compliance. *A Whitepaper by the RegTech Council*. [Online],

grctc.com. Available at <http://www.grctc.com/wp-content/uploads/2018/04/RTC-New-Initiatives-White-Paper-2018-Final.pdf>. (Accessed June 2021).

37. Cherneva, P. (2006). Chartalism and the Tax-Driven Approach to Money. *A Handbook of Alternative Monetary Economics*, Edited by Philip Arestis, Malcolm C. Sawyer. [Online], books.google.bg Available at https://books.google.bg/books?id=TPa22fYkDSsC&pg=PA69&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false. (Accessed December, 2021).

38. Cohen, S. (1973). *Folk Devils and Moral Panics: The Creation of the Mods and Rockers*. Paladin.

39. Creemers, R. (2018). China's Social Credit System: An Evolving Practice of Control. [Online], www.ssrn.com. Available at https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3175792. (Accessed January 2021).

40. Deleuze, G. and Gattari, F. (1980). *A Thousand Plateaus: Capitalism and Schizophrenia*. Les Editions de Minuit.

41. Delsol, Ch. (2021). Notre maître aujourd'hui? La peur. [Online], www.lefigaro.fr. Available at <https://www.lefigaro.fr/vox/societe/chantal-delsol-notre-maitre-aujourd-hui-la-peur-20210209>. (Accessed March 2021).

42. Di Maggio, M., and Kacperczyk, M. (2016). The Unintended Consequences of the Zero Lower Bound Policy. [Online]. www.ssrn.com. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2458587. [Accessed: January 2020].

43. Dunkelberg, W. (2016). The Hidden Costs Of Regulations. [Online], forbes.com. Available at <https://www.forbes.com/sites/williamdunkelberg/2016/07/12/the-cost-of-regulations/?sh=194dc00a6c81>; (Accessed May 2021).

44. Durkheim, E. (1964). *The Division of Labour in Society*. New York: Free Press.

45. Dzhaparov, P. (2022). Impact of COVID-19 pandemic on the financial results of Private banking and Wealth management. В: Сборник с доклади от

конференция на тема „Предизвикателства пред съвременната икономическа наука – устойчивост и дигитализация“, ЮЗУ – Благоевград.

46. Easley D., S. Hvidkjaer, and M. O’Hara. (2002). Is the Information Risk a Determinant of Asset Returns? *The Journal of Finance*, Vol LVII No5, pp. 2185-2222.
47. Easley, D. and O’Hara, M. (2010). Liquidity and Valuation in an Uncertain World. *Journal of Financial Economics* 97.
48. Fukuyama, F. (1995). *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. London: Hamish Hamilton.
49. Furedi, F. (2002). *Culture of Fear*. Continuum.
50. Furedi, F. (2006). *The Politics of Fear; Beyond Left and Right*. Continuum Press: London.
51. Furedi, F. (2007). The only thing we have to fear is the ‘culture of fear’ itself; New Essay: How human thought and action are being stifled by a regime of uncertainty. [Online], *spiked-online.com*. Available at <https://www.spiked-online.com/2007/04/04/the-only-thing-we-have-to-fear-is-the-culture-of-fear-itself/> (Accessed December 2020).
52. Furedi, F. (2020). Covid-19: government can’t solve everything. [Online], *www.frankfuredi.com*. Available at <https://www.frankfuredi.com/post/Covid-19-government-can-t-solve-everything>. (Accessed January 2021).
53. Gercheva, S. (2020). Tax or Trade: Community Energy Taxation in the Context of Climate Neutrality. *Известия на Съюза на учените – Варна*, 9 (1), с.168-178.
54. Glassner, B. (1999). *The Culture of Fear. Why Americans Are Afraid of the Wrong Things*. Basic Books.
55. Goode, E. and Ben-Yehuda, N. (2009). *Moral Panics: The Social Construction of Deviance* (2nd ed.). Oxford: Blackwell. pp. 57–65.
56. Grupp, S. (2003). Political Implications of a Discourse of Fear; The Mass Mediated Discourse Of Fear. [Online], *www.researchgate.net*. Available at

https://www.researchgate.net/publication/256691800_Grupp_Stefanie_The_Political_Implications_of_A_Discourse_of_Fear_MA_Thesis_New_York_University_2002. (Accessed March 2021).

57. Hankiss, E. (2001). *Fears and Symbols: An Introduction to the Study of Western Civilisation*. Central European Press: Budapest.
58. Hicks, J. R. (1937). Mr. Keynes and the Classics: A Suggested Interpretation. *Econometrica*, Vol. 5, No. 2, April 1937, pp. 147-159.
59. Hoffman, S. (2017). *Programming China: The Communist Party's Autonomic Approach to Managing State Security*. Mercator Institute for China Studies.
60. Hofstede, G. (1980). *Culture's Consequences*. SAGE: Beverly Hills, London, New Delhi.
61. Hofstede, G., Hofstede, G.J. and Minkov, M. (2010). *Cultures and Organizations. Intercultural Cooperation and Its Importance for Survival*. McGraw Hill.
62. Kaufmann, E. (2016). It's NOT the Economy, Stupid: Brexit as a Story of Personal Values. [Online]. Available at: <https://blogs.lse.ac.uk/politicsandpolicy/personal-values-brexit-vote/>. [Accessed: November, 2021].
63. Keynes, J.M. (1931). The General Theory of Employment, Interest and Money. p. 132. [Online]. Available at: https://en.wikipedia.org/wiki/The_General_Theory_of_Employment,_Interest_and_Money>. [Accessed: January 2020].
64. Kimura, T., Kobayashi, H., Muranaga, J. and Ugai, H. (2002). *The Effect of 'Quantitative Monetary Easing' at Zero Interest Rates*. IMES Discussion Paper Series, No. 2002-E-22, Bank of Japan.
65. Krugman, P. R. (2010). Nobody Understands The Liquidity Trap. *The New York Times*.

66. Landler, M. (2020). MEGXIT Is the New BREXIT in a Britain Split by Age and Politics. *The New York Times*. Archived from the original on 15 January 2020, retrieved 15 January 2020.
67. May, R. (1950). *The Meaning of Anxiety*. The Ronald Press Company: New York.
68. McLuhan, M. (1994). *Understanding Media: The Extensions of Man*. Cambridge, Massachusetts: *MIT Press*.
69. Mesropyan, E. (2018). RegTech Companies in the US Driving Down Compliance Costs to Enable Innovation. [Online], *gomedici.com*. Available at <https://gomedici.com/regtech-companies-in-us-driving-down-compliance-costs-273-innovation>). (Accessed June 2021).
70. Mitchell, B. (2010). Modern Monetary Theory. Modern monetary theory and inflation – Part 1. [Online], <http://bilbo.economicoutlook.net>. Available at <http://bilbo.economicoutlook.net/blog/?p=10554>. (Accessed November 2021).
71. Mosler, W. (2014). ME/MMT: The Currency as a Public Monopoly. In: *Seminar of Warren Mosler, visiting professor at University of Bergamo*, DAEMQ Department, Lectures of International Monetary Economics (part of the course taught by Stefano Lucarelli). [Online]. Available at: <http://www00.unibg.it/dati/corsi/910003/64338-Warren%20Mosler%20Bergamo%20paper%20March%2010.pdf>. (Accessed November 2021).
72. Oda, N., and Ueda, K. (2005). The Effects of the Bank of Japan's Zero Interest Rate Commitment and Quantitative Monetary Easing on the Yield Curve: A Macro-Finance Approach. *Bank of Japan Working Paper Series No.05-E-6*. [Online]. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=707902. [Accessed: January 2020].
73. O'Hara, M. (1999). *Market microstructure theory*. (1st ed.). Malden, MA: Blackwell.

74. Orgad, L and Reijers, W. (2020). How to Make the Perfect Citizen? Lessons from China's Model of Social Credit System. [Online], *www.ssrn.com*. Available at <https://ssrn.com/abstract=3586503>. (Accessed January 2021).
75. Pozen D. (2008). We Are All Entrepreneurs Now. [Online]. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1044021. [Accessed: March, 2022].
76. Schwab, K. and Malleret, T. (2020). *COVID-19: The Great Reset*. Forum Publishing. 2020 World Economic Forum.
77. Treasury Committee. (2016). The economic and financial costs and benefits of the UK's EU membership. *In First report of session 2016–17*, HC 122. London: The House of Commons. [Online]. Available at: <https://www.publications>. [Accessed: November, 2021].
78. Vachkov, S., and Valkanov, N. (2021). Some Aspects of Regulatory Optimizations in the Financial Sector. *Economics and Management* ISSN: 2683-1325 Volume: XVIII, Issue: 1, Year: 2021, pp. 1-18.
79. Weber, M. (1934). The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism. University of Minnesota. [Online], *www.d.umn.edu*. Available at <http://www.d.umn.edu/cla/facultyjhamlin/1095/The%20Protestant%20Ethic%20and%20the%20Spiri%20of%20Capitalism.pdf>; (Accessed November 2015).
80. Weberpals, I. (1997). The Liquidity Trap: Evidence from Japan. *Bank of Canada Working Paper* 97-4. [Online]. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=56139. [Accessed: January 2020].