

ПУБЛИЧНИ ПОЛИТИКИ.bg

(ISSN 1314-2313)

Journal of Public Policy and Good Governance

Volume 14/ Number 2/ May 2023



Content

POLITICS AND POLICY

БЮРОКРАЦИЯ ПО ВРЕМЕ НА ВОЙНА: ЗАЩО ТРЯБВА ДА СЕ СТРАХУВАМЕ ОТ „РАДИКАЛИЗАЦИЯТА“ НА РУСИЯ? / WARTIME BUREAUCRACY: WHY SHOULD WE FEAR RUSSIA'S "RADICALIZATION"?

Владимир Дубровский / Vladimir Dubrovskiy

АНТИИНФЛАЦИОННА ПОЛИТИКА НА БНБ ВЪВ ВАЛУТЕН БОРД И ДЕГРАДАЦИЯ НА ЕКСПЕРТНОСТТА ПРИ ДЪЛГОГОДИШНО ДЕЙСТВИЕ НА ВАЛУТЕН БОРД / ANTI-INFLATION POLICY OF THE BULGARIAN NATIONAL BANK IN CURRENCY BOARD AND DEGRADATION OF EXPERTISE DURING LONG-TERM OPERATION OF THE CURRENCY BOARD

Боян Иванчев / Boyan Ivanchev

РАЗВИТИЕ НА БЪЛГАРСКИЯ БЮДЖЕТ ЗА 120 ГОДИНИ В 10 ГРАФИКИ / DEVELOPMENT OF THE BULGARIAN BUDGET FOR 120 YEARS IN 10 CHARTS

Любомира Димитрова / Lyubomira Dimitrova

МЕРИТОКРАЦИЯТА ДРУГ ИЗТОЧНИК НА НЕРАВЕНСТВО ЛИ Е? / IS MERITOCRACY ANOTHER SOURCE OF INEQUALITY?

Наоюки Хараока / Naoyuki Haraoka

NUDGING: PECULIARITIES OF THE GREEN DEAL PLANNING AND IMPLEMENTATION

Krassen Stanchev

THE MEANING OF EMOTIONAL INTELLIGENCE IN LEADERSHIP

Nikolaos Pavlidis, Albena Taneva

NEW PROJECTS AND STUDIES

A NEW RENEWABLE SOURCE OF ENERGY USING THE SULFIDES IN THE DEEP BLACK SEA WATERS

Venko Beschkov, Vladislav Hristov

БЪЛГАРСКИ ИНОВАЦИИ В ТЪРГОВИЯТА С ХИПОФИЗНИ ЖЛЕЗИ ПРЕДИ ДЕМОНТАЖА НА ЖЕЛЯЗНАТА ЗАВЕСА / BULGARIAN INNOVATIONS IN THE PITUITARY GLAND TRADE BEFORE THE DISMANTLING OF THE IRON CURTAIN

Мартина Бозукова, Даниела Колева / Martina Bozukova, Daniela Koleva

PAPERS FROM THE NINTH INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE OF THE EUROPEAN STUDIES DEPARTMENT

Ingrid Shikova

POLITICS AND POLICY

БЮРОКРАЦИЯ ПО ВРЕМЕ НА ВОЙНА: ЗАЩО ТРЯБВА ДА СЕ СТРАХУВАМЕ ОТ „РАДИКАЛИЗАЦИЯТА“ НА РУСИЯ?

Владимир Дубровский¹, CASE Украина

Резюме

Очевидно е, че не само строго йерархично организираната руска армия губи от по-децентрализирана и на пръв поглед дезорганизирана армия на Украйна, но и че самата руска държава, основана на същия принцип на високо централизирана „вертикална сила“, се оказва неумела, неповратлива и неефективна особено в сферата на разузнаването и мобилизацията на войници и офицери за фронта. Дали става дума за „системна заблуда“ по повод „Русия“ или просто е някакво „отклонение“ на иначе способната и ефективна силно-вертикална на властта в Руската федерация, или пък това са само „пореци от грешки“ на военното командване? Има поне два аргумента, които сочат, че в същност имаме работа със системен характер на тези проблеми.

Ключови думи: война, радикализация, бюрокрация, Украйна, Русия.

¹ Владимир Дубровский е старши икономист в института CASE Ukraine, където отговаря за изследванията и публикациите в областта на макроикономика, политическа икономия на прехода и развитие на частния сектор. Преди да заеме тази позиция е консултант на Harvard Institute of International Development (HIID)/CASE Ukraine Macroeconomic Reform Program (1997—2000) и експерт в Киевския Център за икономически анализи (1996-1997). Той е един от авторите на проектите за данъчни реформи в Украйна. По-скорошните му публикации включват: Vladimir Dubrovskiy and Janusz Szygmer, The political economy of sanctions against Russia: making the sanctions work as they should (под печат), Vladimir Dubrovskiy and Krassen Stanchev, Sanctions against Russia: Why and how they work, or should work, Foreign Policy Center (London), 10 August 2022 (виж: <https://fpc.org.uk/sanctions-against-russia-why-and-how-they-work-or-should-work/>), John Lough and Vladimir Dubrovskiy, Are Ukraine's Anti-corruption Reforms Working?, Chatham House Research Paper, 19 November 2018 (виж: <https://www.chathamhouse.org/2018/11/are-ukraines-anti-corruption-reforms-working>). Първият вариант на тази статия е публикуван на английски под заглавие „Why is Russian beurocracy failing in the face of war?“ в RevDem: Review of Democracy, издание на Централно-европейския университет, на 24 февруари 2023 г. (виж: <https://revdem.ceu.edu/2023/02/24/why-is-the-russian-bureaucracy-failing-in-the-face-of-war/>) . Българският превод е дело на Красен Станчев.

WARTIME BUREAUCRACY: WHY SHOULD WE FEAR RUSSIA'S “RADICALIZATION”?

Vladimir Dubrovskiy², CASE Ukraine

Abstract

It is obvious that the Russian army which is strictly hierarchically organized is not only losing to the more decentralized and seemingly disorganized army of Ukraine but also that the Russian state itself, based on the same principle of highly centralized "vertical power", has proven inept, irreversible and ineffective, especially in the field of intelligence and the mobilization of soldiers and officers for the front. Is it a "systemic fallacy" about "Russia" or is it simply some "deviation" of the otherwise capable and effective strong-vertical of power in the Russian Federation, or is it just a "series of mistakes" by the military command? There are at least two arguments that point to the fact that we are dealing with a systemic nature of these problems.

Key words: war, bureaucracy, radicalization, Ukraine, Russia.

Не малко международни наблюдатели не могат да разберат защо „могъщата Русия“ губи войната с почти четири пъти по-малка, много по-бедна и по традиция още по-малко ефективно управлявана страна като Украйна?

Очевидно е, че не само строго йерархично организираната руска армия губи от по-децентрализирана и на пръв поглед дезорганизирана армия на Украйна, но и че самата руска държава, основана на същия принцип на високо централизирана „вертикална сила“, се оказва неумела, неповратлива и неефективна особено в сферата на разузнаването и мобилизацията на войници и офицери за фронта.

Дали става дума за „системна заблуда“ по повод „Русия“ или просто е някакво „отклонение“ на иначе способната и ефективна силно-вертикална на властта в Руската федерация, или пък това са само „поредица от грешки“ на военното командване?

Има поне два аргумента, които сочат, че в същност имаме работа със системен характер на тези проблеми.

И последиците от тях за руския режим са мрачни, особено в случай на „радикализация“.

² Vladimir Dubrovskiy is a Senior Economist at CASE Ukraine, Chief Expert at the Economic Expert Platform's (formerly part of the RPR) Group on Tax Reform, and the Nestor Group's member. The main areas of his interest are macroeconomics, political and institutional economics, economic reforms, governance, corruption, SME sector, and interdisciplinary topics. He has worked with the World Bank, UNDP, GDN, OECD, WEF, Transparency International, Chatham House, and within the international programs of technical aid to the governments of Ukraine, Moldova, Kazakhstan and Azerbaijan.

СВРЪХЦЕНТРАЛИЗАЦИЯТА КАТО „ЕФЕКТИВЕН“ НАЧИН ЗА ВЗЕМАНЕ НА ГРЕШНИ РЕШЕНИЯ

Първият аргумент е свързан с общите недостатъци на вземането на решения „отгоре надолу“ във всички разновидности на авторитарни йерархични структури.

Разбира се, по-лесно е да се вземат решения при липса на проверка и противоположни мнения, но тук „ефективността“ се постига за сметка на качеството. Такива вертикали често нямат надеждни механизми за обратна връзка: информацията обикновено тече надолу относително добре, но не и в обратната посока, тъй като докладването на проблемите на авторитарен шеф често може да бъде рисковано.³

Това е едно от възможните обяснения за ирационалната първоначална стратегия на самото пълно-машабно (за разлика от завземането на Крим и военната подкрепа за „народните републики“ в Източна Украйна през 2014 г. и след това – б.р.) нахлуване на Русия в Украйна и опитът за завземане на Киев през 2022 г. Може да се е случило, че разузнаването е предоставило на Путин точно такава информация, каквато той би поискал и похвалил, в резултат на което главният и единствен вземащ решения човек не е могъл да си представи реалното ниво на устойчивост на Украйна, особено що се отнася до обществената подкрепа на нейното правителство и суверенитета на страната, силата на армията и т.н. От друга страна, времето за вземане на решение често се увеличава с централизацията, поради поради вертикалната субординация на низшите звена на йерархията.

И на последно, но не по значение място, в по-централизираните системи по-малко хора (и заедно с това по-малко интелектуални ресурси) участват във вземането на решения, докато участващите очакват някакво решение и/или реакция на висшия и в крайна сметка на най-висшия авторитет – всички тези констелации заедно влияят отрицателно върху качеството на решенията.

Поради тези причини вертикалните системи често са склонни да губят, когато става дума за сложни ситуации с висока степен на несигурност, тъй като въпреки че са ефективни при прилагането на решенията, те правят и повече грешки, някои от които могат да се окажат фатални. Вероятно залагането на стабилността на режима върху успеха на такава „малка, победоносна война“ е не по-малка „грешка“ на Путин, отколкото е фиаското на решението на Николай Втори да започне война с Япония през 1905 г.⁴

³ Виж аналогично разсъждение на Пиер Лемьо веднага след началото на войната на Русия срещу Украйна в „Путин: трудният живот на един диктатор“ (Икономически живот, 8 март 2022 г.): <https://ikj.bg/glasove-mneniya/putin-trudniat-zhivot-na-edin-diktator/>. Най-пълната теория на автократията засега принадлежи на Гордън Тълък, виж: Gordon Tullock, *The Social Dilemma: Of Autocracy, Revolution, Coup D'etat, and War, Selected Work of Gordon Tullock, Volume 8, Indianapolis, Liberty Fund, 2005.* (Б.р.)

⁴ Вероятно една от най-ярките описания на атмосферата в управлението на Русия и двора на нейният император, довели до търсенето на „малката победоносна война“ с Япония като начин „за“ стабилизиране на режима е дадено от Михаил Зигер в „Империята трябва да умре. (История на руските революции в лица: 1900-1917)“, издадена на български от Издателство Жанет 45 през 2019 г. (б.р.).

В същото време, както предполагат много видни военни експерти, превъзходството на украинската армия на бойното поле поне отчасти се дължи на нейната по-малко централизирана структура и култура.

Това, което наблюдаваме обаче, е, че руската система изглежда неспособна и неудобна не само при вземането на решения, но, изненадващо, и във фазата на изпълнение – точно там, където централизираната бюрокрация трябва да превъзхожда всички други форми на организация. Затова възниква въпроса: какво не е наред с изпълнението на висшестоящите решения в тази система?

ПАТРОН И ИЗПЪЛНИТЕЛИ – ДА НЕ БЪРКАТ С МЕРИТОКРАЦИЯТА

Налице са исторически свидетелства, които подсказват отговора на този въпрос. Повече или по-малко успешни в икономическо отношение автокрации могат да бъдат открити само в страни с вече добре изградена високодисциплинирана и достатъчно меритократична бюрокрация.

И това е основателна причина, която е необходимостта от повече или по-малко надежден механизъм за предаване на властта на автократа. Ако ефективна бюрократична (официална) командна верига вече е налице по някакви исторически причини, тогава такава бюрократична вертикала би изпълнявала решенията на владетеля по достатъчно ефективен начин, също толкова добър, колкото в напредналите либерални демокрации или дори по-добре. И така, един възможен „доброжелателен автократ“ има на разположение някои инструменти, които позволяват прилагането на неговите политики. Ако тези политики изглеждат разумни, тогава може да последва икономически растеж и дори модернизация на обществото.

Но какво се случва, когато няма такава готова за използване бюрокрация? Алтернативният механизъм за изграждане на "вертикала на властта" се нарича "патронален" в съвременната политическа наука (терминът е въведен от Хенри Хейл).⁵ Този патронален властови вертикал може формално да наподобява бюрократичната командна верига, но най-често включва и някои други играчи като местно (псевдо)самоуправление, олигархичен бизнес, правоприлагане и др., които съставляват „политически клан“, обединен от предимно неформални отношения, за разлика от формалните, характерни за една истинска бюрократична система. На практика това е система, диаметрално различна от всяка формална бюрокрация.

При един „класическия“ авторитаризъм елитите са или наследствени, аристократични (при монархично управление), или идеологически мотивирани. И в двата случая един управник може да изгради относително чиста, некорумпирана бюрокрация, в която всеки член е по правило спазващ закона, мотивиран от патриотизъм, подкрепен с високи заплати и други официални придобивки, и няма конфликт на интереси. Както Фукуяма убедително доказва, само такъв тип управляващи елити могат да успеят да

⁵ Виж: Hale, Henry E., *Patronal Politics: Eurasian Regime Dynamics in Comparative Perspective*. Cambridge University Press, 2014.

водят войните, които са били основна задача на държавата през цялата история на човечеството.⁶

Така например, от китайските императори от 3 век пр. н. е. до Хитлер и Сталин за всички владетели, готвещи се за голяма война, основната задача е да изградят такъв вид бюрокрация, както гражданска, така и военна. Конфликтът на интереси е един от основните проблеми, които те трябва да преодолеят – и те го правят, включително с такива варварски методи като забрана на чиновниците да сключват брак (следователно да имат наследници) или дори наемане само на евнуси на ключови позиции на инспектори и т.н.; или като отнемат децата от техните родители, защото като така откъснати от семейството те могат да бъдат поставени в пълно подчинение на властника (както в Османската империя), като в допълнение тези автокрации упражняват изключително жестоки прочиствания на администрацията. Но във всеки случай процесът отнема десетилетия и се оказва успешен само в някои страни, може би поради дисциплината, вече формирана от предишните векове на исторически път - най-често чрез отглеждане на култури като ориза, което изисква висока технологична дисциплина.

За разлика от това, патроналната система е организирана като „осиновено политическо семейство“ (както изследователите от Централно-европейския университет Магяр и Мадлович го наричат в своята новаторска книга „Анатомията на посткомунистическите режими“).⁷ Това семейство е предимно неформална структура, основана на лично родство и общ материален интерес. Тя много прилича на мафия и, точно като последната, може да бъде доста успешна в определен набор от дейности, полезни за нейните членове. Но що се отнася до държавното управление, егоистичният патронален елит може повече или по-малко ефективно да прилага предимно политиките, необходими за обогатяване на своите членове на всички нива, или в най-добрия случай някои подкрепящи, които легитимират управлението на такъв клан. Идеологиите работят като инструменти за еднократна употреба за такива режими, които могат да променят всичко, но не и алчността си. Маджар и Мадлович наричат съответните автокрации „патронални“, за да ги разграничат от основаните на идеологии „консервативни“ автокрации. Основната разлика е, че патроналният елит, включително неговата изпълнителна власт, е по дефиниция „хедонистичен“, основан на егоизма и съответно личния интерес; докато при консервативната автокрация тя е, напротив, идеологически мотивирана, така че хората (на първо място - елитите, които трябва да дадат модел за подражание) трябва да се жертват в името на някакви "по-висши ценности".

Структурата на изпълнителната власт в покровителните режими все още е йерархична, но тя набира персонал и е мотивирана според напълно различни принципи в сравнение с другите политически режими. Вместо подбора чрез меритократични и демократични

⁶ Виж: Fukuyama, Francis, *The Origins of Political Order: From Prehuman Times to the French Revolution*, New York, Farrar, Straus and Giroux, 2011.

⁷ Magyar, Bálint and Bálint Madlovics, *The Anatomy of Post-Communist Regimes: A Conceptual Framework*, Budapest and New York, 2020, достъпно на: <https://www.postcommunistregimes.com/>.

процедури или дори от идеологическата преданост, всички ключови позиции са изпълнени с кадрите, които са лично лоялни и послушни на шефовете си до най-високия. Това не означава непременно, че тези кадри са непременно неспособни, неквалифицирани и алчни, но често е така. Те все още понякога са мотивирани със заплати, но, поне започвайки от някакво ниво в йерархията, основната привилегия, която използват най-вече, е неуязвимост към нормалното наказателно преследване и (в случай на служители на реда) способността да се защитава от а един. Това позволява на такива елити да се занимават с всякакви корупционни без наказание, стига да се подчиняват на (неформалните) заповеди и да не преминават някои имплицитни червени линии в своите наказателни дела. Освен това, стига такива дейности да ги правят зависими от шефовете си, чистите хора не са повишени по високи позиции, тъй като са по-трудни за контрол. Както веднъж каза британският анализатор Джон Лоф, „Системата не е корумпирана, тя работи чрез корупция“.⁸

Това обяснява защо дори един въображаем доброжелателен автократ е обречен на неуспех в страна с покровителна система на държавното управление: той няма избор, освен да използва патронни механизми в изпълнителната власт. В същото време, за някои вероятно изненадващо, те не могат ефективно да изпълняват никаква дори в действителност добра икономическа програма, тъй като последната задължително би трябвало да включва мерки, подкопаващи патернализма като такъв. Само си представете как тези мерки могат да бъдат приложени от служители, чийто първи въпрос, задаван от тях често напълно открито, щом чуят общополезно предложение, е: „а аз къде съм в схемата“ - често изрично! - Попитайте, когато чуете някакво общо полезно предложение е „Какъв е моят собствен интерес към това?“. Поради тази причина не може да има „руски Ли Куан Ю“ или „украински Пиночет“, тъй като няма на разположение готова за използване оперативна бюрокрация и създаването ѝ изисква десетилетия, ако не и векове.

⁸ При по внимателен анализ на феномена описван от автора (виж бел. 1) както се е развивал исторически в СССР и аналогичните режими, се оказва, че привилегията „безнаказаност“ е част от система други привилегии и облаги, често материални (достъп до дефицитни храни, лукс, жилища, автомобили, валута и т.н.), но не парични. В такива системи, „който не може да граби, краде“ (според определението на граф Никита Панин от средата на XVIII век). Кражбите на дребно за забранени за широката публика, представителите на която подлежат на преследване. По йерархията, размерът на грабежа и кражбите има значение, но се регулира по-скоро стихийно.

Най-облагодетелствани в такива „социалистически“ режими са самите властници, работниците на властта, и силовите им придатъци.

Дългосрочният икономическият ефект от тази система не е изучен в подробности. Най-вероятно например сътрудниците и доносниците на различните национални варианти на „КГБ“ да са имали начислен трудов стаж и още висят на бюджетите на съответните пенсионни системи. Между другото, през 2014 г. Руската федерация въведе със закон положението, че писането на доноси е работно време и с него се актуализира стажа за пенсия. Има данни, че в Германия на Хитлер един служител на ГЕСТАПО е отговарял за около 2 000 граждани; в ГДР – на един сътрудник на ЩАЗИ се падат 65-70 граждани. Българското „щази“ може би не е чак толкова всепроникващо, по-различни оценки – до 100-150 човека на сътрудник и доносник. Косвените щети от тези системи изглеждат неизчислими. (Б.р.)

ПАТРОНАЛНАТА БЮРОКРАЦИЯ КАТО МУХЛЯСВАЩ УПРАВЛЕНСКИ ИНСТРУМЕНТ

Сега да се върнем на основната тема на нашия анализ. Не само „доброжелателен автократ“, но всеки режим, основан на идеология, трябва да натовари своите ръководители със заповеди, от които те не могат да правят пари на нито едно ниво на йерархията. Тогава, какво се случва, ако поръчки от такъв вид се хвърлят върху гореописания патронален вертикал, който основен мотив остава да бъде материален, защото е съставен от герои, избрани или самоизбрани от алчност, като противоположност на идеологията или служенето на хората? Те, разбира се, могат донякъде да бъдат „мотивирани“ с остен и принуда, но само донякъде. Но още вероятно те или ще намерят някакви начини да все още правят пари (като, например, опити да набират предимно богати кандидати са служба в очакване на подкуп)⁹ – което създава много бъркотия или мотивира бунт от типа „италианска стачка“ - изпълнение на заповедите бавно или несръчно, без краен резултат с оправдание да правите нищо, за да предотвратите бъркотия или загуби; ако, разбира се, не ги създавате умишлено. Общата липса на способности за намиране на истинска работа (предвид на обстоятелството, че са избрани предимно заради други „добродетели“), със сигурност ще допринесе за крайната неефективност в изпълнението на всяка задача. В резултат на всичко това се формира некадърна и изкелефирчена държава, която не може да изпълни дори елементарните цели на държавното управление.

Образно казано, при патронализъм лостът на въздействие, с който един автократ има под ръка, може да изглежда много дебел и направен от твърдо дърво. Но в действителност то гние и мухлясва. Този инструмент може да остане в това състояние неизползван за относително дълго време или дори да се употребява понякога за малко, докато някой не се опита да приложи по предназначение. Тогава лостът ще се счупи.

Следователно трансформацията на патроналната автократия в консервативна изисква пълна промяна в състава на елита. Няма как да накараме елитите, дошли на власт по предимно материални причини, да се въздържат от хедонизъм: цялата вертикала трябва да се ремонтира с идеологически мотивирани аскетични и в същото време дисциплинирани и добре обучени бюрократи – което със сигурност е невъзможно, поне в краткосрочен план. Така, ако лидер внезапно се опита да промени същността на своя режим или бъде сменен с идеологически мотивиран, резултатът ще бъде лош за страната: следва бърз крах.

РУСИЯ КАТО ПАТРОНАЛНА АВТОКРАЦИЯ

Изглежда, че именно такъв е случаят с Руската федерация, която преди години бе нещо като образец на патронално-покровителна автократия, водена от мултилиардер, разчитащ на силно корумпиран елит, съставен предимно от олигарси (някои от които са просто негови прислужници), топ мениджъри на гигантски държавни компании като

⁹ Или отдаване на пост като един вид кредит, с изплащане в бъдеще (б.р.).

Газпром и „силовици“ – т.е. висши служители на различни държавни агенции, надарени с „реална сила“, като полицията, армията, тайната служба и т.н. Този режим не е без идеологическо съдържание, но то е бяха предимно словесно и в никакъв смисъл не изисква елитите да се жертват в името на „каузата“.

Например, антизападната реторика и негодуването спрямо „Колективния Запад“ се използва често и от много отдавна, докато в същото време децата режимния елит учат, а често живеят предимно в западните страни (включително собствените дъщери на Путин), парите им биват изпирани и пазени в западните банки, пък и луксозни им яхти също са да док в чужбина. Дори най-стабилните антизападни пропагандисти като Соловьев или Киселов са имали луксозни вили на омразния запад.¹⁰

С началото на агресията срещу Украйна през 2014 г. и, особено, всеобхватната война на Русия, започнала на 24 февруари 2022 г., Путин и неговият близък кръг де-факто започнаха да превръщат режима си в идеологически. В резултат на тези действия руските елити се жертват в името на идеологията. В първата вълна на нахлуване в Украйна, през 2014 г., Путин „се самозаписа“ в най-важните категории елити с забрана на чуждестранни активи (а в някои случаи дори за пътуване) и търговски ограничения при вноса на луксозни стоки. В същото време, както е описано от руския либерален икономист Андрей Яковлев, той жертва някои елитни членове на групата си, обвинявайки ги в (прекомерна) корупция и др. под. Някои елементи на меритокрацията, които вече присъстваха, особено в управлението на икономическата политика, бяха донякъде засилени и разширени. На регионално ниво няколко от най-нахалните управители бяха уволнени, водещи кадри бяха ротирани и пренасочиха към работа, която откъсва и от действащите местни елити, и нови държавни проекти, призвани уж да стимулират ускорен ръст на икономиката.

Следователно основният въпрос е към какъв завършек и под каква форма е възможно и вероятно тези мерки да депатронализират елитите. Изглежда, че те едва ли са били достатъчни за промяна на неговата природата си, просто защото подобни ремонти работят само отгоре надолу, като се започне от известните „трима затворени приятели“, споменавани от Лий Куан Ю като първа крачка за „разчистване на пътя“. „Извършването на поръчка“ на по-ниското ниво, без да се ограничава корупцията в горната част, създава най-вече напрежение. Обърнете внимание, че предишните опити за прилагане на източно-азиатския опит в икономическите политики досега изцяло са се проваляли. Като нетен резултат руската икономика не успя да яхне вълната на икономическия растеж, която светът преживя между 2010 и 2020 г., а подкрепата на Путин в крайна сметка е намалела, въпреки краткосрочния ефект на популярност от завземането на Крим.

През първите няколко месеца на всеобхватната война срещу Украйна елитите трябваше да пожертват още повече от когато и да било преди. Те загубиха достъп до активите си

¹⁰ Интересно е, че реториката за „колективния (или целокупния) запад“ много често се използва от коментатори в българските медии, включително БНТ и БНР. Същото важи и за децата и имуществото на тукашните анти-западни политици и коментатори. (Б.р.)

в чужбина и изобщо е много вероятно да ги загубят изцяло.¹¹ Проверете кои компоненти от техния живот се запазват по време на ембарго и санкции. Опитайте се да се поставите на тяхно място... И ще почувствате миризмата на по-нататъшни чистки. Много от тях виждат как източниците им стопанска и житейска рента направо се свиват или поради санкциите, или поради намаляване на бюджетите, предвидени за тази и следващите години. Освен това, за да дисциплинира своята покровителска мрежа, Путин ефективно е иззел богатството и активите на няколко олигарси (Олег Тин и Вагит Алексперов, например). Собственикът на Novatec и няколко висши служители на компаниите, свързани с Gazprom, бяха открити убити по изключително жесток начин заедно със семействата им (което преди не се беше случвало), след изтезания - вероятно като демонстрация на наказание за неподчинение. Мобилизацията допълнително влошава „общественото положение“ жертви на йерархията: сега те могат да получат призовка себе си или най-близките си роднини и да бъдат изпратени на фронтната линия. Разбира се, те могат още да бъдат обвинени за подкуп или услуга към групата, но това все пак ще бъде жертва, която е член на егоистичния патронен елит и не е харесвана от нейния връх. Всичко това добавя много нови измерения към гореспоменатото вътрешно-елитно напрежение и допълнително влошава стимулиращата структура за членовете на вертикалата.

ТРЯБВА ЛИ ДА СЕ СТРАХУВАМЕ ОТ РАДИКАЛИЗАЦИЯТА НА РУСИЯ?

След всичко казано това може да се предвиди, че евентуално по-нататъшно „затягане на гайките“, извършвано от Путин докато пиша тази статия, или, ако не от него, от някой други, още по-радикално настроен имперски шовинист, който може да го смени, е много вероятно да има обратен ефект „смъкването на кожата“ от отделни членове на елита – вместо да скрепи, да разпусне връзките в него. Фигуративно казано, ефектът от навиването на гайките върху повърхността на меко желязо, може да изглежда много подобен на тази върху твърда стомана – огромен, страховит и всичко скрепващ инструмент за поддържане на структурата. Разликата обаче стана видима, когато стане въпрос за смачкване на мекото желязо: инструментът започна да разрушава структурата, която е призван за крепи. Докато материалът, от който е направен, е ненадежден, човек трябва да бъде много предпазлив при използването на такъв инструмент, тъй като колкото по-яростно се прилага усилията, толкова повече е вероятност за срыв.

¹¹ Става дума за около ¼ от общо 400 милиарда щатски долара блокирани руски активи, които са частни и принадлежат на въпросната група. Според една от най-подробните оценки на контрола на тази група върху активите в Руската федерация и извън нея, за периода 1990-2015 г. капиталът извън страната е около 800 милиарда щатски долара, от които 400 милиарда щатски долара се намират под частен контрол – виж: Filip Novokmet, Thomas Piketty, Gabriel Zucman, From Soviets to Oligarchs: Inequality and Property in Russia 1905-2016, World Wealth and Income Database, Working Paper Series 2017/9, p. 23: <http://piketty.pse.ens.fr/files/NPZ2017WIDworld.pdf> (б.п).

Може би това е причината Путин да се съпротивлява толкова дълго на всички планове за промени (към например сингапурски модел – б.р.) във функционирането на елита; той вероятно е бил и е наясно какво е качеството на материала в неговата вертикална. Но в крайна сметка той трябва да се поддаде и се поддава на натиска радикалите в тази йерархия. И в светлината на горе описаните обстоятелства това може да приближи края на режима му. Това обаче познатото от Горбачово време „ускоряване“ на разпада на вече прогнилата планова икономика със съответния елит, чиито дни бяха преброени. Днес и тук може да стана дума за евентуална подмяна на Путин с по-радикален водач или дори за по-успешен подобен нему заместник, приемник, което би било нещо като успешно повторение на опита за военен преврат от 19 август 1991 г. В бившия СССР. Иначе казано, по този начин е напълно възможно да се разгърне по-нататъшна радикализация на режима на управление на Руската федерация. По отношение на тази перспектива, следните няколко въпроса трябва да получат отговор. До коя степен е стигнала еволюцията от патронална към идеологически мотивирана автократия на Руската федерация през последното десетилетие? По-специално, до каква степен са мотивирани ключовите служители от официалните си доходи и идеология, като противоположност на личното обогатяване, породено и поддържано от сегашната власт? Къде е границата на жертвите, които членовете йерархията все още могат да понесат в името на идеологията, с която са индоктринирани и само разпространяват, колко време могат да го издържат, и не на последно място - имат ли избор?

БИБЛИОГРАФИЯ

- Bálint, M., Madlovics, B. (2020) *The Anatomy of Post-Communist Regimes: A Conceptual Framework*, Budapest and New York, <https://www.postcommunistregimes.com/>.
- Fukuyama, F., *The Origins of Political Order: From Prehuman Times to the French Revolution*, New York, Farrar, Straus and Giroux, 2011.
- Hale, H., *Patronal Politics: Eurasian Regime Dynamics in Comparative Perspective*. Cambridge University Press, 2014.
- Novokmet, F., Piketty, T., Zucman, G. (2017) *From Soviets to Oligarchs: Inequality and Property in Russia 1905-2016*, World Wealth and Income Database, Working Paper Series 2017/9, p. 23: <http://piketty.pse.ens.fr/files/NPZ2017WIDworld.pdf>
- Tullock, G. (2005) *The Social Dilemma: Of Autocracy, Revolution, Coup D'état, and War*, Selected Work of Gordon Tullock, Volume 8, Indianapolis, Liberty Fund.

АНТИИНФЛАЦИОННА ПОЛИТИКА НА БНБ ВЪВ ВАЛУТЕН БОРД И ДЕГРАДАЦИЯ НА ЕКСПЕРТНОСТТА ПРИ ДЪЛГОГОДИШНО ДЕЙСТВИЕ НА ВАЛУТЕН БОРД

Боян Иванчев¹, УНСС

Резюме

Съществуват множество изследвания върху колониалните, малките и развиващите се икономики, които демонстрират ефективността на валутния борд за преодоляване на хиперинфлацията, която обикновено е резултат от политическа намеса в работата на централните банки. Едновременно с това липсват изследвания за това как валутният борд се справя с външни шокове и с множеството фактори, които влияят върху инфлационните процеси в дадена страна. Проучванията за качеството, експертизата и капацитета на служителите, обслужващи валутния борд през годините, също са рядкост, а като пример може да се посочи изследването от 2017 г. на почтеността в банковия сектор в България (Асоциация "Прозрачност без граници", 2017).

Ключови думи: валутен борд, инфлация, банков сектор, България.

ANTI-INFLATION POLICY OF THE BULGARIAN NATIONAL BANK IN CURRENCY BOARD AND DEGRADATION OF EXPERTISE DURING LONG-TERM OPERATION OF THE CURRENCY BOARD

Boayan Ivanchev², University of National and World Economy, Sofia

Abstract

There is a wealth of research on colonial, small, and developing economies that demonstrates the effectiveness of the currency board in overcoming hyperinflation, which is usually the

¹ Боян Иванчев е главен асистент в УНСС, с докторат от Варшавския университет и базово образование по икономика от Икономическия университет в Прага, освен това е финансов и инвестиционен консултант. Като преподавател специализира в дисциплината поведенческа икономика и е един от малкото специалисти в България на това поприще. Автор е на книгата „История на българския капиталов пазар (1862-1848)“ (Издателство Изток-Запад, 2014) и на собствена концепция за „след-парите“ („post-money“), части от която са публикувани в *Публични политики.bg* и в други реномирани издания.

² Boayan Ivanchev is a Chief Assistant Professor at the University of National and World Economy, with a Ph.D. from the University of Warsaw and a basic education in Economics from the University of Economics in Prague, and he is also a financial and investment consultant. As a teacher, he specializes in the discipline of behavioral economics and is one of the few specialists in Bulgaria in this field. He is the author of the book "History of the Bulgarian Capital Market (1862-1848)" (East-West Publishing House, 2014) and of his own concept of "post-money", parts of which have been published in the e-journal *Public Policies.bg* and in other reputable publications.

result of political interference in the work of central banks. Simultaneously, there is a lack of research on how the currency board copes with external shocks and with multiple factors that influence inflation processes in a given country. Studies on the quality, expertise, and capacity of the officials serving the currency board over the years and their degradation are also rare and indirectly one such study in Bulgaria is the one from 2017, examining integrity in the banking sector in Bulgaria (Transparency International Bulgaria, 2017).

Key words: *currency board, inflation, banking sector, Bulgaria.*

Налични са множество научни изследвания за колониални, малки и развиващи се икономически страни, които доказват ефективността на валутния борд при преодоляване на хиперинфлация, която обикновено е резултат на политическа намеса в работата на централните банки (Ghosh et al., 1998, 2000; Hanke, 2002; Ho, 2002; Stukenbrock, 2004). Но в същото време липсват изследвания за това как валутния борд се справя при външни шокове и при множество фактори, които влияят на инфлационните процеси в дадена страна. Изследванията за качеството, експертизата и капацитета на чиновниците обслужващи валутния борд през годините и тяхната деградация, също са рядкост и индиректно едно такова изследване в България е това от 2017 година, изследващо почтеността в банковия сектор в България (Асоциация "Прозрачност без граници" [Transparency International Bulgaria] 2017).

Възможно е да се твърди, че най-важното преимущество на валутния борд е не допускането по политически причини бюджетният дефицит да бъде финансиран, чрез директно кредитиране на правителството или чрез закупуване на държавни ценни книжа от централната банка. Съвсем естествено и едновременно с това преимущество, валутният борд има слабост при управление на външни, екзогенни шокове за местната икономика, когато е необходима активна монетарна политика на паричното предлагане, лихвената политика и тази на валутния курс. Бих казал, че тази система за управление на монетарната политика и стратегиране на дадена икономика е значително по-добра за силно политизираните общества, общества в преход – икономически и социално-политически и като цяло тези общества, които се характеризират с незряла пазарна икономика, в която няма създадени механизми в държавната администрация и бизнеса, които да противодействат на волунтаристични и политически ориентирани макроикономически действия и моралния риск.

Политическата намеса в дейността на централната банка и липсата на бюджетна дисциплина в България при управлението на БСП (наследник на българската комунистическата партия) в периода 1996-97 г. доведе страната до крах. Тогава квазицентрално (социалистически) управляваната икономика и БНБ резултира в: раздаване на банкови лицензи от БНБ на политически принцип; политическо и криминално раздаване на кредити, които нямаха минимален икономически смисъл и минимално обезпечение, от страна на кредитополучателите; липса на фискална и бюджетна дисциплина и до безогледно спасяване от фалит на неконкурентноспособни държавни предприятия и банки изпаднали в ликвидна криза. Най-големите от тези кредитополучатели бяха политически определени и близки до управляващата партия –

БСП. Тази политически контролирана безконтролност от гледна точка на макроикономически правила и принципи за спазване на бюджетна дисциплина доведе до: банкова криза, при която 15 кредитни институции фалираха, доведе до хиперинфлация от над 2000%, българският лев загуби почти 99% от стойността си спрямо щатския долар за периода януари 1992 - февруари 1997 г. и най-накрая предизвика всенародни протести, които свалиха крайно неуспешното социалистическо правителство. Валутният съвет беше въведен на 1 юли 1997 г. със Закона за Българската народна банка, приет на 5 юни същата година и от тогава в България работи валутен борд, който успешно се справя през годините със запазването на стабилността на лева и паричното предлагане.

В същото време, обаче, няма особени следи за налични научни изследвания за това как валутният борд се справя в условията на привнесена, екзогенна (външна) инфлация – такава, каквато имаме днес в България. В същото време не е добре изследвана и загубата на експертност, и загубата на капацитет от страна на служителите на БНБ и валутния борд – поради високата степен на автоматизъм при управление на паричната маса и функционирането на валутния борд. В книгата „Оценка на системата за почтеност в банковия сектор в България“ (Асоциация "Прозрачност без граници" [Transparency International Bulgaria] 2017) се прави оценка за периода 2009-2014 г. на БНБ по различни критерии – обща оценка, капацитет, роля, управление. Агрегираните данни за оценка на БНБ са показани в гореописаната книга на стр. 478 и по всички критерии те са под стойност 2 т.е. отразяват незадоволително ниво и/или липса на изграден капацитет, съществени дефицити при изпълнението на ролята и неадекватно управление на изследваната институция. Основното предизвикателство пред, което се изправи БНБ, а именно банковата нестабилност и фалита на КТБ беше предизвикано от неефективно осъществяване на контролните правомощия на БНБ, чрез частични, ненавременни и нефокусирани върху основните проблеми действия, и всъщност до практически отказ от предприемане на действия по банков надзор, които са същевременно силно формализирани и неработещи. (Ibidem: 21-22). След фалита на КТБ, съзерцателното поведение на БНБ продължи и липсваше от активния разговор и присъствие при подготовката на страната за евро зоната, предоставяйки изцяло публичната дискусия и присъствие на изпълнителната власт и непрофесионалистите. Липсата на капацитет и съзерцателното поведение на БНБ доведе и до липсата на навременни, категорични и последователни действия по отношение на овладяване на инфлацията в периода след COVID-19. Тази инфлация започна с нейното привнасяне в следствие на нарушените глобални вериги на доставка по време на двегодишната пандемия от COVID-19 и недостиг в предлагане на материални стоки. На желанието за увеличено предлагане на стоки не беше възможно да се отговори с повишено предлагане на суровини, материали и стоки – именно поради глобалното затваряне на цели държави, сектори, производствени центрове и/или поради първостепенно задоволяване на местните стратегически потребности и едва след това експортиране към други страни.

В допълнение, към този външен шок, имахме наличие на енергиен шок поради извратената политика на Русия - да не доставя максимално количество природен газ за Европа, още през 2021 г. и да поддържа газовите хранилища в Германия полупразни. В следствие на това драстично се увеличиха цените на природен газ, електроенергия и петрол, които допълнително се ускориха след началото на военната руска агресия срещу Украйна, започнала през февруари 2022 г.

Не само БНБ и българските макроикономисти, но и тези на международно ниво изпаднаха в съзерцание и летаргия по въпросите, свързани по принцип с инфлационните промени, не само в условията на валутен борд, поради това, че през последните 40 години инфлацията в демократично управляваните страни с пазарна икономика беше под пълен контрол и осцилираше около заложената цел на повечето централни банки т.е. от 2% до 3%. Днешните качествено различни макроикономически и геополитически условия обаче са подобни с тези от преди периода на управление на Федералният резерв на САЩ от Пол Волкър (след периода на първата енергийна криза и войната от Йом Кипур). Тогава Волкър не се притесняваше еднократно да увеличава целевата лихва на ФЕД с 400 базисни пункта наведнъж. При наличие на продължаваща висока и двуцифрена инфлация в условията на нисък икономически ръст ФЕД, действаш като централна банка на САЩ, показва, по времето на Волкър, как може да се ступи високата инфлация с класическите монетарни инструменти за управление на инфлацията – увеличаване на основния лихвен процент на двуцифрени нива. Освен това, тогава Волкър прилага и ограничаване на ликвидността за банките и контрол на паричната маса (чрез намаляване на операциите за рефинансиране на открития пазар) от заседанието на ФЕД от 6 октомври 1979 г.

Валутният борд в България има само една силна базука по отношение на управлението на паричното предлагане и това е регулацията на задължителните минимални резерви на търговските банки. Възприет е и подхода фискалните резерви също да се смятат като вторичен инструмент за парично предлагане - в зависимост от това дали са държани по сметка в централната банка или в търговските банки. Промяната на ОЛП, като инструмент от БНБ е само техническо действие, което не води до промяна на лихвената политика на междубанковия пазар, поради естеството на действие на валутния борд. Според разпоредбите за валутния борд, от една страна той има деполитизиращ, дисциплиниращ ефект и дори политиките да искат, те не могат да принудят централната банка да увеличи паричната маса извън наличната резервна валута в централната банка. От друга страна обаче БНБ не може да управлява самостоятелно и съобразно икономическия цикъл – про- или антициклично лихвения процент на собствената си валута и да има собствена политика на валутния курс, с която да използва акселератора на външната търговия – с цел увеличаване на експортното търсене на стоки и услуги произведени в страната. Това, с което най-вече БНБ би могла да управлява паричното предлагане и ликвидността на междубанковия пазар и от там цената на кредита, е увеличаване/намаляване на задължителните минимални резерви, поддържани по нейна сметка от търговските банки. Препоръка за увеличение на

резервите бяха направени от автора на тази статия публично още на 10 май 2022 г.³ с цел борба с агресивните темпове на кредитиране и овладяване на инфлацията. За съжаление задължителните минимални резерви не бяха увеличени навреме от БНБ и още по-лошо е това, че нямаше аргументи, разговор - защо това не се прави и/или кога ще се направи и при какво ниво на инфлация. Първоначално БНБ опита използването на заместващ, квазимонетарен, антицикличен инструмент - антицикличен буфер. Този инструмент априорно има толкова голям лаг от вземане на решение до ефективното му влизане в сила (съгласно чл. 5, ал. 5 от Наредба № 8 на БНБ);, че агрегиращият ефект е почти нулев, както е видно от таблицата по-долу.

Таблица 1. Решения на БНБ за нивото на антицикличен буфер; Индекс на потребителски цени; среден ГПР на ипотечни кредити.

Дата на решение на УС на БНБ	Ниво на антицикличен буфер, приложим към кредитни рискови експозиции в България	Влиза в сила от:	ИПЦ за месеци, в които влиза в сила нов антицикличен буфер. База: месец от предходната година = 100	Лихвен процент на БНБ по свръхрезерви	ОЛП	Задължителни минимални резерви
12.12.15	0%	01.01.16				
31.03.16	0%	01.04.16				
16.06.16	0%	01.07.16				
29.09.16	0%	01.10.16				
16.12.16	0%	01.01.17				
16.03.17	0%	01.04.17				
20.06.17	0%	01.07.17				
26.09.17	0%	01.10.17				
14.12.17	0%	01.01.18				
29.03.18	0%	01.04.18				
26.06.18	0%	01.07.18				
25.09.18	0%	01.10.18	1.8%	-0.70%		
	0.5%	01.10.19	2.4%	-0.70%		
13.12.18	0.5%	01.01.20	4.1%	-0.70%		
28.03.19	1%*	01.04.20	1.8%	-0.70%		
25.06.19	1%*	01.07.20	1.2%	-0.70%		
17.09.19	1%*	01.10.20	0.8%	-0.70%		
20.12.19	1.5%*	01.01.21	-0.6%	-0.70%		
19.03.20*	0.5%	01.04.20	1.8%	-0.70%		
23.06.20	0.5%	01.07.20	1.2%	-0.70%		5 %/10%
29.09.20	0.5%	01.10.20	0.8%	-0.70%		5 %/10%
17.12.20	0.5%	01.01.21	-0.6%	-0.70%		5 %/10%
30.03.21	0.5%	01.04.21	2.0%	-0.70%		5 %/10%
22.06.21	0.5%	01.07.21	3.0%	-0.70%	0.00%	5 %/10%
16.09.21	0.5%	01.10.21	6.0%	-0.70%	0.49%	5 %/10%

³ <https://www.investor.bg/a/85-analizi/351766-golemiyat-san-antiinflatsionna-politika-vav-valuten-bord?fbclid=IwAR25MJBpccuA10ANh7Ebf2Fx8DHIwAiLcJBao-ri2ojEwea-2djzpgpTA9U>

	1.0%	01.10.22	17.6%	-0.53%	0.49%	5 %/10%
16.12.21	1.5%	01.01.23	16.7%	0.00%***	2.17%	5 %/10%
22.03.22	1.5%	01.04.23				5 %/10%*****
23.06.22	1.5%	01.07.23				12%*****
29.09.22	2.0%	01.10.23				
22.12.22	2.0%	01.01.24				
20.03.23	2.0%	01.04.24				

Източник: Собствена таблица на базата на данни от БНБ, НСИ.

* Във връзка с пандемията от COVID-19, през март 2020 г. Управителният съвет на БНБ приема пакет от мерки, включващ отмяна на предвидените за 2020 г. и за първото тримесечие на 2021 г. увеличения на нивото на антицикличния капиталов буфер, приложим към местните кредитни рискови експозиции, и запазване на равнището от 0.5%;

** в сила от м. 07.2022 г.

*** в сила от м. 08.2022 г.

**** ИПЦ за м. март 2023 г.

***** 5 % за нерезиденти и 10% за резиденти

***** „1. Считано от 1 юни 2023 г. процентът на задължителните минимални резерви по привлечените от банките средства от нерезиденти се увеличава от 5 на 10 процента.

2. Считано от 1 юли 2023 г. процентът на задължителните минимални резерви по привлечените от банките средства от резиденти и от нерезиденти се увеличава от 10 на 12 процента.“

Другият квазимонетарен инструмент, който БНБ използва, отново с голямо закъснение, е лихвата по свръхрезерви на търговските банки, която остава на ниво -0.7% чак до 07.2022 г. когато е променена на -0.53% и едва на 08.2022 г. е установена на 0%. Забавянето в намаляването на тази лихва, допълнително стимулира рисковия апетит на търговските банки за отпускане на ипотечни и потребителски кредити и по този начин и стимулиране на търсенето и инфлацията. Всичко това се случва, в условията на вече двуцифрена инфлация в България. Това означава, най-малкото, че промяната на антицикличния буфер и лихвата по свръхрезерви и тяхното действие е ужасно закъсняло и тук дори не е необходимо да правим модели и корелационни зависимости – за да се доверим на по-горното твърдение.

Внимателността на действията на БНБ, през периода на висока инфлация е такава, сякаш българската икономика е по-голяма от американската и китайската – взети заедно. Толкова внимателно действа единствено ЕЦБ, защото според много икономисти еврозоната е неоптимално валутно пространство и ЕЦБ отчита в своята политика различната фискална политика, дисциплина и ниво на корупция на страните от еврозоната. Тоест, трябва да се съобразява с културологичните и народопсихологически разлики в страните от еврозоната като например: с фалиралата Гърция, която има почти 193% дълг спрямо БВП към декември 2021 г. Към същата дата хронично дефицитната и социално-социалистически ориентирана Франция има 113% дълг към БВП, популистко-телевизионната Италия има 150% дълг към БВП, докато други, дисциплинирани страни от еврозоната имат нисък бюджетен дефицит и дългово съотношение. Тази ситуация априорно определя действията на ЕЦБ да бъдат с психологическа склонност (biased) към политическо-политически действия паралелно с

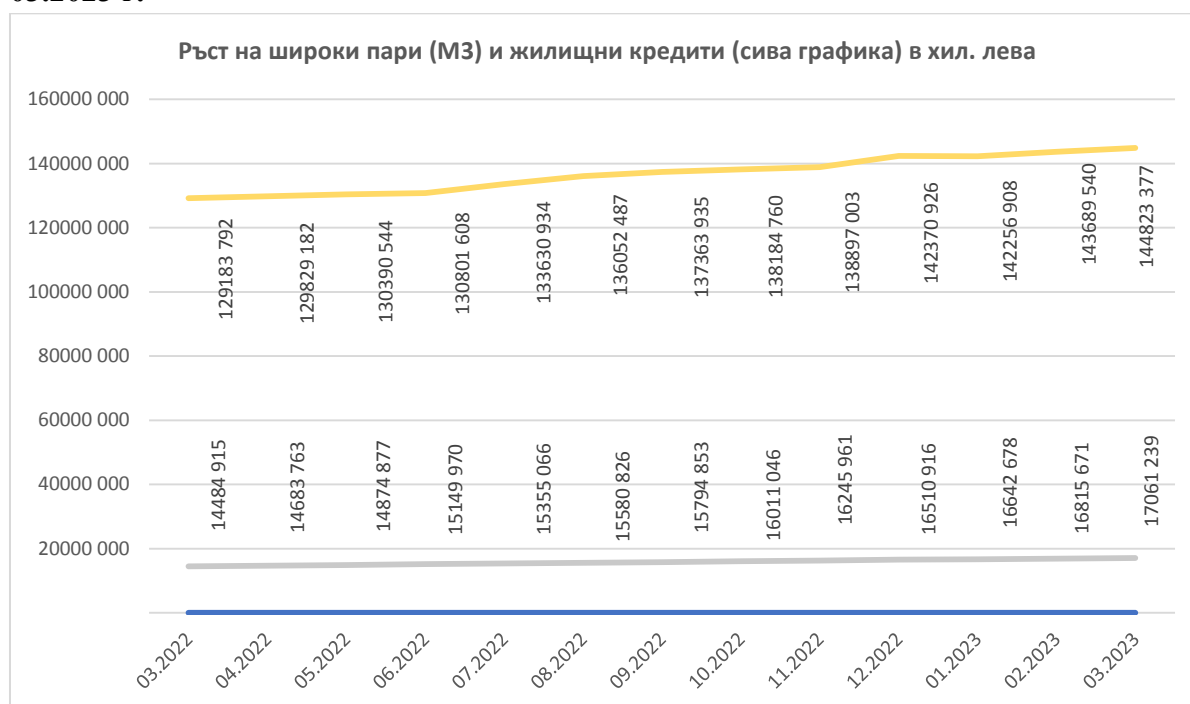
икономико-политическите действия. Но ако това е разбираемо за ЕЦБ, защо БНБ има такава психологическа склонност при промяна на антицикличния буфер и на задължителните минимални резерви, когато не би следвало България да се разглежда предимно като икономика движена от вътрешното търсене, а като такава експонирана към експорт и външни инвестиции. Или вероятно и това е в резултат на загубата на експертност и капацитет през годините – установен още през 2017 г? Възприемането на валутния борд в България и БНБ като детерминиран процес, даденост и нещо, което не изисква повече усилия се удостоверява и чрез крайно малкото на брой научни статии за валутния борд от български автори – от началото на новия век (Nenovski, Christov, 2002, Nenovski, 2003, Stanchev, 2004, Peykov, 2022) са едва няколко.

БНБ пропусна да вземе решителни действия с цел усмиряване на инфлацията и взе решение да увеличи задължителните минимални резерви на 26 април 2023 г. (в сила последователно от юни и юли 2023 г. вж. Таблица 1) едва, когато вече имахме първи месеци през 2023 г. с намаляваща инфлация. През цялото време на ускоряваща се инфлация липсваше разговор и послание от БНБ към пазарите, с изключение на прогнозата за вероятност от около 60%, че инфлацията за 2022 г. ще бъде в диапазона 8-15%. Това категорично не е достатъчно като действие от страна на централната ни банка, както и от страна на изпълнителната власт – след декември 2021 г. Изпълнителната власт в последващия период не показва никакво ясно познаване на инфлационните процеси и това, че множество нейни фискални и мерки свързани с доходите бяха проинфлационни. Уравниловъчните действия *per capita* „на глава“ направиха така, че помощи получиха не само тези, които имат най-голяма нужда – например семейства с деца до 18 г. и/или многодетни такива, и/или с определен, минимален кумулативен доход на домакинство. Те бяха получени от всички и така полученият допълнителен доход, обикновено се използва веднага за заместваща или допълнителна, или догонваща (пропусната) консумация. Според принципите на поведенческите финанси този модел на използване на допълнителния доход се обуславя и от психологическите склонности – ментално счетоводство (*mental accounting*), според която допълнителния доход е за цялостно изразходване, не за спестяване и склонността за хиперболично дисконтиране (*hyperbolic discounting*) т.е. изразходване на допълнителния доход сега, защото днес ние по-сенен, отколкото след време. Модел на поведение, който категорично действа проинфлационно.

Още по-ясен е пропуската на БНБ по отношение на други меки мерки за регулиране на креация на пари от търговските банки. Почти 95% от търговските банки в България формират цената на левовия кредит на база на фиксирана надбавка плюс плаващ компонент, който пък се базира на средно претеглен лихвен процент по привлечени депозити в лева. Поради голямата легова ликвидност в страната, лихвите по привлечени средства са почти нулеви и поради това, например ипотечните кредити в страната ни са около 300 точки и са по-евтини от тези в Германия – страна, която има значително по-добър кредитен рейтинг по S&P а именно AAA и там цената на ипотечния кредит е около 350 точки. Поради това, че БНБ одобрява общите условия на търговските банки и съответно и тяхната лихвена политика, тя може да поиска

плаващия компонент в цената на кредита да бъде обвързан с по-релевантна стойност за политиката на БНБ и по-близък до политиката на ЕЦБ. Тогава именно щеше да има трансмисия на конюнктура, за което БНБ пише на 26.04.2023 г. че не се случва в страната, но то не се случва поради това, че самата тя допуска асинхронна лихвена политика и креация на пари от търговските банки. Всъщност не се случва защото има погрешна мека политика на БНБ по отношение на цената на кредитния ресурс. Това е една от основните причини кредитната експанзия в областта на ипотечното кредитиране непрестанно да нараства през последната година с темпове, които са по-високи от характерните за сектора. Тази кредитна експанзия категорично допринася за високата инфлация в България.

Графика 1. Ръст на МЗ и жилищни кредити в България за периода 03.2022 – 03.2023 г.



Източник: Собствена изчисления на база данни от БНБ

Жилищните кредити за домакинствата (със срочност до 1 г. + 1 до 5 години и над 5 години) кредити към декември 2022 г. са 187 213 броя (БНБ), т.е. от 2 128 574 заети българи (към 30.11.2022, НСИ) всеки единадесети, по-точно всеки пети, защото кредитите са предимно семейни и/или с поръчител, изплаща ипотечен кредит и в допълнение има 1 365 284 потребителски кредити и допълнително стотици хиляди овърдрафти за домакинствата. Общата сума на тези кредити дори не е толкова важна в случая, колкото това, че от началото на 2022 г. те се увеличават на месечна база с двуцифрен темп. Същевременно на БНБ не беше достатъчно ясно, че поне 20% от ипотечните заеми обикновено се дублират с потребителски заем, който се сключва същия месец, както и ипотечния кредит – за да не се натовари задлъжнялостта на

кредитополучателя и да се скрие от банката, отпускаща ипотечния кредит. Тази 100%-на кредитна покупка на недвижим имот (за около 20% от ипотечните кредити) определено бил могъл да създаде макроикономически риск за банковата система и страната. В допълнение ипотечните кредити в България са 100% с плаващ лихвен процент и средната цена на ипотечните кредити от около 3.00% годишният процент на разходите (ГПР)⁴ само ще нараства, най-малкото защото лихвите по суверенния ни дълг с матуритет 5 години е с почти 6% доход до падеж и защото, макар и бавно, лихвите по депозити в лева също ще се увеличават. Имайки предвид очакваното увеличение на месечните вноски за обслужване на ипотечни и други кредити и инфлацията в статиите за различни видове храна, които са над 30%, инфлацията релевантна за българските домакинства ще „изяде“ не малка част от нетния разполагаем доход и ще увеличи сериозно вероятността от дефолтиране и спиране на обслужване на множество кредити. Ако това не е проблем за търговските банки, които преминават катастрофични риск симулации, то тези рискове ще влошат добруването на българските.

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЕ - ОСЪЖДАНЕ

И отново. Задавам въпрос – защо БНБ я няма на пазара като регулатор на ликвидността и цената на кредитните пари – по един или друг начин? Изборът/липсата на нов управител не може да спре работата на тази институция, защото там работят множество банкови служители и БНБ не зависи само и единствено от управителя си – който и да е той. Или вече капацитета е толкова влошен, че няма кой да постави тези въпроси и/или се страхува да ги постави. Изпълнителната власт в България също я няма, защото предпочете да бъде свалена от власт, вместо да избере управител на БНБ от друга политическа партия и допълнително демотивира и влоши потенциала за експертен разговор по отношение на антиинфлационни мерки в условията на валутен борд. С тази статия отварям въпроса за твърдите и меки качествени показатели и регулации на валутния борд, тяхната деградация при относително дълъг период на съществуване в дадена страна и възможностите на валутния борд да устои едновременно на външни и вътрешни шокове – икономически, политически и при деградация на експертността и капацитета.

БИБЛИОГРАФИЯ

Ghosh A. R. (1998). Currency Boards: The Ultimate Fix?, IMF Working Papers, Volume 1998: Issue 008, DOI: <https://doi.org/10.5089/9781451927955.001>

Ghosh, A. R., Gulde, A.-M., Wolf, H. C., de Haan, J., Pagano, M. (2000) Currency Boards: More than a Quick Fix? Economic Policy, 15(31), 269–335. <http://www.jstor.org/stable/1344698>

⁴ Това е процента на разходите върху взетата на заем сума, той показва на какво е пълното оскъпяване на тяхното задължение към кредитора (б.р).

Hanke, S. H. (2002) Currency Boards. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 579, 87–105. <http://www.jstor.org/stable/1049785>

Ho C. (2002) A survey of the institutional and operational aspects of modern-day currency boards, BIS Working Papers, No. 110,

Stukenbrock K. (2004) *The Stability of Currency Boards*, Peter Lang GmbH, Europaischer Verlag der Wissenschaften, Frankfurt am Main.

Nenovsky, N., Hristov K. (2002) The new currency boards and discretion: empirical evidence from Bulgaria, *Economic Systems* 26: pp. 55–72.

Nenovsky, N., Yorgos R. (2003). Extreme monetary regime change: evidence from currency board introduction in Bulgaria, *Journal of Economic Issues* 37 (4): 909-41.

Stanchev, K. (2004) Political attitudes and currency board, in *Anatomy of transition*, pp.5661. Ciela, Sofia.

Peukov, N. (2022) The currency board in Bulgaria and its impact on sectoral economic activity, *EASTERN JOURNAL OF EUROPEAN STUDIES*, Volume 13, Issue 1, June 2022, 123 DOI: 10.47743/ejes-2022-0106

Асоциация "Прозрачност без граници" (2017) Оценка на системата за почтеност в банковия сектор в България, София: Изток-Запад [Transparency International Bulgaria (2017) Otsenka na sistemata za pochtenost v bankovia sektor v Bulgaria, Sofia: Iztok-Zapad].

РАЗВИТИЕ НА БЪЛГАРСКИЯ БЮДЖЕТ ЗА 120 ГОДИНИ В 10 ГРАФИКИ

Любомира Димитрова¹, Национален статистически институт

Резюме

Статията сравнява три избрани държавни бюджета на България (1897 г., 1992 г. и 2021 г.) по няколко ключови параметъра, обхващайки период от над 120 години. най-характерната промяна през годините се изразява с навлизането на държавата в ежедневието на гражданите и разпределянето на средства за почти всеки аспект от ежедневието им. Периодът от приходната и разходната част се появяват и изчезват, а приоритетите на обществото и управляващите се променят. Сигурността на населението остава най-обемния разход, но разбирането за сигурност, търпи сериозни промени.

Ключови думи: бюджет, разходи, публични финанси, България.

DEVELOPMENT OF THE BULGARIAN BUDGET FOR 120 YEARS IN 10 CHARTS

Lyubomira Dimitrova², National Statistical Institute

Abstract

The article compares three particular state budgets of Bulgaria (in 1897, 1992 and 2021) on several key parameters, covering a period of over 120 years. The most characteristic change over the years is the entry of the state into the daily lives of citizens and the allocation of funds for almost every aspect of their lives. Parts from the income and expenditure side appear and disappear, and the priorities of the society and the governors change. The security of the population remains the largest expenditure, but the understanding of security is undergoing serious changes.

Key words: budget, expenditures, public finance, Bulgaria

¹ Любомира Димитрова е доктор по политически науки към катедра „Публична администрация“ на Софийски Университет „Св. Климент Охридски“. Завършва бакалавърската си степен в същата катедра и има магистърска степен от направление „Демокрация и управление“ в университета Тарту, Естония. Работи като експерт в Националния статистически институт, отдел „Краткосрочна бизнес статистика и статистика на транспорта“. Интересите ѝ са свързани с управление на общите ресурси и машинното самоучение в сферата на текстовия анализ

² Lyubomira Dimitrova is a Doctor of Political Science from the Department of Public Administration at Sofia University "St. Kliment Ohridski ". She holds a bachelor's degree from the same department and a master's degree in Democracy and Governance from the University of Tartu, Estonia. She works as an expert at the National Statistical Institute, Department of Short-Term Business Statistics and Transport Statistics. Her interests are related to the management of common pool resources and machine learning in the field of text analysis.

Приемането на държавните бюджети и техните актуализации в последните няколко години повдигнаха въпроса за принципите зад неговото формиране. Както посочват някои икономисти (напр. Wildavsky, 1986), бюджетът следва да е отражение на нуждите на населението и постигане на компромис между отделните предпочитания. Сравняването на бюджетите на България във времето би било от полза за отразяване на промените в тези предпочитания и би дало по-ясна представа за нуждите на населението в различни моменти от историята на страната. Избрани са три бюджета - 1897 година³; 1992 година⁴; 2021 година⁵. 1992 година служи като междинна оценка и е първият завършен бюджет на демократична България (бюджетът за 1990 година е приет през март, преди първите демократични парламентарни избори, а бюджетът за 1991 година търпи четири промени, което го прави трудно проследим). Добавянето на бюджет от периода 1945-1989 г. би спомогнало допълнително за прегледа на развитие на фискалната политика, но за съжаление подобна информация е по-труднодостъпна. Инфлацията за последните 120 години е основната пречка пред съпоставянето на номиналните стойности на приходите и разходите в трите бюджета. По тази причина вместо това показателите са представени като дял от общата приходна/разходна част, за да се избегнат проблеми с дефлирането на стойностите и за да се постави акцент върху приоритетите на съставилото ги правителство.

ОБЩО ИКОНОМИЧЕСКО СЪСТОЯНИЕ

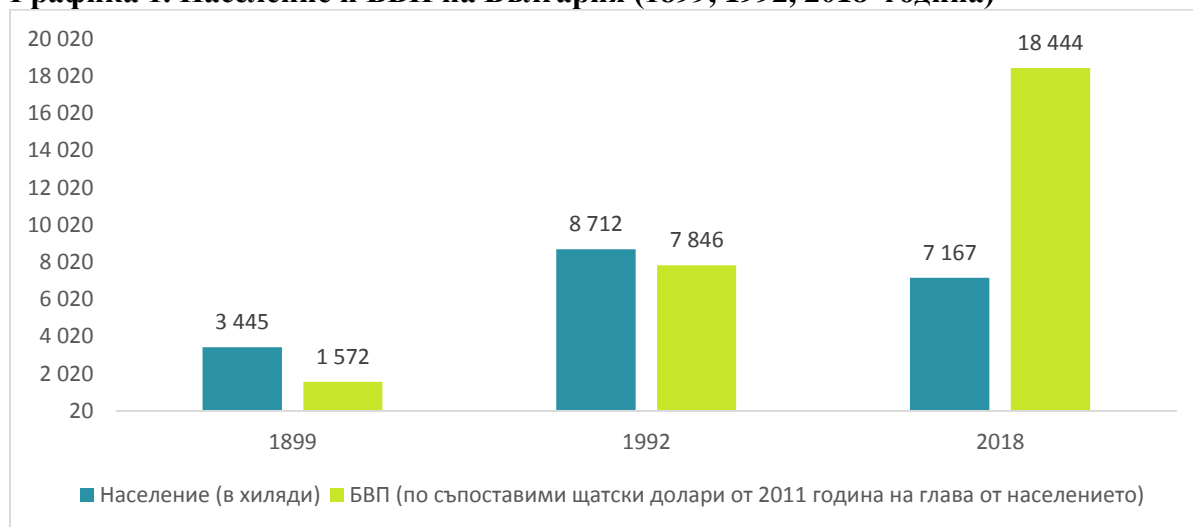
Най-близката година до първия бюджет, който разглеждаме, за която имаме информация е 1899-та, благодарение на проекта Мадисън⁶ и труда на Мартин Иванов „Брутният вътрешен продукт на България 1870-1945“ (Иванов [Ivanov] 2012). За да се гарантира съпоставимост на информацията, Графика 1 предоставя сравнение между 1899, 1992 и 2018 година (последната, за която е предоставена съпоставима информация). Представените стойности на БВП на Графика 1 са дефлирани с помощта на индексите на потребителски цени, оценени от Мартин Иванов в горесцитираната книга.

³ <https://sudigital.org/lib/record/20078/files/SUDGTL-BOOK-2014-284.pdf>

⁴ <https://dv.parliament.bg/DVWeb/broeveList.faces>

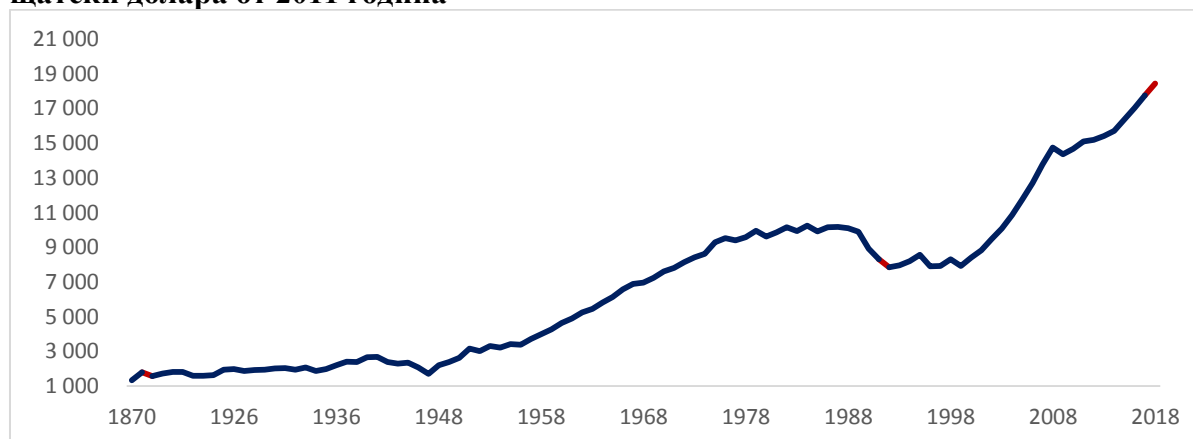
⁵ <https://dv.parliament.bg/DVWeb/broeveList.faces>

⁶ <https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/releases/maddison-project-database-2020?lang=en>

Графика 1. Население и БВП на България (1899, 1992, 2018 година)

Източник: The Madison project, собствени изчисления

За 119 години населението на България е нараснало със 108%, а брутния вътрешен продукт – с 1073% по съпоставими цени. Развитието на стопанския живот, а и промяната на политическото управление също би следвало да отразяват тези тенденции и в следващите няколко точки се представят разликите в бюджетите.

Графика 2. БВП на България на глава от населението (1870-2018), по съпоставими щатски долара от 2011 година

Източник: The Madison project

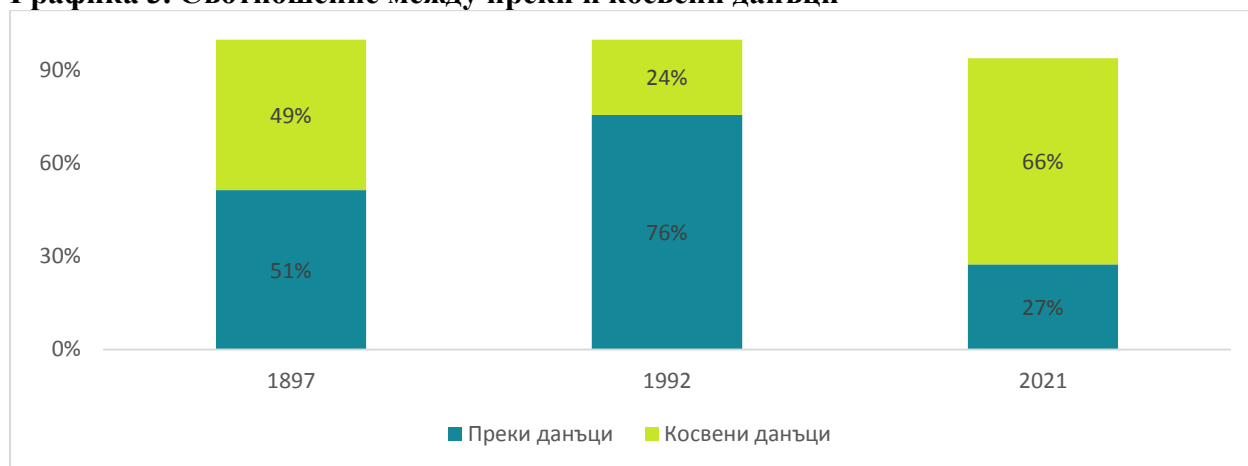
От 1998 година насам БВП нараства експоненциално почти без прекъсване (с изключение на малко забавяне покрай финансовата криза от 2009 година). Ако трите години, чийто бюджет наблюдавам, бъдат разгледани в динамика се забелязва следното – докато 1899 година е сред години на малък но продължителен ръст (в сравнение с ръста от началото на XXI век), 1992 година попада в период на 10 годишен спад, а 2018 година е отчетен най-високият БВП на глава от населението в историята на държавата за наблюдавания период.

ПРИХОДНА ЧАСТ

Как горепосоченото се отразява на приходната част на бюджета?

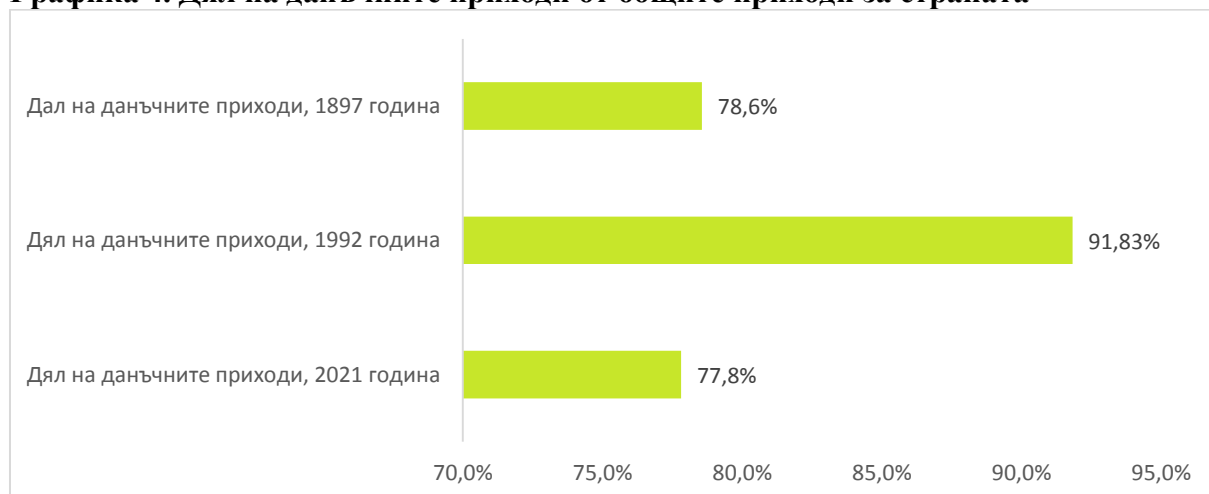
В периода на най-драматичен спад – 1992 година данъчните приходи представляват най-големия дял от нея. Причината са не толкова големият размер на преките постъпления, колкото минималните неданъчни приходи – 3604 милиона лева, или 8% от всички приходи. Половината от постъпленията са от данък печалба, а към този момент данък върху добавената стойност не съществува (косвените данъци се ограничават до акцизи и мита).

Графика 3. Съотношение между преки и косвени данъци



Източник: Собствени изчисления на автора, закони за бюджета на 1897, 1992 и 2021 г.

През 1897 г. картината е доста по-различна като малко над половината от преките данъци отговарят за общите приходи от данъци. Най-големи са постъпленията от поземления данък (28% от всички данъчни приходи), следван от събраните мита от вносни стоки (17%). В бюджета има значително разнообразие от приходи, голяма част от които са такси и глоби. Такива са приходите от преводи на разни документи и други в МнВР и глоби, наложени на чиновниците от всички ведомства. Съществува и раздел „случайни приходи“, където са описани постъпления като връщане на аванси, дадени на полицейски стражари за коне, помощи от частни лица за поддържане на училища и откупване на мюсюлмани от военна повинност.

Графика 4. Дял на данъчните приходи от общите приходи за страната

Източник: Собствени изчисления на автора, закони за бюджета на 1897, 1992 и 2021 г.

На фона на 1897 и 1992 г., не е изненада, че приходната част на бюджет 2021 година е най-голяма. Най-много приходи се генерират от данък добавена стойност (23%) и съответно забелязваме, че за разлика от другите два бюджета, тук косвените данъци имат по-голяма тежест. Тази тенденция има няколко причини. На първо място събираемостта на преките данъци е по-ниска, косвените данъци обхващат по-голяма група потребители, отвъд гражданите на съответната държава и като цяло са по-прозрачни в своята структура. Аргументи като повишаване на производителността и заетостта в следствие на прехода към косвени данъци остават по-несигурни в литературата като няма еднозначен отговор по въпроса (Martinez-Vazquez, Vulovic, Liu, 2011).

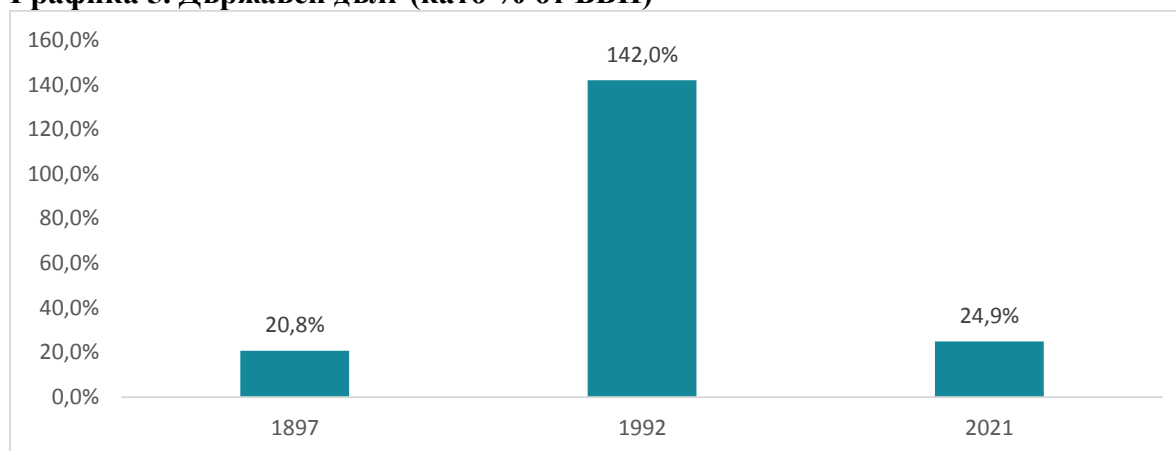
Нарастването на постъпленията в държавата неминуемо води до промяна в тяхната структура. Забелязва се отдръпване на преките данъци и съответно на данъчните приходи. В разходната част следва да се проследи и промяната в приоритетите на правителствата.

РАЗХОДНА ЧАСТ

Както се забелязва от Графика 5, сред сравняваните години 1992 г. се характеризира с най-големия държавен дълг. Но ще започна хронологично – с 1897 година. Първият дълг на Княжество България е изтеглен през 1888 година, т. нар. Лондонски дълг в размер на 46.8 млн златни лева (Иванов, Тодорова, Вачков [Ivanov, Todorova, Vachkov] 2007), насочен към изграждането на българската железница. Следващия е изтеглен от 1889 г. и отново финансира железницата (30 млн златни лева), следва 1892 година – отново инфраструктура (125 златни лева) или общо 201,8 златни лева. Успоредно с това българската държава изплаща и окупационен дълг към Руската империя в размер на 28 млн златни лева, за да компенсира руската хазна за издръжката на окупационните войски и администрацията от периода на Временното руско управление. Последния

дълг, който изплаща държавата е към Високата порта като васална към този момент държава – по 3,2 млн златни лева годишно.

Графика 5. Държавен дълг (като % от БВП)



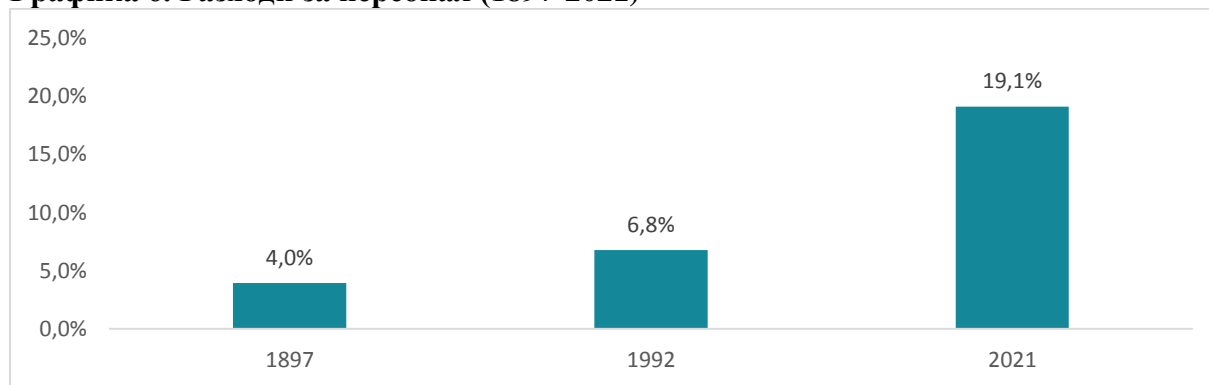
Източник: Собствени изчисления на автора, закони за бюджета на 1897, 1992 и 2021 г.

За разлика от 1897 година, през 1992 година проследяването на държавния дълг е доста по-сложно и не може да се направи разбивка по пера [Ivanov, Todorova, Vachkov] 2007, поради липсата на информация. Обявеният през 1990 година фалит на държавата е третият за периода от 1945 година насам (1960 година, следван от 1977 г.). Въпреки че структурирани данни за динамиката на държавния дълг преди 1989 година липсват, по оценка на БНБ може да се приеме, че е нараснал със 119% за периода 1980-1989 година и достига 10 657 млн. щатски долара през 1989 година. Към момента все още действа мораториумът от 1990 година, с който едностранно се прекратява обслужването по дълга (което обаче води до неговото увеличаване).

Към 2021 година съотношението дълг към БВП е отново нормализирано като към декември 2021 година той достига до 24,9% според Бюлетина на МФ⁷ „Дълг и Гаранции на подсектор централно управление“. Само външният дълг е в размер на 16,5% от БВП като по-голямата част от него представлява облигации към международни капиталови пазари. Държавните заеми са насочени предимно към Европейския съюз.

Опростените финансови процедури от 1897 г. спрямо 1992 и 2021 година водят и до най-ясните и проследими държавни дългове. Ясен е не само кредиторът, но и тяхната функция. Този въпрос е най-сложен през 1992 г. именно поради неясното предназначение на заемите, изтеглени преди 1989 година.

⁷ <https://www.minfin.bg/bg/statistics/20>

Графика 6. Разходи за персонал (1897-2021)

Източник: Собствени изчисления на автора, закони за бюджета на 1897, 1992 и 2021 г.

Графика 6 представя дела на разходите за персонал от общите бюджетни разходи. С нарастването на ангажиментите на държавата към населението (във вид на предоставяни от нея политики и услуги – образование, здравеопазване, социални дейности и т.н.) се увеличава и броят на работещите на бюджетна издръжка. Прави впечатление, че това нарастване не е равномерно – докато за малко под 100 години (1897-1992 г.) се наблюдава покачване с 2,8 процентни пункта, то за следващите 29 години делът на разходите за персонал нараства с 12,3 процентни пункта.

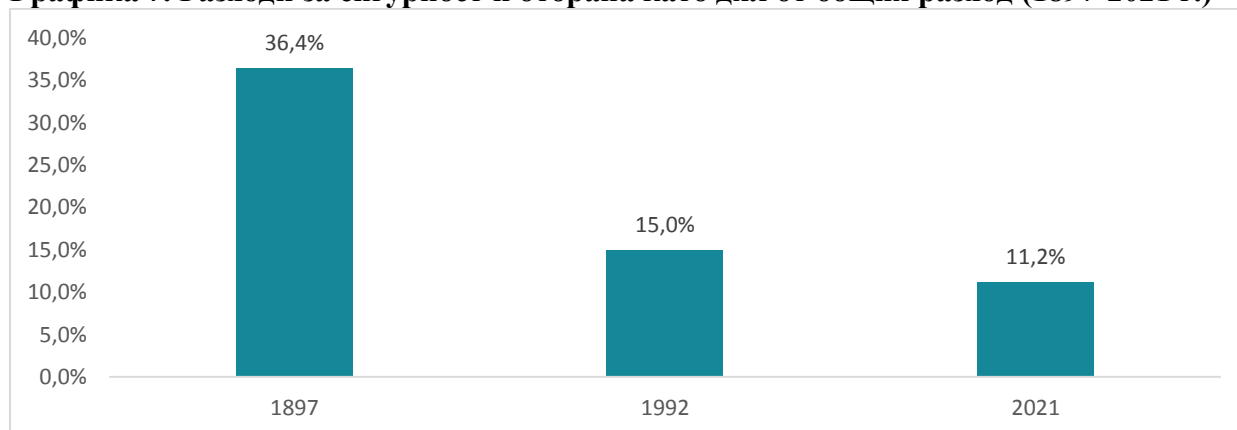
РАЗХОДИ ПО ФУНКЦИИ

За сравняване на разходите по функции е използвана Класификация на разходите по функции, групи и дейности (КОФОГ). Тъй като през 1897 година тя все още не се прилага, данните представляват оценка на база на описаните разходи. Представени са само тези сектори, при които се наблюдава най-драматична разлика в трите бюджета. Логиката за включване на сектор „Образование“ е обратната – за 120 години делът на разходите за образование остава относително константен. Това е не по-малко изненадващо, предвид, че всички останали функции търпят промени в своето финансиране през наблюдавания период. В случая освен образование ще бъдат включени функциите отбрана и сигурност, социално осигуряване, подпомагане и грижи и здравеопазване.

ФУНКЦИЯ ОТБРАНА И СИГУРНОСТ

Разходите за отбрана са единствените, чийто дял намалява през последните 120 години, с 25,2 процентни пункта през 2021 г., спрямо 1897 година. Наблюдават се и структурни промени – от 49% дял на разходи за личен състав през 1897 година, до 64.7% през 2021 година⁸. За сметка на това се наблюдава свиване на текущите разходи – от 48% през 1897 г. до 16,7% през 2021 година.

⁸ https://www.mod.bg/bg/doc/budj_planove_prognozi_otcheti/20220520_Rezume_otchet.pdf

Графика 7. Разходи за сигурност и отбрана като дял от общия разход (1897-2021 г.)

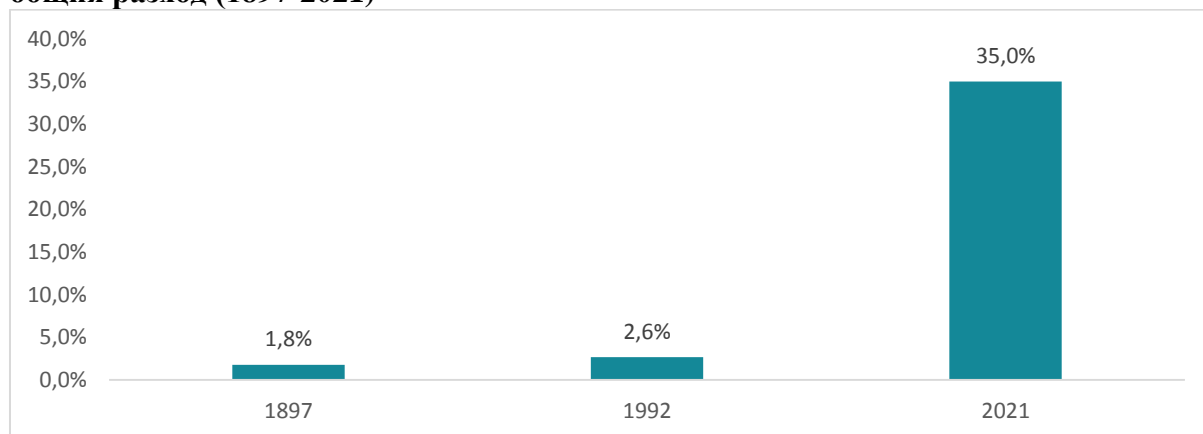
Източник: Собствени изчисления на автора, закони за бюджета на 1897, 1992 и 2021 г.

В Бюджет 1992 г година разходите за текуща издръжка са представени заедно с разходите с разходите за личен състав и заемат 99% от всички разходи. Въпреки липсата на капиталови разходи, все пак общия разход за отбрана е с 3,8 процентни пункта по-висок в сравнение с 2021 година.

ФУНКЦИЯ СОЦИАЛНО ОСИГУРЯВАНЕ, ПОДПОМАГАНЕ И ГРИЖИ

Графика 8 до най-ясно илюстрира изменението на ролята на държавата през последните 120 години. Делът отделен за социално осигуряване, подпомагане и грижи за 2021 година е приблизително същия като този за отбрана през 1897 година. Промяната може да се интерпретира като промяна в предпочитанията на гражданите, които са по-склонни да отделят средства от бюджета за социални нужди, отколкото да пазят сигурността на границата, а също и следствие от навлизането на идеята за социалната държава, която следва да упражнява контрол и да предоставя все по-голям набор от услуги.

В по-общ смисъл и в двата случая става въпрос за сигурността на гражданите, но ако през 1897 г. се разбира предимно защита от външни нападения, то 120 години по-късно тя е по-скоро обвързана със здравеопазване и благосъстояние. В Княжество България обезщетенията при съкращаване на позиции и пенсиониране са насочени единствено към държавните служители. През 1992 г. картината не е много по-различна – 84% от разходите за социално подпомагане са насочени към перо „Пенсии за военнослужещи, участници в Отечествена война и други“.

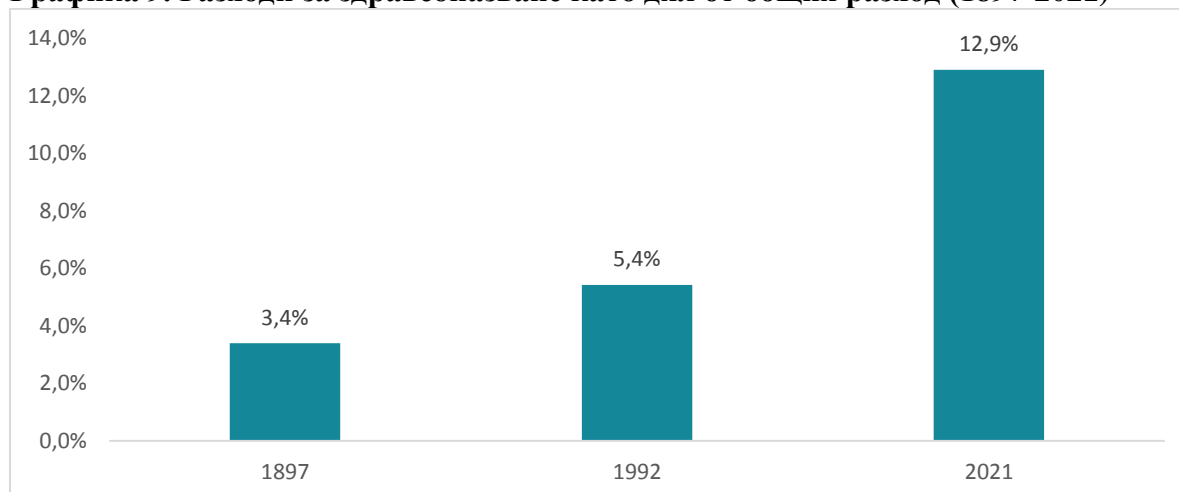
Графика 8. Разходи за социално осигуряване, подпомагане и грижи като дял от общия разход (1897-2021)

Източник: Собствени изчисления на автора, закони за бюджета на 1897, 1992 и 2021 г.

В същото време през 2021 г. значителна част от разходите са насочени към пенсионери, уязвими групи и безработни. Съществуват множество програми за социална грижа, заетост и патронаж. През 1897 г. са предвидени 3000 лева за “Помощи на престарели учители и за нещастни учителски семейства, както и за разноски по погребението на служещи по просвещението лица”, което е част от бюджета на Министерство на просвещението и отговаря за 1,5% от общия разход за образование. Външно министерство, което към онзи момент отговаря предимно за вероизповеданията (интересно е в случая отношението към религиозната общност като към всички останали „външни дела“) също отделя 2% от бюджета си „За помощи за бедни, отпущани от агентствата“. Намирането на заетост е извън компетенциите на държавата, какъвто е случая и с Бюджет 1992.

ФУНКЦИЯ ЗДРАВЕОПАЗВАНЕ

В сравнение с разходите за социална грижа, тези за здравеопазване изглеждат по-балансиранни. През 1897 година здравеопазването е предимно под шапката на Министерство на вътрешните работи. Към този момент издръжката на лечебни заведения и институти, занимаващи се с наука в областта на здравеопазването (към този момент функционират Биологичен институт и Оспенний институт, занимаващ се с производството на ваксини) отговарят за половината от дейностите на МВР, а останалата е насочена към обществения ред.

Графика 9. Разходи за здравеопазване като дял от общия разход (1897-2021)

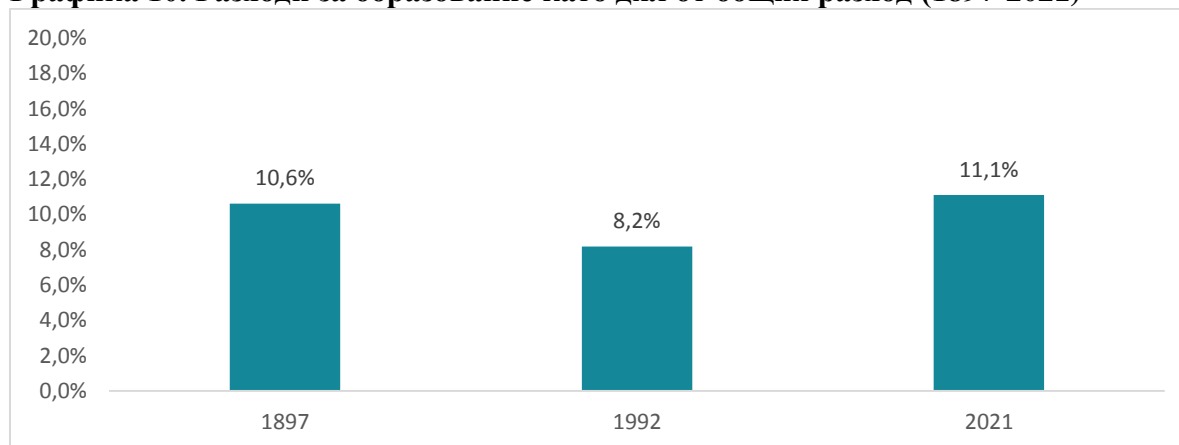
Източник: Собствени изчисления на автора, закони за бюджета на 1897, 1992 и 2021 г.

Една част от разходите за здравеопазване през 2021 година са насочени към борбата с COVID-19, но наред с това се заделят средства за субсидии за болнични заведения и други звена като лекарствена политика и асистирана репродукция. През 1992 година най-голямо перо е отделено за заплати, следвано от разходи за медикаменти и канцеларски и стопански разходи (последните са в размер на 255,6 млн лева или 9% от всички разходи).

ФУНКЦИЯ ОБРАЗОВАНИЕ

На фона на предходните три направления, разходите за образование изглеждат най-балансиран за наблюдавания период. Това е и единственият случай, в който делът на разходите през 1992 година е средния от трите като в този случай най-малко средства са били заделени в Бюджет 1992.

Въпреки относително еднакъв дял за образование трябва да се отбележи, че към 1897 г. функционира един държавен университет, 12 гимназии и 10 трикласни училища, изброени поименно в бюджета. Въпреки, че не са отговорност на Министерство на просвещението, тук са поместени и военното и духовното училище. За сравнение, за учебната 2020/2021 само броят на общообразователните училища е 1948. Или иначе казано – по-големият брой училища и ученици и разширяването на учебната програма не води до покачване на дела на разходите за образование, най-вече в следствие на големите разлики в номиналните приходи на държавата и степента на преразпределение през бюджета.

Графика 10. Разходи за образование като дял от общия разход (1897-2021)

Източник: Собствени изчисления на автора, закони за бюджета на 1897, 1992 и 2021 г.

В същото време голяма част от разходите за образование през 1992 година са за заплати и стипендии (към този момент бюджетите на училищата не минават през общините) (32%), а разходите за издръжка на учебните заведения покриват 31%. Бюджетът на Софийския университет „Свети Климент Охридски“ като дял от общите разходи за образование също остава сравнително непроменен. За 1897 г. бюджета възлиза на 1,6% от общите разходи за образование, през 2021 година – 1,5%, единствено 1992 година се отличава с 6% от разходите за образование, насочени към СУ. Причината за това е най-вече липсата на разходи различни от тези за възнаграждения и субсидии.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Различията в политическата, а и икономическа обстановка прави бюджетите за 1897, 1992 и 2021 година изключително различни и трудно съпоставими. Пера от приходната и разходната част се появяват и изчезват, а приоритетите на обществото и управляващите се променят. Сигурността на населението остава най-обемния разход, но разбирането за сигурност, търпи сериозни промени. От отбрана и защита на външната граница сигурността се преразглежда като социална и здравна защита. Така 36% дял на разходите за сигурност и отбрана през 1897 година се прехвърлят като 35% разход за социално осигуряване, подпомагане и грижи през 2021 година. Забелязва се нарастване на дела на разпределените средства и към икономика, култура, транспорт, жилищно строителство. В този смисъл най-характерната промяна за 120 години се изразява с навлизането на държавата в ежедневието на гражданите и разпределянето на средства за почти всеки аспект от ежедневието им.

Разширяването на функциите на държавата води до усложняване на самия документ. В Бюджета от 1897 година всички приходи и разходи са описани в особени детайли. Фигурират приходи от билети на лов и риболов, приходи от телефонни билети за частни лица. От страна на разходите се наблюдават заплати на литографи по отделните министерства, разходи за писалки по ведомства и „За възнаграждение на лица, които открият скрити овци и кози от облагане с беглик и махлюски имоти през миналата и

настоящата година“. Подобен тип разпределение прави бюджета по-ясен и лесно проследим. За това и не съществуваха проблеми пред кодирането на разходите по Класификацията на разходите по функции, групи и дейности (КОФОГ). От друга страна, през 1992 година, а и през 2021 година това става доста по-трудно и дори невъзможно поради по-абстрактния характер на формулираните приходи и разходи.

БИБЛИОГРАФИЯ

Иванов, М. (2012) Брутният вътрешен продукт на България 1870–1945 г., София: Сиела [Ivanov, M. (2012) Brutniyat vatreshen produkt na Bulgaria 1870–1945 g., Sofia: Ciela].

Иванов, М., Годорова, Ц., Вачков, Д. (2007) История на външния държавен дълг на България 1878-1990 г. София: БНБ [Ivanov, M., Todorova, Ts., Vachkov, D. (2007) Istoria na vanshnia darzhaven dalg na Bulgaria 1878-1990 g. Sofia: BNB].

Martinez-Vazquez, J., Vulovic, V., Liu, Y. (2011) Direct versus indirect taxation: trends, theory, and economic significance in Albi, E., Martinez-Vazquez, J. (eds.) The Elgar Guide to Tax Systems, 37-92, Edward Elgar Publishing.

Wildavsky, A. (1986) Budgeting: A Comparative Theory of the Budgeting Process, Transaction Publishers; 2nd edition, January 30, 1986.

https://www.mod.bg/bg/doc/budj_planove_prognozi_otcheti/20220520_Rezume_otchet.pdf

<https://www.minfin.bg/bg/statistics/20>

<https://sudigital.org/lib/record/20078/files/SUDGTL-BOOK-2014-284.pdf>

<https://dv.parliament.bg/DVWeb/broevList.faces>

<https://www.rug.nl/ggdc/historicaldevelopment/maddison/releases/maddison-project-database-2020?lang=en>

МЕРИТОКРАЦИЯТА ДРУГ ИЗТОЧНИК НА НЕРАВЕНСТВО ЛИ Е?

Наоюки Хараока¹, Японската икономическа фондация

Резюме

Неравенството в доходите се увеличава и това е водещ източник на разочарование за по-бедните граждани от настоящите политики, което пък води до нарастващи настроения срещу политическите власти сред избирателите и дестабилизиране на дясноцентристките и лявоцентристките политически елити, които са били доминиращи от края на Втората световна война. Социалните разделения водят до разходи за икономиката като големи публични разходи за обезщетения на неуспелите. Политическа нестабилност в резултат на социални разделения пък би създавала още по-големи разходи. Социалното сближаване би било най-евтиния начин за постигане на стабилна политическа икономия и щастие за всички. Така че елитите трябва да се грижат за неелитите и да бъдат по-чувствителни към тяхното положение. Това не е просто етичен въпрос, а въпрос на логика.

Ключови думи: *неравенство в доходите; меритокрация; политическа нестабилност; социалното сближаване.*

IS MERITOCRACY ANOTHER SOURCE OF INEQUALITY?

Naoyuki Haraoka², Japan Economic Foundation

Abstract

Income inequality is increasing in the United States and in some developed nations in Europe and this is a principal source of poorer people's frustration with current politics, leading to rising anti-establishment sentiment among voters and destabilizing the center-right or center-left political elites that have been the mainstream in these nations' administrations since the end of World War II. Social divisions result in costs to the economy, such as big public spending on compensation for the unsuccessful. Political instability resulting from social divisions would create even greater costs. Social cohesion would be the cheapest way to achieve a stable political economy and create happiness for all. So elites should care for non-elites and be more sensitive to their plight. This is not merely an ethical question but one of logic.

Key words: *income inequality; meritocracy; political instability; social cohesion*³

¹ Наоюки Хараока е главен редактор на Japan SPOTLIGHT и изпълнителен управляващ директор на Японската икономическа фондация (JEF).

² Naoyuki Haraoka is editor-in-chief of Japan SPOTLIGHT and executive managing director of the Japan Economic Foundation (JEF).

³ Статията е публикувана в Japan SPOTLIGHT, September / October 2021. Преводът от английски е на доц. Симеон Петров, Софийски университет „Св. Климент Охридски“.

ВЪВЕДЕНИЕ

Говори се, че неравенството в доходите се увеличава в САЩ и в някои развити страни в Европа и че това е водещ източник на разочарование на по-бедните граждани от текущата политика, което пък води до нарастващи настроения срещу политическите власти сред избирателите и дестабилизиране на дясноцентристките и лявоцентристките политически елити, които са били доминиращи от края на Втората световна война.

Пандемията от коронавирус от 2020 г. увеличава подоходното неравенство, тъй като негативното ѝ въздействие е концентрирано главно върху неквалифицираните работници с ниски заплати. Високо квалифицираните кадри, работещи за големи компании са загубили много малко, дори по време на локдауна в големите градове, тъй като те могат да работят дистанционно у дома, с малък ефект върху заплатите. Но неквалифицираните работници, особено ангажираните с ръчен и физически труд, са изложени на риск от загуба на работа или намаляване на заплатите от работодателите, изправени от своя страна пред западащ бизнес. Освен това те са заплашени от повече рискове за здравето, тъй като много от тях, като касиери в магазини или супермаркети, имат неизбежно повече физически контакти с клиенти, дори ако са налице правилата за социално дистанциране.

Неравенството в доходите се измерва с коефициента на Джини и увеличеният Джини коефициент предполага разширено подоходно неравенство. Може да се види нарастващото неравенство в доходите в развитите нации преди пандемията във факторния анализ на Джини-коефициента за развитите нации през 2007 г. в Бялата книга на МЕТІ за международната икономика и търговия през 2017 г. Според него преките чуждестранни инвестиции и информационните и комуникационни технологии са ключови фактори, повишаващи коефициента на Джини. Това означава, че националните корпоративни инвестиции в чужбина за създаване на филиали или фабрики отнемат възможностите за неквалифицирана работа в рамките на страната, тъй като тези работни места логично ще бъдат прехвърлени в отвъдграничните филиали или фабрики, където трудът би бил по-евтин. Високите технологии също намаляват възможностите за работа на неквалифицирани работници като ги заменят и по този начин увеличават неравенството в доходите.

За да се намали това неравенство е известно, че повишаването на качеството на труда чрез образователни програми е потенциално ефективно. Според ООН се наблюдава отрицателна корелация между неравенството в доходите и средните години в училище, а това означава, че коефициентът на Джини намалява кагато делът на средното образование се увеличава. В светлината на случващото се по време на пандемията по отношение на разликите в доходите трябва да се увеличат усилията за насърчаване на образованието за хората с ниски нива на умения и знания, породени от недостатъчното им образование.

РАЗЛИКАТА В ОБРАЗОВАНИЕТО ВОДИ КЪМ НЕРАВЕНСТВА

Образованието, разбира се, не е единствената причина за доходното неравенство. Има и други като остаряването или влошеното здраве. Тъй като стареенето на обществото се увеличава, по-големият дял на възрастните хора, които разчитат на пенсии, сред общото население ще допринесе за увеличаване на неравенствата в доходите, макар че има и възрастни граждани с големи финансови активи. Като цяло застаряващото общество ще става все по-малко егалитарно. Ако се приеме, че възрастните хора са по-неравнопоставени по отношение на здравето в сравнение с младите, здравното неравенство също се увеличава със застаряването на обществото. Това допълнително изостря ситуацията. Освен стареене, пол, раса и трудов статус (постоянен или временен) може би има и други възможни източници на неравенство?

В какъв контекст разликата в образованието ще бъде от решаващо значение за неравенството? В напредналите икономики меритокрацията обикновено е доминираща при определяне на нивото на заплатите на служителите. Тези с по-високо образование се считат за притежаващи експертиза и знания и по този начин се по-високо продуктивни, за което пък биват възнаградени с по-високи доходи. По-специално, горната част от елитите в обществото, включително, но не само, бизнес ръководители, но и адвокати, академици, лекари, и дори политици, печелят високи доходи за значителния си експертен опит, който е резултат от тяхното по-добро образование, дължащо се на дипломи от престижни университети или висши училища. Има и изключения, разбира се и някои хора с високо образование не са непременно по-добре платени, защото лица с по-ниско образование имат високи доходи поради придобитите професионални умения чрез трудов стаж. Но една добре работеща меритокрация в развитите страни обикновено ограничава тези изключения.

Неравенството, създадено от меритокрацията, на пръв поглед изглежда легитимно, тъй като различните образователни среди могат просто да бъдат резултат от собствения талант и усилия на индивида. По-голяма компетентност трябва естествено да доведе до по-добри доходи. Но това не винаги е точно така.

СЛУЧАЯТ НА САЩ

В книгата си “Смърт от отчаяние и бъдещето на капитализма” (Princeton University Press, 2020) Ан Кейс и Ангъс Дийтън (и двамата почетни професори в Принстън) показват, че в САЩ напоследък има бързо нарастващ брой смъртни случаи сред бели американци на средна възраст от самоубийство, предозиране с наркотици и алкохолизъм и че тези „смъртни случаи от отчаяние“ се случват предимно сред хора без висше образование. Книгата е анализ, потвърден от данни за реалността на неравенството в доходите в САЩ и разликата в образованието се посочва като един от основните фактори за тези трагедии. Според авторите изчисления в Кентъки има значителна разлика в броя смъртни случаи от отчаяние сред хората на средна възраст (45-54 години), неиспаноговорящи, бели американци, между тези с висше образование и останалите. През 2015 г. броят на „смъртните случаи от отчаяние“ е около 130 на

100 000 за лицата с ниско образование и едва около 30 на 100 000 за висшистите. Ето как образованието може да води до различия в психичното здраве.

В САЩ делът на завършилите колеж сред възрастните е около 30%, а средната им заплата е с около 80% по-висока от средната заплата на завършилите средно образование. Възможностите за работа, достъпни за завършилите само гимназия, са ограничени. През 2017 г. нивото на безработица сред завършилите гимназия е два пъти по-високо от това на завършилите колеж. Пазарът на труда в САЩ по този начин осигурява повече работни места (и вероятно по-добри) за завършили колеж. Това означава, че възможностите за висококачествени работни места не само не са достъпни за хора с ниско образование, но и че те ще бъдат лишени от шанс да се учат на такива работни места и да получат повишение.

Информационните и комуникационни технологии, иновациите и икономиката, основана на знанието, се засилват като тенденции през последните години. Има повишено търсене на квалифициран и интензивен труд. Доходите на заетите на такива работни места понякога са впечатляващи. През 2018 г. заплата на средния изпълнителен директор в САЩ е около 17,2 милиона долара, около 278 пъти повече от средната заплата на служителя, докато през 1965 г. разликата е само 20 пъти. В САЩ днес високото образование създава огромно разделение. Тъй като разликата в заплатите се увеличава, хората живеят в различни жилищни райони поради различните разходи за живот, а децата им отиват в различни училища и имат малък шанс да комуникират или взаимодействат.

Легитимността на меритокрацията се основава на нейната гаранция за равнопоставеност на образователните възможности за всички, независимо от тяхната класа, рождение, семейство или друга отличителна характеристика, която не е свързана с индивидуалната компетентност. Следователно се счита, че се предоставят равни възможности за всичко, необходимо за успех в социалния живот. Но има и сериозни дефекти. Един от тях е фактът, че някои лица с висок потенциал, но лошо образование, всъщност имат ограничени възможности да бъдат успешни. Друг дефект се корени в това, че хората, които са успешни благодарение на меритокрацията, са склонни да защитават своите собствени интереси и на своите деца в конкуренцията за влизане в добрите университети. Успешните граждани използват личното си влияние, за да могат децата им да влязат в университет. Или пък може да се окаже, че техните деца се радват на по-добра учебна среда с по-добри учители или по-добри подготвителни училища, благодарение на богатството на родителите, а това им позволява да влязат в добри университети. В такива случаи меритокрация може да има подкопаващ ефект за егалитарното общество.

Като цяло в САЩ образованието може да повлияе на здравното неравенство. Болестите, свързани с начина на живот, са тясно свързани с образованието. Например, навикът да се пуши е бил, и все още е, различен между хората с различно образование. През 2017 г. делът на белите възрастни американци над 25 години, завършили само гимназия, които пушат, е 29% докато процентът на тези с бакалавърска или по-голяма степен, които пушат, е едва 7. Междувременно една трета от „бялото“ население без

бакалавърска степен са признати за страдащи от затлъстяване през 2015 г., докато по-малко от една четвърт от тези с бакалавърска степен са затлъстели.

Това здравно неравенство бързо разширява пропастта в смъртността между хората с висше образование и тези без такова. Сред белите американци между 45 и 54 години смъртността се е увеличила за тези без бакалавърска степен с 25% спрямо първата половина на 90-те години, докато тези с висше образование са намалели с 40%. Така рискът от смърт в средна възраст за последните е под една четвърт от тази за първите.

Доходите на висшистите са два пъти по-високи от тези на останалите. Това се отразява и на въпроса за смъртта от отчаяние, самоубийство, злоупотреба с наркотици или алкохол, които са много по-ниски за лицата с университетска степен. Рискът от такива смъртни случаи за хора, които не са завършили колеж, е три пъти по-висок. Тази разлика обяснява и увеличението на здравното неравенство сред хората с различно образование.

Проф. Майкъл Сандел от Харвардския университет, експерт по политическа философия, разглежда в есето си „Популизъм, Тръмп и бъдещето на демокрацията“, публикувано от openDemocracy на 9 май 2018 г., ерозионните ефекти на меритокрацията върху демокрацията, отбелязвайки надпреварата за висше образование и убедеността на успешните кандидати в своите собствени усилия и таланти и непризнаването на фактори като късмета или богатите родители, които осигуряват подобри възможности за учене в престижни училища. Докато успешните кандидати стават арогантни, губещите започват да им завиждат или са дълбоко разочаровани от своята предполагаема некомпетентност или пък са направо ядосани, че несправедливостта на социалната и политическата система не успява да доведе до техен успех. Това създава допълнителни разделения в американското общество, предоставяйки основа за нови политически сътресения.

„Смъртта от отчаяние и бъдещето на капитализма“ дава ясна картина за основните характеристики на реалността в САЩ. Но какво може да се каже за Япония? Могат ли да се изложат същите опасения към настоящата японска политическа и икономическа ситуация?

РЕАЛНОСТТА НА НЕРАВЕНСТВОТО В ЯПОНИЯ

В Япония коефициентът на Джини се увеличава в последните години, но все пак неравенството в доходите не е толкова значително, колкото в САЩ. Според проф. Такаши Ошио от Университета Хитоцубаши неравенството в здравеопазването в Япония не е толкова различимо между бедните и богатите. По въпроса за въздействието на образованието върху неравенството също има, далеч по-малко значима статистическа разлика в доходите между висшистите и другите лица. Въпреки това, има нарастващо разделение между елитите с високо образование и останалите, дори в Япония.

Японската корпоративна култура има репутацията на разпознаваемо егалитарна. Независимо от титлите или постове, от това дали хората са началници или подчинени, служители в една компания работят като членове на компанията, сякаш са

семейство. Те не само работят съвместно, но също така понякога обядват или вечерят заедно и търсят общи забавления, като например игра на голф. Те понякога говорят един с друг отвъд организационната йерархия дори по лични въпроси. Това беше японският традиционен стил на управление, със съвместен дух и малко класово отличие.

Но тези хуманистични обичаи сега се подкопават от меритокрацията, основана на образованието. Това вероятно се дължи най-вече на увеличаването на временните служители в японските компании. Днес повече от половината от всички служители в Япония са с временни договори. Сигурността на работата им не е напълно гарантирана и работните им условия, включително заплатата, не са непременно равни на тези на постоянни служители. Образованието варира дори между непостоянните работници. Сред тях има и висшисти, но в повечето случаи постоянните и добри работни места се дават на завършили престижни университети. С това разграничение в заетостта, може да се предположи, че елитите в управлението на организацията ще стават все по-малко склонни да общуват и взаимодействат с временните служители. Често се чува за „властови тормоз“ от началници спрямо непостоянните им подчинени, някои от които развиват дори психични проблеми. Има по-малко вечери заедно и по-малко общуване извън работното място. По-слабата комуникация кара хората да се чувстват все по-изолирани. По-сериозното е, че тези непостоянни служители не могат да станат постоянни лесно поради стагнацията на икономиката в Япония, която става още по-сериозна поради пандемията. И децата на тези непостоянни служители едва ли ще станат постоянни служители, тъй като възможностите им за образование ще бъдат ограничени поради по-ниските доходи на родителите им. Постоянните елитни служители все повече ще са склонни да общуват само помежду си, а децата им ще отидат в престижни училища благодарение на богатството на родителите си, а и се женят за други със сходен статус. Така все повече елитите ще говорят само с елитите, а не с обикновените хора и социалното разделение ще се разшири в Япония.

Междувременно доверието на обикновените хора в политическата класа непрекъснато намалява. По време на пандемията политическите лидери често не успяват да убедят хората в уместността на политиките си, особено по овладяване на вируса и възстановяването на икономиката. Хората са станали по-скептични относно загрижеността на политическите елити за публичния интерес и този скептицизъм понякога води до неуважение и към интелектуалците. Като цяло в Япония социалните разделения между елитите и неелитите може да не са толкова сериозни или поразителни като в САЩ, но потенциално може да се разширяват в бъдеще. Какво е решението за това?

КАК ДА СЕ СМЕКЧАТ НЕДОСТАТЪЦИТЕ НА МЕРИТОКРАЦИЯТА

Естествено в определена степен има разлики в доходите поради особеностите на меритокрацията, тъй като тя е отражение на различията в способностите. Един въпрос, който трябва да бъде разгледан е как да се осигурят възможности за хора, които не са завършили колеж, за да подобрят своите способности, например чрез обучение на

работното място или в училища за възрастни, където могат да учат през целия живот. Друга дилема е как да се насърчат елитите да изоставят отрицателното си отношение към невисшистите. Те трябва да разбират предварителните фактори, които предопределят успеха им в академичните постижения, включително възможностите, зададени от семейната среда за напредък в образованието. Това е етичен въпрос, но понякога етиката се проваля, когато се сблъска с реалността.

В САЩ, където има много по-сериозно разделение между елити и неелити, някои предлагат да се въведе лотария за кандидатстудентските изпити за престижните висши училища, за да се смекчи образователното и социално разделение. Така влизането и завършването на престижен университетът става въпрос на късмет, а не на академична подготовка. Това може да заличи един от проблемите на меритокрацията, но в крайна сметка има своите недостатъци, тъй като би действало като възпиращ фактор да се учи усилено и да се подобряват знания и способности. Такава липса на стимули би довела до много по-слабо енергична икономика.

Моите предложения са следните:

Първо, трябва да признаем важноста на социалното сближаване. Социалните разделения водят до разходи за икономиката, като големи публични разходи за обезщетения на неуспелите. Политическата нестабилност в резултат на социални разделения пък би създала още по-големи разходи. Социалното сближаване би било най-евтиният начин за постигане на стабилна политическа икономия и щастие за всички. Така че елитите трябва да се грижат за неелитите и да бъдат по-чувствителни към тяхното положение. Това не е просто етичен въпрос, а въпрос на логика.

Второ, трябва да оценим удоволствията от общуването с различни хора. Общуване само сред затворена група води до пристрастно мислене и невъзможност за постигане на справедлив и балансиран поглед по всеки въпрос. Елитите могат да открият разнообразие от възгледи от разговори с неелитите и така самите те мислят по-широко. Има много места, където могат да се обменят такива мнения. Всякакви събирания на общността за спорт или фестивали, или спонтанни дискусии по теми като влиянието на Китай върху световната икономика, организирани от гражданска организация с нестопанска цел, могат да играят ключова роля в постигането на това.

Това може да бъде практично решение за насърчаване на скромността сред елитите и намаляване на разделенията между тях и останалите социални групи.

BIBLIOGRAPHY

Case, A., Deaton, A. (2020) Deaths of Despair and the Future of Capitalism, Princeton University Press.

Haraoka, N. (2021) Is Meritocracy Another Source of Inequality? Japan SPOTLIGHT, September / October 2021, 43-45.

Sandel, M. (2018) Populism, Trump and the Future of Democracy, published by openDemocracy on May 9, 2018, <https://www.opendemocracy.net/en/populism-trump-and-future-of-democracy/>

White Paper on International Economy and Trade (2017), June 27, 2017 Trade Policy Bureau, Ministry of Economy, Trade and Industry, <https://www.meti.go.jp/english/report/downloadfiles/2017WhitePaper/outline.pdf>

NUDGING: PECULIARITIES OF THE GREEN DEAL PLANNING AND IMPLEMENTATION

Krassen Stanchev¹, Sofia University “St. Kliment Ohridski”

Abstract

The European Green Deal (EGD) was designed as policy instrument that nudges the environmental performance of the Union towards reduction of the carbon footprint and positive impacts on climate. Many of the EGD initiatives were put on hold in response to energy price hikes of the post-COVID recovery and market and energy supply unpredictability resulting from the war of the Russian Federation in Ukraine. The paper examines the emergence and evolution of these initiatives in the first place. It makes an attempt to demonstrate that most if not all “greening” economic processes were underway before the Deal was drafted, agreed upon and built in the EU financial programs. The first part of the paper analyses the core notions and objectives of the Deal as well as with the ways to monitor and interpret the process of the policies associated with the Deal. The second part, looks at funding aspects of the Deal, while the third compares the outcome of the past environmental performance of the EU with Deal’s objectives. The conclusion is that the EGD resembles rather a central planning instrument than an instrument of “nudging” in the sense of Richard Thaler. In a nutshell, the paper tests whether “nudging” can substitute “planning” in the context of EGD policies (Thaler, Sunstein, 2008).

Key words: *European Green Deal, nudging, environmental performance, EU financial programs.*

EGD OBJECTIVES AND EXPLANATIONS

The EGD is presented by the European Commission as an economic policy instrument to “transform the EU into a modern, resource-efficient and competitive economy”, which addresses climate change and environmental degradation as “an existential threat to Europe and the world”.²

As it is well known, to achieve this state of affairs the following set of policy objectives are enshrined in the EGD:

¹ Krassen Stanchev is an associate professor teaching Public Choice, Macroeconomic Analysis of Policies and history of economic ideas to humanitarian post-graduates at Sofia University), he is also Board Chairman, one of founders and former Director of the Institute for Market Economics (www.ime.bg), ex-MP and committee chairman of Bulgaria’s Constitutional Assembly (1990-1991). Since 2006, he worked in the countries of Western Balkans, Central Asia, the Caucasus, Ukraine, Russia and Egypt, leading teams and/or being a subcontractor of EU, UN, USAID or the World Bank programs. He is a honorary board member of Bulgarian Chamber of Commerce and Industry, a member of Mont Pelerin Society (www.mps.org), and of the Network for Constitutional Economics and Social Philosophy (NOUS: <http://nous.network/en/>).

² If not specifically mentioned, all references to EGD founding and implementing documents are from the EGD’s website of the Commission.

- Ensuring “no net emissions of greenhouse gases by 2050”;
- Achieving “economic growth decoupled from resource use” and
- Making certain that “no person and no place left behind”.

Existentially understood, these three objectives coincide with the sustainable development goals (SDG) of the United Nations (UN SDG), more specifically with SDG 6, 7, 11 and 13 - “Clean Water and Sanitation”, “Affordable and Clean Energy”, “Sustainable Cities and Communities”, and “Climate Action” (UN SDG). The most comprehensive and recent review of the fulfilling SDGs (Kraker et. al., 2022) found earlier this year that the climate action is missing. The author of the respective chapter (Popovski, 2022, 303-304) explains that Paris Agreement (on combatting climate change) complicates usual “top-down” and “bottom-up” policy practices, constituting “complex hybrid architecture” that needs time for non-State actors to own channels to enforce climate ambitions and objectives, defined by 200 years old climate science and recognized by government via international agreements”.

One of the ways to interpret such complex enforcement mechanisms is the behavioral-economics concept of “Nudging”, a central concept in Richard Thaler reconstruction of relations between “planners” and “doers” in which the former does not imposes the plan on the latter (Thaler, 2008, 509-510).

According Thaler and Sunstein (2008, 2, 4-8) “to nudge” means “to push mildly or poke gently in the ribs, especially with the elbow”; “one who nudges in that manner— in disposed to “alert, remind, or mildly warn another”. The nudging works, the authors believe, in a system resembling “Libertarian Paternalism” designed “to preserve freedom of choice, and to allow opt-outs, but also to favor self-conscious efforts to promote welfare by helping people to solve problems of bounded rationality and bounded self-control”, a system under which “it is both possible and legitimate for private and public institutions to affect behavior while also respecting freedom of choice” (Thaler, Sunstein, 2008, 1, 23).

Applied to EGD this concept should provide for clear dissimilarity from “Planning”, here understood as economic planning or “international, national or regional (local) government direction or “guidance of the economy, directly or through agencies” (Seldon, Pennance, 2005, 214).

The question arises how the progress in attaining EGD objectives can be monitored or measured, and the answer to this question depends on the definition of the processes or state of affairs the objectives envision.

The first objective “no net emissions of greenhouse gases” can be defined as “an overall balance between greenhouse gas emissions produced and greenhouse gas emissions taken out of the atmosphere” (Government of Australia, 2023).

One should note that there are different ways of “taking out” emission from the air: from reducing and/or stopping climate-environment damaging industrial processes to increasing forest lands, 26 indicators altogether. In principle, any voluntary implementation of environment cleaning policies allows or should allow for a relative freedom of choice which set of ways fit national peculiarities. E.g. from 2012 to 2018 Bulgaria increased its forest and wooded lands from 40.7% to 48% of territory, while the EU average increase is from 39.3 to

42.3% (but for a longer - 2009-2018 – period). Additionally, Bulgaria’s performance under the Net Greenhouse Gas Emissions Index demonstrates significantly better (by 20 score points) than the EU average. However, the country delays closures of its lignite fueled power plants.³

The second objective (namely “economic growth decoupled from resource use”) is well defined by GIZ as “delinking economic growth from resource use and from environmental impacts”, and should be understood as both absolute and relative decoupling (Hennicke, Khosla, 2014). The notion seems self-evident as a meaning but as we shall see it is based on rather idealistic view that resource-free economic processes are not only desirable but achievable. The only indicator that reflects “decoupling” is “raw materials consumption” in terms of tons per capita. EU countries show a large variety in this measure, depending on different and not universally accountable factors as economic structure, infrastructure developments, demographic factors and population density.

The third objective is part of the “Just Transition Plan” but is rather difficult to define and measure. It presumes that economic developments that helps combatting climate change shall be capable of compensating humans and localities – in full or partially – for the transitions costs. There is only one human-condition EGD indicator is the percent of “Population Unable to Keep Home Adequately Warm”. Since 2010, in the EU it improved from 9.9 to 7.6%; in Bulgaria from 65.5 to 23%. Obviously, the dynamics depends on the starting point and the more disadvantage it is, the more visible the progress. But it is also evident that these advances took place before the EGD was approved.

To measure to what extend “no person and no place left behind” is not easy: the lack of “ability to keep home adequately warm” is the only EGD indicator that deals directly with measuring this objective headways. Theoretically, the measurement should indicate stages, evolution or transition between status quos of economic development. In 2018, a discussion paper by UNDP dedicated to this specific SDG cross-section criteria found that „people get left behind when they lack the choices and opportunities to participate in and benefit from development progress”, and gave examples like extremely poor, discriminated, deprived and disadvantaged (UNDP, 2018).

An identical definition of “economic development” was proposed by Lord Bauer back in 1957, when he wrote that the term shall be understood as “an extension of the range of choice.., an increase in the range of effective alternatives open to people” (Bauer, 1957, 113). In economics, the extension of choices’ range serve as both “the core objective and the criterion of economic development”. If Bauer’s reasoning is correct, the achievement of this EGD objective should not restrict but enlarge the spectrum of choice.

BACKGROUND

The EGD was adopted and its action plan outlined in December 2019, before the COVID-19 pandemic. Since than about 30 different policy measures and reports were published. The latest relevant documents (available before the submission of this report) are as recent as 16

³ If not specifically mentioned, the source of EGD indicators is EC’s Visualize Statistics for the EGD.

and 17 of November, 2022 remarks by EC's Executive Vice President Timmermans.⁴ This rich history of EGD own evolution deserves a separate research.

The EGD itself is not a single directive, regulation or recommendation but a new framework policy initiative that is based on 11 directives, intended to enhance their objectives to more ambitious levels of policy making. New amendments to the directives are to be discussed and enacted, as it is indicated by the Regulation 2021/1119, which sets the new framework for achieving climate neutrality establishing the framework and amending Regulations 401/2009 and 2018/1999 (of the "European Climate Law").

The COVID-19 pandemic delayed the EGD policies but the overall spirit of the Deal was retained at the first half of 2020, and the EC sought ways to utilize it as a post-pandemic policy instrument. Thus, the EGD was linked to Recovery & Resilience Plans (Facility) and NextGenerationEU restating the overall purpose to make the recovery green, "for the people and the planet".

Before that second half of 2021 robust economic growth across the EU,⁵ it was believed that the transition to cleaner economy and growth would require a "transitional source of energy" and this source was found to be the natural gas.

The 2021 restart of the EU and global economy had increased the demand for energy, and then the economic developments of 2022 were additionally complicated by the war of the Russian Federation against Ukraine, especially by the sanctions associated by the war and Kremlin policy to use energy export revenues to finance the invasion (Dubrovskiy, Stanchev, 2022).

Since the EGD anti-carbon focus was retained, and least nominally, the envisaged role of the natural gas as a transitional source of energy served as a quasi-subsidy to gas exporters to the EU, including Russian suppliers.

Besides this, the EGD link to NextGenerationEU requires "at least" EURO 1 trillion additional financing for the policies planned.

The original sources of revenue for financing Union's environmental actions were the Council Directive 2003/96/EC of 27 October 2003 restructuring the Community framework for the taxation of energy products and electricity (OJ L 283, 31.10.2003), the Emission Trading System (ETS) of the EU and the so called carbon taxes.

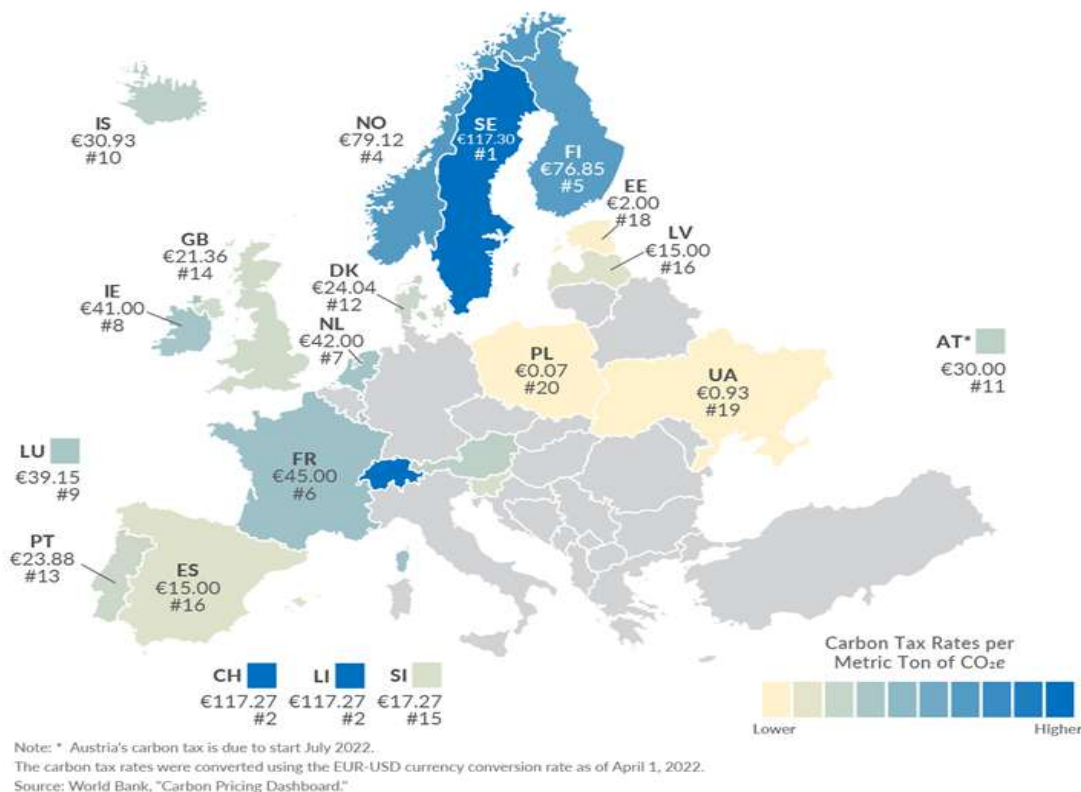
This tax is levied in parallel to ETS but, as it is shown by the map below, by mid-2022 member states and some neighboring countries apply very different rates, some symbolic (like in Poland), some very significant as, e.g. Sweden or Switzerland's carbon taxes.

⁴ See detailed presentation of the past and future EGD stages at: EDG Timeline.

⁵ Without going into detailed reference to macroeconomic statistics, it is necessary to explain the background of this rapid recovery: the recession associated with COVID-19 was different by the fact that it was caused by blockages not of the financial but the human and physical processes of the global economy, by the fact that mobility of factors of production were restricted while the human and industrial capital remained available and preserved by extensive fiscal transfers from the EU and national budget and by banks' policies to delays payment on extended credit. When the restrictions were lifted the economic growth resumed but caused price inflation that was and still is most visible in energy and global delivery chains.

Carbon Taxes in Europe

Carbon Tax Rates per Metric Ton of CO₂e, as of April 1, 2022



TAX FOUNDATION @TaxFoundation

Source: Tax Foundation

Except Estonia, Latvia and Poland none of the new member states have such tax, the case of Belgium and Germany is the same. Austria planned such tax to be introduced in mid-2022, than it was delayed but eventually entered into force from October 1: it is roughly ¼ of the Swedish tax. The experience with the carbon taxes is not unquestionably positive, as analysis of the Sweden’s case suggests (Anderson, 2019).

The new EGD financial needs will require additional revenues raised by the Union not as a contribution of the member states, co-financing by national budgets is envisaged to be at the level of about 11% of the total amount.

FISCAL COSTS OF THE EGD

The average EU taxes related to the environment declined from 6.3 to 5.65% of tax revenues of the member states from 2010 to 2020. Originally, i.e. for the same period, the environmental protection expenditures were about 2% of GDP, or EUR 0.3-0.4 trln (assuming that 2022 GDP will be 16.6 trln). This means that the new EGD projection would require additional EUR 0.6-0.7 trillion revenues.

An assessment of ECB published in mid-2022 (Delgado-Téllez, Ferdinandusse, Nerlich, 2022) found that:

- The EGD initiatives have a clear fiscal angle,
- The energy taxes in the euro area amounted to 4.8% of total public revenues in 2019,
- Transport associated taxes represented on average around 1.2% of revenues in the euro area in 2019,
- ETS covers only 3.2% of the global total CO₂-equivalent of greenhouse gas emissions, and
- Only ¼ of total public investment is climate-related (transport, energy and environmental investment), or around 1% of euro area GDP.

The rest of the environmental and climate related expenditures (to about 2% of GDP) are finance directly by the enterprise sector or by the taxpayers contributions to member states budgets.

The above quoted Regulation 2021/1119 plan is to review relevant climate and energy legislation which will be adopted in a package covering, inter alia, renewables, energy efficiency, land use, as well as the And energy taxation, CO₂ emission performance standards for light-duty vehicles, effort sharing and the EU ETS.

PAST EU EXPERIENCE: TEST TO EGD OBJECTIVES

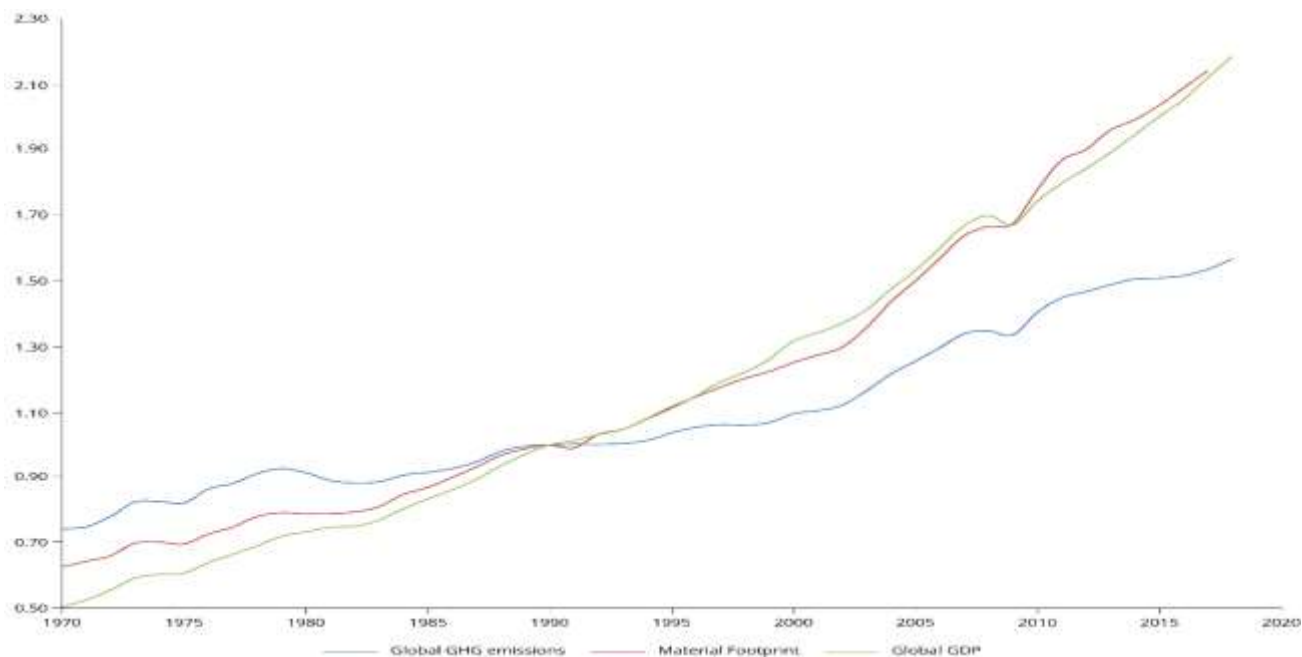
In order to assess the EGD future challenges it makes sense to review the past EU experience with environment policies and climate related damages.

The main source for such a review should be the most recent report of the European Environmental Agency (EEA). It reconstructs the performance of indicators like global GDP, Green House Gas Emissions (GHGE) and Material Footprint as a measure of resources used to produce units of GDP. The report was last updated in September 2022.

The graph gives the dynamics of the processes associated with the second EGD objective (decoupling growth from resources used). It is obvious that after 1989-1990 the GHGEs began to lag behind the GDP growth and the material footprint.

It is difficult to speculate about causalities associated with this performance. It seems that Kuznets' Environmental Curve was in play. On the other hand 1970-1990 were the decays of implementation of environment protection policies launched by many countries of the world. Last but not least, in Eastern Europe ex-Communist economies (including those of the former USSR), as inefficient and as polluting as they were, collapsed, many enterprises bankrupted of were privatized and the economies were restructured. The new owners, as a rule, were not held responsible for past environmental damages but had no choice but comply with environment protection standards. The new member states performance as monitored by the Environmental Performance of the Index (EPI) of the University of Yale, have moved from the segment of medium to worst performers to the group of the best performance, along of the old member states.

Global Picture: Relative change in main global economic and environmental indicators from 1970 to 2018



Source: EEA

The statistics of global climate-related damages (CRD) from natural events and the expenditures to deal with such damages is one of the reliable sources that allows for a comparison between the world and the EU.

“Between 1980 and 2020, weather and climate-related extremes accounted for around 80% of total economic losses caused by natural hazards in the EEA Member States, amounting to EUR 487 billion”, approximately EUR 11.9 billion a year (EEA, Losses). As a share of EU GDP the amount is negligible. But in term of lost human lives in the EU, the estimated figure is close to 140 thousand.

According to reinsuring industry reports (Swiss Re; Munich Re, 2021), from 1980 to 2019 global CRDs had grown from about 10 times, and for the EU from approximately EUR 9 billion 18 billion a year.

The ultimate EGD impacts of climate should be also assessed in relation to global pollutants. The following table demonstrates that in 2020, only the largest EU economy, that of Germany is among the top ten CO₂ contributors in the world. The Economy of Russia, which by the end of 2022 is likely to shrink to about 1/11 of the EU GDP in 2022, is likely to emission two to three times more CO₂ than Germany.

Similar is the picture of carbon emission per country and per capita: China and USA lead the charts (Deshkund, Smith, 2021).

Top 10 CO2-emitting countries in the world (Total CO2 in Mt)

China	11680.42
United States	4535.3
India	2411.73
Russia	1674.23
Japan	1061.77
Iran	690.24
Germany	636.88
South Korea	621.47
Saudi Arabia	588.81
Indonesia	568.27

Source: Worldpopulationreview

CONCLUSIONS

The inflation of 2021 and 2022 and the impacts of the Russia war on Ukraine had resulted in “spontaneous” revisions of the EGD, the most important among them are the following:

- High prices served as an incentive to invest in alternatives but the links to EU transfers delay the investment, innovation;
- Plans to close nuclear power plants are being given up and nuclear energy has been accepted as a “clean” energy resource;
- Same is true for coal thermal power plant: at least six countries of the EU, including Germany and the Netherlands delayed the facing out of the their plants;
- Other fiscal challenges are mounting up as well, e.g. defense budget are expected to hoover towards 3% of GDP or more and post-war reconstruction of Ukraine is expected to cost at least EUR 0.5 trillion;
- In a move to speed up EGD, in the second week of November, the German Bundestag agreed that the country should exit the European Energy Charter, since it is believed that it slows down the transition to cleaner and more ambitious energy sector reform.

As mentioned by Popovski, the EU is best performing and most active global jurisdiction in the area of climate change. **With regard to changing the picture globally**, however, it is certain that the EU progress may not change the global picture.

With regard to objectives of the EGD, the EEA report concluded that in global-scale, long-lasting and absolute decoupling may not be possible. The EU perspective looks better because of the share services in GDP but the reconstruction of the value chains and perspective on-shoring to avoid geopolitical uncertainty may lead to larger material use in economies of the Union. The EEA also stated that 100 % circularity is impossible, while Europe’s fundamental values are not materialistic, but still need to be agreed between the member states. The EGD (and related initiatives) require not only technological change but also changes in consumption and social practices that are difficult to impose on the citizenry.

With regard to the interplay between nudging and central planning in designing and implementing the EGD policies, it looks as if the planning and regulatory element is stronger than, and prevailing over the nudging element. In terms of Richard Thaler it is far from clear whether the EGD is providing for a sustained freedom of choice, and to what extent allows opt-outs.

LITERATURE

Anderson, J. (2019) Carbon Taxes and CO2 Emissions: Sweden as a Case Study, *American Economic Journal : Economic Policy*, vol. 11, No. 4, November 2019, pp. 1-30: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/pol.20170144> .

Bauer, P. (1957) *Economic Analysis and Policy in Underdeveloped Countries*, Durham, N.C.: Duke University Press.

Bray, S. (2022) *Carbon Taxes in Europe*, Tax Foundation, June 14, 2022: <https://taxfoundation.org/carbon-taxes-in-europe-2022/>

European Commission (EC), The EGD: https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en.

European Commission (EC), EGD Timeline: https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en#timeline

European Commission (EC), Visualise statistics for the EGD: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/wdn-20220325-1>.

EEA, European Environmental Agency, Economic losses from climate-related extremes in Europe, February 2022: <https://www.eea.europa.eu/ims/economic-losses-from-climate-related>.

EEA, Growth Without Economic Growth, Briefing by EEA, first published: 11 January 2021; last modified: 5 September, 2022: <https://www.eea.europa.eu/publications/growth-without-economic-growth>

EPI, Environmental Performance Index: <https://epi.yale.edu/>.

EU, NextGenerationEU: https://next-generation-eu.europa.eu/make-it-green_en

EU, Regulation (EU) 2021/1119 of the European Parliament and of the Council of 30 June 2021 establishing the framework for achieving climate neutrality and amending Regulations (EC) No 401/2009 and (EU) 2018/1999 ('European Climate Law'): <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32021R1119> .

EU, The European Green Deal Investment Plan and Just Transition Mechanism explained: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda_20_24.

Delgado-Téllez, M., Ferdinandusse, M., Nerlich, C. (2022) Fiscal policies to mitigate climate change in the euro area, *ECB Economic Bulletin*, Issue 6/2022: https://www.ecb.europa.eu/pub/economic-bulletin/articles/2022/html/ecb.ebart202206_01~8324008da7.en.html

Deshmukh, A., Smith, M. (2021) Visualizing Global Per Capita CO2 Emissions, December 2021. www.visualcapitalist.com

Dubrovskiy, V., Stanchev, K. (2022) Sanctions against Russia: Why and how they work, or should work, Foreign Policy Center, 10 August 2022: <https://fpc.org.uk/sanctions-against-russia-why-and-how-they-work-or-should-work/> .

Hennicke, P., Khosla, A. and co-authors (2014) Decoupling Economic Growth from Resource Consumption. (A Transformation Strategy with Manifold Socio-economic Benefits for India and Germany), GIZ, 2014: https://www.giz.de/de/downloads/giz2014-en-IGEG_2_decoupling-economic-growth.pdf.

Government of Australia (2023) Australia Climate Council - What does Net Zero Emissions Mean: <https://www.climatecouncil.org.au/resources/what-does-net-zero-emissions-mean/>.

Kraker, N., Popovski, V., Robinson, N. (2022) Fulfilling the Sustainable Development Goals: On the Quest for a Sustainable World, Abingdon (UK) and New York, Routledge, 2022.

MunichRe, Climate Change: <https://www.munichre.com/en/risks/climate-change-a-challenge-for-humanity.html>

Popovski, V. (2022) Missing Climate Action, chapter 9, in Kraker, N., Popovski, V., Robinson, N. (2022) Fulfilling the Sustainable Development Goals: On the Quest for a Sustainable World, Abingdon (UK) and New York, Routledge, 2022.

Seldon, A., Pennace, F. (2005) Everyman's Dictionary of Economics, The Collected Works of Arthur Seldon, Volume 3, Indianapolis, Liberty Fund, 2005.

SwissRe, Fact & Figures, 2021: <https://www.swissre.com/institute/research/sigma-research/sigma-2021-01.html>

Richard H. (2018) From Cashews to Nudges: The Evolution of Behavioral Economics, Nobel Prize Lecture, 8 December 2017: <https://www.nobelprize.org/uploads/2018/01/thaler-lecture.pdf>

Thaler, R., Sunstein, C. (2008) Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness, New heaven & London, Yale University Press, 2008, p. 4, 4-6.

UNDP (2018) What does It Mean to Leave No One Behind?, A UNDP discussion paper and framework for implementation, July 2018: https://olc.worldbank.org/system/files/1-5%20Pages%20from%20Discussion_Paper_LNOB_EN_lres-2.pdf

UN SDG: <https://sdgs.un.org/goals>.

World Population Review (2020) Carbon Footprint 2020.

THE MEANING OF EMOTIONAL INTELLIGENCE IN LEADERSHIP

Nikolaos Pavlidis¹, National Transparency Authority, Hellenic Republic, Athens
Albena Taneva², Sofia University “St. Kliment Ohridski”

Abstract

The article is based on research for the needs of the doctoral dissertation of Nikolaos Pavlidis under the mentorship of his supervisor, Assoc. Professor Albena Taneva. The central question is about the prerequisites and preparation for a relationship between the manager and the other participants in a leadership manner. They are traced in the connection of emotional intelligence with the overall construction of a leadership process. Findings highlight the instrumental importance of emotional intelligence for leadership.

Key words: *Leadership, emotional intelligence, leadership process.*

Emotional intelligence is a concept that is gaining more and more popularity and use. Clearly, there is something in the social and scientific environment that provokes a growing interest. We will consider emotional intelligence as instrumental to leadership. In order to build a role in a leadership way, certain prerequisites are necessary. Typically, leadership theory reflects on qualities of the personality of the leader. This issue has its own segment in leadership theories (Taneva, 2020).

Leadership is based on a variety of qualities of each individual. The question is not in what is the set of individual characteristics, but in the ability to activate them in the desired way. Emotional intelligence refers precisely to this – to the skill and understanding of this potential by everyone – how to present themselves in the relevant role in the desired way. This is one of the instruments for leadership achievement.

¹ Nikolaos Pavlidis is inspector in National Transparency Authority, Hellenic Republic, Athens. Experienced business operations leader with strong knowledge of the public sector capable of solidifying internal corporate operations networks and designing effective controls. Expertise in developing sales teams and training programmes and in providing local leadership to sales teams, insurance brokers and network managers. Excellent knowledge of insurance and financial market trends. Ph.D. Dissertation Title: “The catalytic role of Leader and Emotional Intelligence in work satisfaction and inspiration of employees. Research in the Public and Private Sector”.

² Albena Taneva is Associate Professor, Chair of the Sofia University Department of Public Administration. She is MA in Sociology and Doctor of Political Science with a dissertation “Leadership Social Model. The Case of the Rescue of Bulgarian Jews in a Political Science Discourse”. Her main teaching fields are Public Governance and Leadership, Holocaust and Civil Society. Albena Taneva is among the founders of Jewish Studies at Sofia University. She was nominated for the Shofar Award in 2010 for her exhibition “The Power of Civil Society” presented in over 80 countries. In 2017, she received the Shofar Award for Combating Anti-Semitism and Hate Speech. Albena Taneva is a member of the Bulgarian delegation at IHRA in the Academic Working Group.

It can be said that the main connection between the understanding of leadership and that of emotional intelligence is in the ability to actively include personal approach in relation to the desired result. In leadership, this involves actively making sense of the characteristics of the elements involved, namely: who the others are; who the addressees of the messages are; what is the topic in relation to which an individual enters into communication with others; what are the features of the environment and its specific characteristics. On the basis of all this, the concrete relations with the participants for the achievement of the common goal are constructed. The ability to do this and the very awareness that it matters is directly related to issues of emotional intelligence. In everyday language, this can be called insight or awareness.

In the literature devoted to leadership, a generalized model of leadership approach is often used regardless of the field of activity. If this refers to the methodology of the approach, then this is valid. However, if it is about the specifics of the field of activity, then in such a case a number of components in the leader's approach must be specified. Just as leadership in the corporate world differs from what is assumed in a political role, making sense of these nuances is the subject of emotional intelligence. A successful company manager may not turn out to be a successful minister of the economy. Of course, success in one role is a prerequisite for a positive expectation to tackle a new role. The implementation of the new role, however, implies compliance with the profile of the sector. The literal transfer of good practice profiles from one area to another is often an obstacle to achieving results. It is a misleading impression that a successful actor in a business organization can in the same way transfer his potential and with the same approach have a successful result in another sphere - for example, in a public organization or in the political environment. This means that the training of leadership skills for managers in these different spheres of activity must include an understanding of the specifics of the environment.

Very often, emotional intelligence is linked or confused with competence and with the type of education and with professional competence. This is clear in the cases of candidates for political positions who are liked and promoted only because of their successful business or because of their educational profile or university rank. The fallacy of such an expectation is that an acquired competence or qualification will be sufficient to achieve a result in a leading political position. Lack of specific management experience, for example, can be a problem in handling the new type of responsibilities of the role.

This is the case with the political experience in Bulgaria from the period 2020-2022 and the stated demands for change. In such a situation, empowering individuals on the basis of perceived competence and expecting results on that basis can lead to disappointment if the stated goals and desired results are not achieved. This can be linked to emotional intelligence deficits of various participants. In other words, it is the inability to critically assess what the deficits are in relation to the new position taken and the lack of arguments for high expectations towards achieving a result.

CONCEPTUAL CLARIFICATIONS, DEFINITIONS AND THEORETICAL MODELS OF EMOTIONAL INTELLIGENCE

In recent years, more and more researchers and companies are turning their attention to emotional intelligence. This is due to a number of studies, which show that for the professional, social and personal reputation of an individual, his intelligence doesn't play such an important role, as previously believed, but the developed or not, emotional intelligence he has.

Many consider that the concept of emotional intelligence (EQ) and consequently mental intelligence (IQ), are fields of study relatively recently without much historical background. But this view is wrong. This is because the search for answers to the above questions is quite old. More specifically, since the 1950s, we have seen a shift in the scientific and business worlds in terms of mental intelligence. More specifically, over time, there were many who stopped considering mental intelligence as the ultimate tool for measuring human intelligence. Thus, other human abilities were sought, which act as a catalyst in achieving success. Therefore, personality traits such as the emotional world, general social behavior, etc. acquired great importance. The first academic reference to emotional intelligence was made in 1971 in a McClelland study, which found that a set of skills, including self-discipline, empathy and initiative, made the most successful employees stand out from those who simply went well based on expected performance levels. The purpose of all these was to clarify their relationship with the performance of the individual in various areas of life and action (Ferres, Connell, 2004). With emotional intelligence, the emotion of general intelligence is questioned as a rigid mathematical-logical capacity and in place, a more wide visa is proposed, which is related to the processing, evaluation and use of emotional information and emerges concepts such as empathy and leadership.

By studying relevant surveys on emotional intelligence becomes clear that there is no commonly accepted definition, as is the case with cognitive intelligence. Emotional intelligence was introduced to the scientific community in 1990 by Mayer and Salovey with the characteristics of a kind of intelligence that combines emotional texture information processing skills. Later, in 1993 an article was published in the *Intelligence* magazine in which for the first time there was a reason for a sub-kind of intelligence that concerns emotions. But the term received the publication of Daniel Goleman's book (1995) entitled "*Emotional Intelligence. Why it can matter more than IQ*" and the performance of *Times* magazine (Gibbs, 1995). Undoubtedly, this is a scope targeting those who are currently pursuing the development of their staff performance. This point was considered the starting point for a series of numerous publications and investigations that followed (Kihlstrom, Cantor, 2000) and led to the appearance of emotional intelligence, refresh the interest in the relationship between emotions and knowledge (Mayer, Roberts, Barsade, 2008; Oatley, 2004).

The term EI is often controversy in the sense of general intelligence of psychology that stigmatically stains a person's academic and professional success (Ree, Earles, 1992). The opposite is a group of researchers (Bar-On, 1997; Cooper, Sawaf, 1997; Goleman, 1995;

Mayer, Salovey, 1990) who claim that general intelligence is inadequate to deal with specific aspects of human action, such as professional success, social skills and audit of emotions (Hunter, Hunter, 1984; Sternberg, Lubart, 1996).

According to Spielberger (2004) three Models of EI have prevailed:

- a) The Mayer and Salovey (1997) model in which the EI is defined as the ability to perceive, capacity and control of emotions to facilitate mental function.
- b) The Goleman (1995) model in which emotional intelligence is defined as a series of abilities and actions that guide an effective behavior.
- c) The Bar-on model (1997) in which the EI is defined as a coupling of social and emotional skills with the abilities responsible for smart behavior.

Mayer and Salovey argue that the EI is the key to understanding, evaluating, adjusting and creating emotions that facilitate cognitive functions. Man with SN can regulate his feelings both in relation to himself and to others. The requirement to activate the cognitive system requires the guidance of human actions, which plays a drastic role in emotional regulation. In their model, EI is distinguished in 4 sectors (Mayer, Salovey, Caruso, 2002):

1. Recognition and expression of emotions.
2. Emotional management.
3. Assimilation of emotions to thinking and emotional approach to thinking.
4. Understanding and analysis of emotions.

Goleman (1995) defines EI, as an ability which has a person to recognize, to understand, to process and to use emotional information, i.e. information concerning himself and other people in such a way as to achieve a better performance. In his model keywords are self-control, zeal, persistence, in other words the self-motivation.

In the view of Goleman (1998), the concept of emotional intelligence coincides with the payment of physical and mental effort aimed at implementing a desired goal. It is clear that the personality features that have to do with temperamental, resistance to hardship and failures, as well as the patience demonstrating the individual (Cairney, Faught, Wade, Corna, Flouris, 2005).

Goleman (1998), after surveys, found that there are specific areas of emotional intelligence that are related to emotional understanding and evaluation of emotions, not one of the person's own but other people who are his social surroundings. More specifically, we could say that this view refers to the understanding of the actions and way of thinking about other people. With a direct result of the above, the person acting in this way becomes capable of managing his feelings better, restrict his negative impulses, as well as interacting his relationships with his environment smoothly avoiding conflicts, demonstrating patience but also calm persistence in achieving the target he has set. Finally, a very important factor, Goleman considers the self-awareness, with which the person can interpret and understand his mental world in an objective manner.

Bar-on (2000; 2006) is one of the most important researchers of emotional intelligence, as he pays more attention in the field of emotions and of course, to the social dimension of

emotional intelligence. In his model the EI and the Social Intelligence are correlated. He defines social emotional intelligence as a meeting area of emotional and social skills responsible for a better understanding of our own inner world, about the quality of our social relations and our response to our daily obligations. His study is made up of a plurality of non-cognitive abilities, which have their origin from the same concept of emotional intelligence. In his perception, emotional intelligence is largely responsible for how people manage any problems and stressful circumstances. More specifically, Bar-On summarizes useful, in his opinion, skills, which man is good to have, in five. So we have the following categories:

- ✓ Capacities involving the inner world of the individual, as well as properties that have to do with the understanding of his emotions, self-esteem, tendency to raise and achieve goals and finally, the need of a person to be able to be freely expressed without restrictions.
- ✓ The possibilities that the person has to enter into interpersonal relationships, as well as being moral and consistent in his colleagues with other people.
- ✓ The adaptability available to the individual, as well as his or her ability to resolve conflicts with partners, friends and family members.
- ✓ Self-sufficiency and the reigning of oneself, so as not to be seduced by strong emotions.
- ✓ The positive treatment of life and difficulties that it entails (Platsidou, 2004).

In Bar-On's view, emotional intelligence has great room for improvement with the help of special educational techniques and methods. In addition, Bar-On (2006) is the first of the researchers of emotional intelligence to create a scientifically documented method of calculating it. He was also a pioneer in the discovery of the term Emotional Quotient (EQ) of General Intelligence. In their study, Salovey and Sluyter (1997) entitled "*Emotional Development and Emotional Intelligence*" attempted to define the concept of emotional intelligence, in terms of the individual's ability to judge and evaluate the situations around him, as well as to express his emotions, in such a way as to help the person to promote his mental development.

Cooper (1997) argued that emotional intelligence isn't only related to a person's personality, but also to the general environment of his life. He considered that emotional intelligence has five dimensions that have specific characteristics and abilities such as the ordinary environment, which as a component has the satisfaction of the individual from his environment. Next is the emotional awareness, not only of the feelings of others but also of our own. Next is competitiveness, where individuals want to constantly set goals and achieve them. It is also the attitudes and values of individuals, which determine the degree to which a person is dynamic, complete as a personality and what he expects from his life. The last category is the state of health, but also the quality of life of a person, which significantly determine the areas of his personal and professional life (Platsidou, 2004).

In contrast to the above theory, another view was expressed by Mayer and Cobb (2000), which also deals with the ability of individuals to perceive any emotional information in the environment, with the main tools being the perceptual ability, the memorizing, understanding and finally curbing their personal feelings.

Cooper and Orioli (2005) consider emotional intelligence as a capacity that people feel, understand, and finally make use of a positive result for them, the power of human emotions. It goes without saying that, over the years, many definitions dependent on the theoretical placement of each researcher have emerged, by the fact that this researcher intensifies his or her theory to the model of skills or the mixed model for the EI and the way each scientist defines the relationship to Social Intelligence.

Zeidner, Shani-Zinovich, Matthews and Roberts (2005) consider that EI should meet the following criteria to consolidate as a scientific sector:

1. There should be a conceptual agreement between the experts.
2. Like any psychometric test, EI measurement tests should be checked for their validity and reliability.
3. The Model of EI should be innovative and original.
4. There should be a practical correlation, i.e. can be applied to the educational and work environment and in the field of clinical psychology.

Bar-on handles uniformity with EI and Social Intelligence, while Mayer and Salovey consider the EI as a department of SI. In addition, there are different views on the part of the personality system to be installed. In the above models there appear to be contradictions, variations and overlaps. This led the theorists to speak for two wider categorizations of the EI models. The EI models are distinguished in Ability/Skill Models and Mixed Models, depending on whether the conceptual limits of the EI are narrow or more flexible and open (Levitats, Vigoda-Gadot, 2017; Vigoda-Gadot, Meisler, 2010).

In the Mixed Ability/Skill Model, EI is defined as a concept that is structured by the presence and individual features that contribute to the composition of personality and the ability of a man to adapt and successfully meet the circumstances with which he is confronted. . It is therefore clear that the definition of EI contains elements both from the field of personality and from the field of social (Thorndike, 1920) and personal (Gardner, Fischer, Hunt, 2009) intelligence.

In addition, the tests of a mixed model resemble personality measurement tests and therefore have been criticized, as it is argued that an overlap between the measurement areas of these instruments are observed.

However, the mixed model EI as it has a more holistic approach, it is appropriate for practical application and can be used to predict a person's social and work course. On the other hand, Bond and Donaldson-Feilder (2004) emphasize that multiple abilities that a mixed model encompasses, don't correspond to specific mental functions, which makes it difficult to transfer EI to scientific theory and to study it accurately.

PERSONALITY CHARACTERISTICS WITH EMOTIONAL INTELLIGENCE

When we refer to emotional intelligence as a general characteristic of personality, we refer to a complex of emotions, social skills and personal characteristics, which play a key role in the management of situations arising from the social environment. The complex of these properties is summarized in the following data (Bar-On, 1997):

- ✓ The individual, inner abilities that a person has and enable him to know and judge his feelings and even to be immersed in them.
- ✓ The skills that a person has on an interpersonal level that enables him to share the feelings of others and to enter into personal relationships.
- ✓ The ability of the “chameleon”, i.e. the one who has to adapt quickly and effectively to any environment, to manage immediately and successfully the new data and to turn any negative feelings of others about his person, into positive feelings for him .
- ✓ The ability of a person to cope with stressful situations, reduce stress levels and balance situations by positively affecting those around him. In addition, it has the ability to prevent the onset of stressful situations or to quickly restore calm.
- ✓ The methods of activity and the general factors that affect the psychology, concern the degree to which a person is optimistic about life in general and the people around him. Also, the degree can be added to which he feels happy with himself and this happiness is expressed in a positive way in the people around him.

Nowadays, there is a growing interest in the advancement of research on emotional intelligence. This is due to the tendency of people to perceive emotional intelligence as responsible for determining the human intelligence and personality that each person has. At the same time, there is a lively interest in whether and to what extent, emotional intelligence affects the successful course of man, on a professional, personal and educational level (Tsaousis, Nikolaou, 2005).

According to scholars such as Dulewicz and Higgs (2001), emotional intelligence and, consequently, the results of research to date have been studied by disciplines such as psychology and business administration. In addition, its application in sectors such as companies and organizations is gaining more and more ground. In recent years, researchers have also drawn attention to the fact that emotional intelligence can help companies see in their employees personality traits, such as being able to lead a team, the ability to set goals and achieve them, as well as the team spirit that distinguishes an employee.

Researches have shown that people with a high level of emotional intelligence are able to achieve their goals to a greater extent, work more efficiently, driven by teamwork, resulting in a spirit of cooperation, as well as the ability of these individuals adapt rapidly to changes in their environment (Vakola, Tsaousis, Nikolaou, 2004).

Based on the above, we realize that people with high emotional intelligence (Terrell, Hughes, 2008; Wong, Law, 2002) have the following characteristics as personalities:

- ✓ They can anticipate both the dangers that lurk and the opportunities that are often indistinguishable, yet curb their emotions, guided by logic, trying to interpret and understand the messages of the environment.
- ✓ They have an impartial judgment, as they are not affected by superstitions, which sometimes occupy society.
- ✓ They have the ability to unite and reconcile, if necessary, the people around them, as they do not behave negatively towards their subordinates, whom they praise for their effort.

- ✓ Finally, they are possessed by noble feelings, such as sincerity in intentions, support, but also animation of their subordinates.

There are many who think that emotions in the workplace are useless. Proponents of such views are unaware that the employee who participates in the production process with the work he performs, has his own personality and needs. At this point, it is good not to forget to mention the fact that in Greece, the concept of emotional intelligence doesn't have the acceptance it deserves from the executives of companies or organizations. In contrast, in countries mainly in Western Europe or America, companies use the principles of emotional intelligence in achieving their goals, considering it a great tool.

Furthermore, in the characteristics that govern emotional intelligence, we can emphasize that, in theory, men and women have the same levels of emotional intelligence, with differences in its individual characteristics. More specifically, we see that men have a greater degree of self-confidence and optimism, while they are more resilient to situations of intense stress. On the other hand, women seem to understand their emotional world better and show more insight (Fatt, Howe, 2003).

CONNECTION OF EMOTIONAL INTELLIGENCE AND LEADERSHIP

Work isn't just an abstract concept, it isn't just a place, it isn't just people but it is all interwoven harmoniously and above all it is the network of overt and latent relationships that take place throughout its process. The different times of the various types of communication developed within this relationship network don't negate that they are responsible for forming a variety of emotions and for their quality in the workplace. Thus, through our daily contacts either with our colleagues or our subordinates, the so-called "emotional climate or environment" is formed (Ashkanasy, Daus, 2002). Sometimes it works prohibited and encourages workers in further action and sometimes dissuasive and removes them from the payment of any improvement movement. Over the past 20 years there has been a strong research interest in finding the degree of correlation between EI and leadership, but that is not always the expected one (Drenos, 2018).

The EI makes its appearance when executives of companies/organizations begin to perceive their leadership differently from what was seen as a norm of leadership in the context of a rigid authoritarian administration. When emotion, collaboration, teamwork, peaceful disposition in an organization take precedence over cold logic, competitiveness, individuality and intolerant climate, when leaders address the sentiment of their employees, (Goleman, Boyatzis, McKee, 2002), then we can discuss the foundation of meaningful leadership.

Coetzee and Schaap (2005) argue emotional abilities are by no means a brake on evolution but instead lead to increased productivity and job satisfaction. George (2000) also positively associates the EI with effective leadership and cites five points that determine a leader's behavior and lead to the correlation between EI and successful leadership:

1. The promotion and defense of collective objectives and objectives.
2. The development of appreciation on his face and the creation of the belief that for the leader his employees are unique and irreplaceable.

3. The creation of a confidential climate imbued with optimism, collegiality, enthusiasm and self-confidence.
4. The support for flexibility and innovative action.
5. The stability of “identity” in the organization.

According to Ryback (1998) in his book *“Putting Emotional Intelligence to Work: Successful Leadership is More Than IQ”*, an emotionally intelligent leader, in particular, exhibits 10 key behaviors that set him apart from his less emotionally intelligent colleagues:

1. He isn't judgmental and irony. His remarks are well-intentioned and constructive.
2. He has empathy and shares the concerns of others. In fact, he brings examples from his experience to help his colleagues better understand themselves.
3. He isn't ill-intentioned. He has honesty and candor. He is not trying to frame his subordinates and his objectives are clearly stated.
4. Whenever his subordinates need him, he's present. He takes responsibility for his own things and doesn't try to pin the blame on others when something doesn't materialize. He applies transparency and doesn't conspire against others. Honesty is an eminently well-known thing. The decisions he takes are not unilateral but have been taken on the basis of the opportunities he has given to all those directly involved. They are the result of pluralism and that is why they are accepted.
5. He pays attention to both the tree and the forest. He doesn't get caught up in the partial, but he doesn't underestimate it either. He's interested in the bigger picture, the surrounding atmosphere.
6. He tries to create a sense of a group identity and therefore doesn't hesitate to share feelings with others in the workplace. In this way he gains the trust of his colleagues by giving the impression that he has a strong personality, which makes him respected by his colleagues. He contributes to the development of teamwork since his colleagues appreciate the fact that he shares something of himself with them.
7. He cares about his colleagues and supports them by making them understand that he relies on them and that they are of particular value to him.
8. He doesn't overcome conflicts but always tries to resolve them by restoring the friendly and cooperative spirit in the business. He's trying not to lose control, so he doesn't underestimate the frictions and doesn't want them to get uncontrollable.
9. He wants his employees to evolve and therefore encourages them to take initiatives and to dare innovative actions. He leaves room for his colleagues and welcomes their proposals that contribute to the development of the organization or company he leads.
10. He has a vision that zealously supports it. But that doesn't mean he's isolated and being selfish. On the other hand, being confident, he knows he doesn't have to prove anything.

It is therefore clear that the EI can play a key role in understanding, evaluating and shaping the working environment.

Results of a series of surveys (Ashkanasy, Tse, 2000; Gita, Thenmozhi, 2015; McClelland, 1998; Williams, 1994) have shown that people with a high EI index contribute positively to the work performance of their employees, to the promotion and exploitation of their talent, to the promotion of innovation, to the improvement of the quality of the services provided and in general to the well-being of a fertile working climate that is the greenhouse of work enthusiasm, which leads to job satisfaction.

Moreover, it is worth mentioning that some of the skills that a leader oriented to change must possess, i.e. the ability to understand, evaluate, externalize, regulate and use emotions are also characteristics of a person with high EI as proposed by Mayer and Salovey (1997).

Interestingly enough, the three main characteristics of emotional intelligence proposed by Salovey and Sluyter (1997) in their theory are identical to the skills needed for a change leader: (1) The ability to evaluate and express emotions, (2) the ability to regulate emotions and (3) the ability to use emotions for planning, creative thinking, redirection of attention and self-motivation.

According to Goleman (1996) a person can have a successful professional career if he combines empathy with the ability to effectively manage his interpersonal relationships and with the ability to carry out successful communication acts. In 2000 he spoke of six types of (style) leadership that are intertwined with the EI and affect employee performance. These types are: the coercive, the visionary, the affiliative, the democratic, the pacesetter and the coaching.

Really successful and effective leaders don't use only one of these styles, but they have the flexibility to switch styles according to the needs they see being created in the business. Goleman believes that leaders who display four of the six styles, especially visionary, democratic, humanitarian and consulting, create the best organizational climate in their businesses and achieve the highest performance.

Williams' (1994) survey of directors of insurance companies showed that managers with EI achieved better financial performance; McClelland's (1998) survey of directors of a food and beverage company showed that senior executives with EI skills exceeded the company's predetermined annual targets by 15-20% compared to senior executives who didn't have EI. It is also worth mentioning the research of Claudio Fernandez-Araoz on a sample of 515 managers from Germany, Japan and East America in order to detect the causes that lead to a successful leadership. As shown in the diagram below, the profiles of successful and failed managers differ significantly in three elements: experience, cognitive intelligence and emotional intelligence.

The same researcher argued that, if these three characteristics are combined in certain ways, they lead to successful leadership and can therefore be criteria for recruiting future employees to senior management positions. More specifically:

1. Very strong positive correlation shows the years of experience and consequent experience with EI. In this case, an employee with a moderate IQ doesn't mean he is going to fail.
2. Strong positive correlation show a high IQ with EI. In this case, an executive with a few years of experience doesn't mean that he will fail.

3. Low correlation shows years of service and high IQ with low EI. This means that leadership with a person who possesses these characteristics, i.e. has experience, has academic knowledge but lacks emotional skills, is prescribed to fail within a modern business or organization.

A leader with a high EI should know the best way to reward his employees so that they experience positive emotions, which in turn translate into an increase in motivation, commitment and performance (Brief, Weiss, 2002). Also, creating a positive and optimistic climate among workers leads to better cooperation between them in providing mutual assistance and other constructive forms of social behavior.

According to Vakola, Tsaousis and Nikolaou (2004) employees in an enterprise are more receptive to change and adapt better and faster to them when their managers have high levels of emotional intelligence, which means that they know how to better guide their subordinates and better manage occupational risks. Thus, it is obvious, that people who possess high emotional intelligence, can be more optimistic, that they will achieve their goals, as opposed to people who have low levels of emotional intelligence.

Further, we could mention that there is an opposite correlation between difficulties and emotional intelligence. This is because, individuals who have increased emotional intelligence, can adapt and better cope with any difficulties of life (Tsaousis, Nikolaou, 2005). They are therefore able to better manage the situations around them, thus achieving their objectives, as well as broadening their social environment (Kunnanatt, 2004). They are also more cooperative and ethical, both professionally and personally (Deshpande, Shu, 2005).

People who don't possess high emotional intelligence are possessed by feelings of insecurity and reduced adaptability to any changes (Scott-Ladd, Chan, 2004). Also, there are feelings such as aggressive mood, insecurity, antisocial behavior, poor psychology, inability to coexist and work with other people, etc. The negatives, however, that come from low levels of emotional intelligence don't stop here. This is because, as research has shown, there is a high correlation between low levels of emotional intelligence and phenomena such as depression, alcoholism and smoking (Brackett, Nezlek, Schutz, Sellin, Salovey, 2004).

Analyzing the relationship between emotional intelligence and leadership processes has important explanatory potential for the possibility of given leader-follower relationships rising to the level of leadership. As is known, many see leadership as a way of manifesting themselves. In fact, the literature review of emotional intelligence for the needs of the dissertation research, presented in this article, shows that these two concepts are in an immanent relationship. Moreover, tracing the relationship between the concepts of emotional intelligence and leadership allows highlighting the great importance of the issue of leadership as managing oneself in a role. This makes it clear how insufficient a narrow professional competence or a good diploma are in themselves to obtain the sought-after leadership effect. Based on the review of approaches to emotional intelligence in relation to leadership, it is possible to highlight the differences between leadership in the corporate world and that in public organizations and politics.

All this has particular importance in periods of political crisis, such as the period of the twenties of the 21st century. It is clear that the signs of a political crisis are present practically everywhere, not only in Europe, but throughout the world. We are witnessing conflicts and wars in regions where, until recently, military action seemed unthinkable. Challenges to modernity do not cease to present their tests: financial instability, terrorism and security problems, the Covid-19 pandemic - these are only some of the unimaginable problems that await solutions from the empowered. The exercise of political power in the present seems a rather thankless and even dangerous occupation. In this context is the main conclusion of the present analysis. It is about the instrumental importance of emotional intelligence in achieving the standard of leadership relationships between leaders and participants. To the extent that those involved approach their roles with the necessary understanding of the profile of the activity, of the participants and of the particularities of the environment, to that extent they will hold the key to success. This is because they will be able to actively adjust the characteristics of their individuality to the process according to its specificity and profile of the role they are engaged with. This refers both to the variability of the trainings and to the results in the process of interaction between all interested parties to achieve their common goal.

BIBLIOGRAPHY

Ashkanasy, N., Daus, C. (2002) Emotion in the Workplace: The New Challenge for Managers. *Academy of Management Executive*, 16. 10.5465/AME.2002.6640191.

Ashkanasy, N., Tse, B. (2000) Transformational leadership as management of emotion: a conceptual review. *Emotions in the Workplace: Research, Theory and Practice*. Quorum Books/Greenwood.

Bar-On, R. (2000) Emotional and social intelligence: Insights from the Emotional Quotient Inventory, in R. Bar-On, J. D. Parker (Eds.) *The handbook of emotional intelligence: Theory, development, assessment, and application at home, school, and in the workplace*, Jossey-Bass, 363–388.

Bar-On, R. (2006) The Bar-On model of emotional-social intelligence (ESI). *Psicothema*, 18, 13–25.

Bar-On, R. (1997) *The emotional quotient inventory (EQ-i): A test of emotional intelligence*. Toronto: Multi-Health Systems.

Bond, F., Donaldso-Feilder, E. J. (2004) The relative importance of psychological acceptance and emotional intelligence to workplace well-being. *British Journal of Guidance & Counselling*, 32, 187 - 203.

Brackett M. A., Nezlek, J. B., Schutz, A., Sellin, I., Salovey, P., (2004) Emotional intelligence and social interaction. *Personality and Social Psychology Bulletin*, Vol. 8, 1018- 1034.

Brief, A. & Weiss, H. (2002) Organizational Behavior: Affect in the Workplace. *Annual review of psychology*, 53, 279-307.

- Coetzee, C., Schaap, P. (2005) The relationship between leadership behaviour, outcomes of leadership and emotional intelligence. *South African Journal of Industrial Psychology*, 31. 10.4102/sajip.v31i3.207.
- Cooper, R. K. (1997) Applying Emotional Intelligence in the Workplace. *Training and Development*, 51(12), 31–8.
- Cooper, R. K., Orioli, A., (2005). Executive EQ. Emotional Intelligence in Leadership and Organizations. New York. Perigee Book.
- Cooper, R. K., Sawaf, A. (1997) *Executive EQ: Emotional Intelligence in Business*. London: Orion Business Books.
- Cairney, J., Hay, J. A., Faught, B. E., Wade, T. J., Corna, L., Flouris, A., (2005). Developmental coordination disorder, generalized self-efficacy toward physical activity, and participation in organized and free play activities. *The Journal of pediatrics*. 30-45.
- Gardner W. L., Fischer D., Hunt J. G. (2009) Emotional labor and leadership: A threat to authenticity? *The Leadership Quarterly* 20, 466–482.
- Deshpande, S. P. & Shu, X. (2005). The impact of emotional intelligence on counterproductive behaviour in China. *Management Research News*, Vol. 5, pp. 75-85.
- Drenos, D. (2018) Η Συναισθηματική Νοημοσύνη στο Χώρο της Εργασίας. Μια Κριτική Προσέγγιση. Retrieved June, 20, 2022.
- Dulewicz, S.V., Higgs, M. J. (2001) Emotional intelligence general and general 360 user guide. Windsor. NFER-Nelson.
- George, J. M. (2000) Emotions and leadership: The role of emotional intelligence. *Human Relations*, 53, 1027 – 1055.
- Goleman, D., Boyatzis, R. E., McKee, A. (2002) *The new leaders: Transforming the art of leadership into the science of results* (p. 14). London: Little, Brown.
- Goleman, D. (1998) *Working with emotional intelligence*. New York. Bantam Books.
- Goleman, D. (1995) Emotional intelligence, imagination, cognition and personality. *Personality and Individual Differences*, Vol. 9, 185-211.
- Gibbs, N. (1995, October 2). The EQ factor. *Time*, 60–68.
- Gita, P.C. & Thenmozhi, R. (2015). The role of personality on perceived diversity climate among employees in organization. Retrieved June, 2022 from https://www.researchgate.net/publication/344750608_The_role_of_personality_on_perceived_diversity_climate_among_employees_in_organisation/citation/download
- Fatt, J. P. T., Howe, I. C. K., (2003) Emotional intelligence of foreign and local university students in Singapore: Implications for managers. *Journal of Business and Psychology*, Vol. 3, 345-365.
- Ferres, N., Connell, J., (2004). Emotional intelligence in leaders: an antidote for cynicism towards change? *Strategic Change*. Vol. 13, pp. 61-71.
- Hunter, J. E., Hunter, R. F. (1984). Validity and utility of alternative predictors of job performance. *Psychological Bulletin*, 96(1), 72–98.

- Kihlstrom, J. F., Cantor, N. (2000). Social intelligence, in R. J. Sternberg (Ed.), *Handbook of intelligence*, 2nd ed. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press, 359-379.
- Kunnanatt, J. T. (2004) Emotional intelligence: the new science of interpersonal effectiveness. *Human Resource Development Quarterly*, Vol. 4, 489-495.
- Levitats, Z., Vigoda-Gadot, E. (2017) Yours emotionally: How emotional intelligence infuses public service motivation and affects the job outcomes of public personnel. *Public Administration*, 95.10.1111/padm.12342.
- Mayer, J. D., Cobb, C. D. (2000) Educational policy on emotional intelligence Does it make sense? *Educational psychology review*. Vol. 12, 163-183.
- Mayer, J. D. Roberts, R., Barsade, S. (2008) Human Abilities: Emotional Intelligence. *Annual review of psychology*, 59, 507-36.
- Mayer, J.D., Salovey, P., Caruso, D.R. (2002) *Emotional Intelligence Test (MSCEIT)*. Toronto, Canada. Multi-Health Systems, Inc.
- Mayer, J. D., Salovey, P. (1990) Emotional intelligence. *Cognition and personality*. Vol. 9, 185-211.
- Mayer, J. D., Salovey, P. (1997) What is emotional intelligence. In P. Salovey, D. Sluyter (eds.): *Emotional development and emotional intelligence: implications for educators* (pp. 3-31). New York. Basic Books.
- McClelland, D. C. (1998) Identifying competencies with behavioral-event interviews. *Psychological Science*, 9(5), 331-340.
- Oatley, K. (2004) *Blackwell brief histories of psychology. Emotions: A brief history*. Blackwell Publishing.
- Platsidou, M., (2004) Συναισθηματική νοημοσύνη: Σύγχρονες Προσεγγίσεις μιας παλιάς έννοιας. *Επιστήμες Αγωγής*, Vol. 1, 27-39.
- Ree, M. J., Earles, J. A. (1992) Intelligence is the best predictor of job performance. *Current Directions in Psychological Science*, 1(3), 86-89.
- Ryback D. (1998) Putting emotional intelligence to work. Successful leadership is more than IQ. Butterworth-Heinemann.
- Salovey, P., Sluyter, D. J. (1997) *Emotional development and emotional intelligence*. New York, Basic Books.
- Scott-Ladd, B. & Chan, C. C. A., (2004). Emotional intelligence and participation in decision-making: strategies for promoting organizational learning and change. *Strategic Change*, Vol. 13, pp. 95-105.
- Spielberger, C. D. (Ed.) (2004) *Encyclopedia of applied psychology*. Elsevier Academic Press.
- Sternberg, R. J., Lubart, T. I. (1996) Investing in creativity. *American Psychologist*, 51(7), 677-688.
- Taneva, A. (2020) *Towards Leadership as Applied Concept*, in: *Public policy.bg*, Volume 11/Number 1/April 2020, 11 (1).

- Terrell, J. B., Hughes, M. (2008) *A Coach's Guide to Emotional Intelligence. Strategies for Developing Successful Leaders*. Pfeiffer Publish.
- Thorndike, E. L. (1920) Intelligence and its uses. *Harper's Magazine*, 140, 227-235.
- Tsaousis, I., Nikolaou, I. (2005) Exploring the relationship of emotional intelligence with physical and psychological health functioning. *Stress and Health*. Vol. 21, 77-86.
- Vakola, M., Tsaousis, I., Nikolaou, I. (2004) The role of emotional intelligence and personality variables on attitudes toward organizational change. *Journal of Managerial Psychology*, Vol. 2, 88-110.
- Vigoda-Gadot, E., Meisler, G. (2010) Emotions in Management and the Management of Emotions: The Impact of Emotional Intelligence and Organizational Politics on Public Sector Employees. *Public Administration Review*, 70, 72 - 86.
- Williams, D. (1994) *Leadership for the 21st Century: Life Insurance Leadership Study*. Boston: HayGroup.
- Wong, C. S., Law, K. S. (2002) The effects of leader and follower emotional intelligence on performance and attitude: An expolatory study. *The Leadership Quarterly*, Vol. 13, 243-274.
- Zeidner, M., Shani-Zinovich, I., Matthews, G., Roberts, R. D. (2005) Assessing emotional intelligence in gifted and non-gifted high school students: Outcomes depend on the measure. *Intelligence*, 33(4), 369–391.

NEW PROJECTS AND STUDIES

A NEW RENEWABLE SOURCE OF ENERGY USING THE SULFIDES IN THE DEEP BLACK SEA WATERS

Venko Beschkov¹, Institute of Chemical Engineering
Vladislav Hristov², Recon Research Center

Abstract

There is one for now non-developed renewable energy source (RES). It is the energy of hydrogen sulfide dissolved in the deep waters of the Black Sea. Bulgaria could obtain additionally energy potential equivalent to 50 TWh due to the annual increase of hydrogen sulfide content. This amount is comparable to the annual energy consumption of Bulgaria. The technology may be of benefit not only Bulgaria and the Black Sea countries but for the entire Balkan Peninsula (currently heavily relying on lignite coal) and the EU.

Keywords: *renewable energy source, National recovery and resilience plan, climate change.*

JUSTIFICATION

There is one for now non-developed renewable energy source (RES). It is the energy of hydrogen sulfide dissolved in the deep waters of the Black Sea. Bulgaria could obtain additionally energy potential equivalent to 50 TWh due to the annual increase of hydrogen sulfide content. This amount is comparable to the annual energy consumption of Bulgaria.

The Institute of Chemical Engineering at BAS and the Rocon Research Center SA have worked for the last fifteen years on the research and laboratory experiments on this subject. There are developed and tested laboratory samples of the main units of the technology. The obtained results show unambiguously the environmental, technical and economic feasibility of the introduction of the so-called "Sulfide Electric Power Plant" (SEPP) into the electricity

¹ Venko Beshkov is a Professor at the Institute of Chemical Engineering of the Bulgarian Academy of Sciences and he is its former director, as well as former Deputy Minister of the Environment. Graduated from "Applied Chemistry" at the Sofia University "St. Kliment Ohridski". He is a member of numerous national and international professional and expert organizations. He is the author of dozens of publications and several monographs. His scientific interests are in the field of biochemical engineering, bioreactors, mass transfer, environmental protection, and pharmaceutical products.

² Vladislav Hristov has Ph.D. and he is the manager of "Rokon Research Center" JSC. He graduated in mathematics from the Sofia University "St. Kliment Ohridski". While still a student, he started working at the Center for Accelerated Implementation "Progress", which later grew into the Institute of Technical Cybernetics and Robotics. Since the beginning of the 90s, he has been engaged in entrepreneurship and expertise in the field of energy technologies. He is one of the leading experts in the field of the Energy sector in Bulgaria.

distribution system. The intellectual property is protected by two patents and one useful model. The environmental benefit is enormous because the proposed technology contributes to the cleaning of the Black Sea of hydrogen sulfide.

DESCRIPTION OF THE PROJECT

The Black Sea basin differs from the other seas by the presence of dissolved hydrogen sulfide and sulfide (H_2S , HS^- и S^{2-}) in considerable concentration at depths below 150 meters. It is product the activity of thiobacteria reducing the sulfates (SO_4), being natural component of the sea water. The energy producing equipment oxidizes back sulfide to sulfate. Hence, in the considered case sulfide are renewable energy source (RES). The annual increase of hydrogen sulfide is 20 mln tons and its processing could produce up to 100 TWh electrical energy. It corresponds to a continuously operating facility of 12 000 MW.

The sulfide potential of the Black Sea is about 5 bln tons, equivalent to 25000 TWh electricity. Hence, if new RES with power of 40 000MW will be introduced, the produced green energy will consist 10% of the annually used electricity in EU and the Black Sea will be cleaned for sulfide to a considerable depth.

SEPS operates on floating rigs, anchored beyond the continental shelf at 10 to 90 km from the coastline, depending on the bottom relief. The rigs are equipped by inlet pipes to supply water to the surface from the 1000 meters depth. Hence, the dissolved sulfide are extracted from the supplied water and electric energy is produced. The processed water is discharged to depths of 300 meters by outlet pipes.

The system is closed, it operates under oxygen-free conditions and does not admit the propagation of anaerobic pathogens. Sulfide sufficient for the yield of 1 kWh electricity are extracted from 16 cubic meters seawater.

The electricity is transferred to the shore in high-tension mode by underwater cables.

ADVANTAGES AND EFFECTS OF THE SEPP APPLICATION

1. For the Black Sea region, SEPP is a Base load power plant with continuous operation during the entire period of operation. Because it is made up of more than a hundred individual modules, annual shutdowns for technological repairs are avoided, with the removal of one module reducing power by less than one percent.
2. During operation, expenses are constant and do not depend on the amount of electricity produced. This allows to maintain a constant economically justified price, which will stabilize the price levels in the market.
3. SEPP behaves as a battery for the electricity grid. It means, that it produces the amount of energy that is demanded in the moment, i.e. there is no over-production at missing users. The power station can operate continuously with regulated capacity from 0 to 100% output power.
4. The process does not generate any harmful emissions in air and water. The energy production is fully automated and does not demand personnel. The entire technological process is remotely controlled. SEPP does not represent any threat for the environment at possible accident.

5. The capital costs of SEPP are comparable to the ones for construction of nuclear power stations. They are between 5,000 and 6,000 Euros for installed power of 1 kW. This energy does not require subsidies for green energy and it could compete on the free non-regulated market.
6. Drastic decrease of the import of energy sources (oil, natural gas, nuclear fuel). Nowadays, 54% of the energy sources demand is covered by import to Bulgaria and EU. The running changes in the transport structure to increase the share of electricity this percentage will increase. The strategic objective to turn all of the electricity production to local resources becomes achievable by introducing SEPP. This fact will guarantee the energy security of the country in electricity.
7. Creating export potential for green energy. There are schemes in the EU enabling the member states to develop RES in a relatively cheaper way, to sell the surpluses to the states where this production is more expensive and thus to achieve the common target at the possible lowest expenses. These facts open the access to a considerably big market of RES.
8. These two facts will lead to conditions enabling almost elimination of Bulgaria's current account for the deficit, currently due more than 50% to imports of natural gas, crude oil and nuclear fuel from state owned or state controlled companies of the Russian Federation.
9. The production of floating rigs will open more than 15,000 new jobs for qualified workers at the labor market. It is a development of new production branch with considerable export capacity. Since the share of Bulgaria in the Black Sea region is below 7%, there will be a big market for SEPP in Turkey, Ukraine, Russia, Romania and Georgia.
10. The improvement of the environmental conditions in the Black Sea is a grandiose task by itself. The back gaining of hydrogen sulfide free zone of 150 meters only the aerobic space in the sea will be increased twice. This fact will enhance the development of biosphere with fishery and aquacultures.
11. Ensuring the economy and customers by cheap energy. The price of energy determines to high extent the potential of economy development. The transition to non-regulated market of affordable energy prices will have a social effect on the population. The expected price of SEPP energy is 75 Euros/MWh for the year 2025, being lower than the average price of electricity produced by RES according to the EU forecasts.

NECESSARY ACTIONS

It is necessary to finalize the SEPP technology financing the following activities:

1. Pilot project for construction of fuel cell of 100 kW power.
2. Pilot project of enrichment unit with a coefficient **1:20** for increasing sulfide concentration in sea water containing **10 g per cubic meter** sulfide.

THE TOTAL ESTIMATE OF THE TARGET FINANCING IS BETWEEN 14 AND 16 MLN EURO.

БЪЛГАРСКИ ИНОВАЦИИ В ТЪРГОВИЯТА С ХИПОФИЗНИ ЖЛЕЗИ ПРЕДИ ДЕМОНТАЖА НА ЖЕЛЯЗНАТА ЗАВЕСА (Преглед на обсъжданията от една конференция)¹

Мартина Бозукова², Mediapool.bg

Даниела Колева³, Софийския университет „Св. Климент Охридски“

Резюме

Текстът представя резултати от изследване, посветено на износа на хипофизни жлези от България. През 80-те години на XX век Националният институт по ендокринология, геронтология и гериатрия към Медицинска академия се оказва въвлечен в необичаен търговски обмен - износ на хипофизни жлези, извлечани от трупове при рутинна аутопсия в българските болници. Част от получената валута се използва за набавяне на оборудване и консумативи за изследователските и терапевтични дейности на института. По повод на резултатите проф. Даниела Колева от Софийския университет „Св. Климент Охридски“ изнася доклад с красноречивото заглавие “Ние не можем да пътуваме в чужбина, но поне органите ни могат”.

Ключови думи: износ на хипофизни жлези; социалистически период; България.

¹ Статията е публикуваната за първи път в електронното издание Mediapool, на 31 март 2023 г. (виж: <https://www.mediapool.bg/balgarskiyat-otpechatak-v-targoviyata-s-hipofizni-zhlezi-prez-zhelyaznata-zavesa-news346361.html>). Поради откривателския характер на резюмираното изследване, *Публични политики*.bg публикува обзора с незначителни редакции, свои заглавия и с любезното съгласие на автора и Mediapool.

² Мартина Бозукова е дългогодишен журналист с интереси и опит при отразяването на новини в областта на медицината, общественото здраве и фармацевтичния пазар. Носител на няколко журналистически награди, сред които “Валя Крушкина – журналистика за хората“. Автор и съавтор на анализи в областта на здравната политика.

³ Даниела Колева е професор в Софийския университет „Св. Климент Охридски“ и е един от най-видните изследователи на паметта ни за социалистическия период. Основните области, към които насочва изследванията си са: антропология на социализма и прехода; усна история; изследвания на паметта: биографична и културна памет; социална история, история на жените и половете; социален конструктивизъм.

BULGARIAN INNOVATIONS IN THE PITUITARY GLAND TRADE BEFORE THE DISMANTLING OF THE IRON CURTAIN (Review of proceedings from a conference)⁴

Martina Bozukova⁵, Mediapool.bg
Daniela Koleva⁶, Sofia University "St. Kliment Ohridski"

Abstract

*The text summarizes the results of a study devoted to the export of pituitary glands from Bulgaria. In the 1980s, the National Institute of Endocrinology, Gerontology and Geriatrics at the Medical Academy found itself involved in an unusual commercial exchange - the export of pituitary glands extracted from cadavers during routine autopsy in Bulgarian hospitals. Part of the currency received is used to purchase equipment and supplies for the institute's research and therapeutic activities. On the occasion of the results, Prof. Daniela Koleva from Sofia University St. Kliment Ohridski "delivers lectures with the eloquent title *We cannot travel abroad, but at least our organs can.*"*

Key words: export of pituitary glands; socialist period; Bulgaria.

ПРЕДИСТОРИЯ И КОНТЕКСТ

През 80-те години на XX век Националният институт по ендокринология, геронтология и гериатрия към Медицинска академия се оказва въввлечен в необичаен търговски обмен: хипофизни жлези, извлечени от починали хора в български болници, са продавани на Запад. Ценната по онова време "суровина" е използвана за производството на хормон на растежа, необходим за лечението на деца, страдащи от патологично забавяне в растежа с диагнозата хипофизарен нанизъм. Част от приходите от търговията с хипофизни жлези са използвани за покупката на медицинско оборудване и консумативи.

Някои от документалните следи на този "обмен" на хипофизни жлези са проследени от проф. д-р Даниела Колева, старша изследователка във временното структурно звено "Медицинска антропология" към Института за етнология и фолклористика с Етнографски музей (ИЕФЕМ) при БАН, създадено в рамките на международния проект

⁴ Статията е публикуваната за първи път в електронното издание Mediapool, на 31 март 2023 г. (виж: <https://www.mediapool.bg/balgarskiyat-otpechatak-v-targoviyata-s-hipofizni-zhlezi-prez-zhelyaznata-zavesa-news346361.html>). Поради откривателския характер на резюмираното изследване, *Публични политики*.bg публикува обзора с незначителни редакции, свои заглавия и с любезното съгласие на автора и Mediapool.

⁵ Martina Bozukova is a long-time journalist with interests and experience in covering news in the fields of medicine, public health and the pharmaceutical market. Winner of several journalistic awards, including "Valya Krushkina - journalism for the people". Author and co-author of analyzes in the field of health policy.

⁶ Daniela Koleva is a Professor at the Sofia University "St. Kliment Ohridski" she is one of the most prominent researchers of the socialist period. The main areas of her research are anthropology of socialism and transition; oral history; memory studies: biographical and cultural memory; social history, women's and gender history; social constructivism.

"Европейският Левиатан: Наследството на следвоенната медицина и "общото благо".⁷ Колева представи находките си в доклад на тема *"Ние не можем да пътуваме в чужбина, но поне органите ни могат: износът на хипофизни жлези от България през 80-те години"*. Той бе изнесен на 30 март тази година в рамките на постоянния семинар по медицинска антропология към ИЕФЕМ.⁸

В рамките на "Левиатан" проф. Колева се занимава предимно с история на геронтологията. Ревейки в архива на Националния институт по ендокринология, геронтология и гериатрия тя намира документи, които свидетелстват за износ на хипофизни жлези. Когато споделя това със свои колеги, една от тях си спомня, че е виждала във в. "Стършел" заглавието "Ние не можем да пътуваме в чужбина, но поне органите ни могат", което разказва за тази практика.

Според проф. Колева две обстоятелства, свързани с общата рамка на случая, са от значение за разбирането на историята на близкото минало. Първо, „парадигмата на Студената война предпоставя една Желязна завеса, която дели света на две и от двете нейни страни се случват различни неща, които нямат нищо общо помежду си освен противопоставянето.“ Но, второ, „... обаче, се оказва, че тази парадигма работи в областта на военното дело и идеологията, но има множество междинни и сфери, в които Желязната завеса се оказва много по-пропусклива отколкото ние си я представяме“ (или представяхме).

Тя дава пример, че подобна сфери на обмен на научна информация са някои медицински направления. Такова сътрудничество например е засечено при овладяването на епидемията от полиомиелит през 50-те години на миналия век, когато и от Изток, и от Запад се вижда "общият враг" – инфекцията и нейните невинни жертви: децата. Но и по не толкова съществени въпроси като това дали обездвижването влияе върху продължителността на живота на лабораторните мишки.“ Тоест, разкриват се случаи, в които Желязната завеса се оказва, метафорично казано, "найлонова", пробиваема.

В тази графа попада и случаят с търговията с хипофизни жлези, макар той да не е толкова оптимистичен и конструктивен, колкото другите два споменати примера на сътрудничество.

САМАТА ЖЛЕЗА И НЕЙНАТА „ЦЕННОСТ“

Хипофизната жлеза е жлеза с вътрешна секреция, разположена в основата на черепа, голяма колкото грахово зърно. Тя произвежда растежен хормон, който е отговорен за нарастването на костите и мускулите при децата. Тогава, когато този хормон липсва, настъпва т.нар. „хипофизарен нанизъм“ и децата остават ниски, което е сравнително рядко състояние – засяга едно от 5-6000 деца.

За да се лекуват тези деца, трябва да приемат растежен хормон, който до средата на 80-те години се извлича само от хипофизните жлези на починали хора, тъй като е видово

⁷ Вижте представянето на проекта на страницата на ИЕФЕМ: <https://www.bas.bg/?p=31737#> (б.п.).

⁸ Темите на семинарите и линкове за онлайн участие се публикуват на страницата на ВСЗ "Медицинска антропология" <http://iefem.bas.bg/медицинска-антропология.html> и на Фейсбук-страницата на ИЕФЕМ.

специфичен, т.е. не е възможно да се ползва животински. Към онзи момент, за да се произвежда това ценно лекарство, трябва при аутопсия от труповете да се извади хипофизната жлеза, да се извлече този хормон и той да се прилага в процеса лечението. По тази причина хормонът, извлечен от хипофизната жлеза, се оказва едно много скъпо и дефицитно лекарство.

Проф. Колева дава следните пояснения:

- “Първоначално в САЩ от една хипофизна жлеза е извлечен 1 милиграм хормон, който е дозата за един ден за едно дете.
- Т.е. за лечението на едно дете за 1 година са необходими 365 хипофизи, а наличните трупове, от които те могат да бъдат извлечени са около 10 000 годишно“;
- Това са тела на покойници, които приживе са дали съгласие да бъдат донори или техните близки след смъртта им са позволили органът да бъде оперативно изваден и използван“.

В САЩ тази терапия започва да се прилага от началото на 1960-те години; първоначално на лекарите се налага да решават от коя степен на хормонален дефицит детето трябва да се лекува, така че поне най-тежките случаи да бъдат облекчени и/или излекувани. Създава се и специален регулаторен орган за целта – Националната хипофизна агенция. Първоначално за хормоните има и сив пазар, но с течение на времето той изсветлява. Причина за това е легализирането на търговията с растежен хормон, където участват големи фармацевтични компании, като шведската фармацевтична компания Kabi (сега част от Pfizer). Тези компании купуват хипофизни жлези, произвеждат хормон на растежа и го продават. Така терапията става достъпна за повече деца.

БЪЛГАРСКИЯТ ПРИНОС

Българският институт по ендокринология, геронтология и гериатрия има изследователски интерес по темата от 70-те години на миналия век.

През 1976 г. директор на института става проф. Ема Бозаджиева, чиито научни интереси са в тази област. По стечение на обстоятелствата проф. Бозаджиева има много повече свобода от свои колеги в аналогични учреждения и разполага властови ресурс да преследва научните си интереси.

През юни 1980 г. проф. Бозаджиева пише писмо до тогавашния председател на Комитета за наука и технически прогрес Начо Папазов, в което предлага да се финансира изолирането на хормони от човешки хипофизи от трупове и да се разработи технология за производство на лекарствени форми.

Проф. Колева реконструира аргументите на проф. Бозаджиева, изложени в писмото ѝ до Комитета:

- “СССР лекува със свой собствен растежен хормон от 1959 г. ГДР произвежда такъв хормон, но отказва да изнася за България.
- Към онзи момент българските деца с хипофизарен нанизъм са оставени без лечение, но не се посочва колко са.

- Лечението на едно дете с растежен хормон за 1 година в Западна Германия по неофициални данни струва 5 000 долара.
- В света съществува недостиг и на пазара тогава една хипофиза струва средно 8 долара.
- В България средно годишно се извършват между 15-20 000 аутопсии и могат да бъдат събирани и преработвани до 15 000 хипофизи, като полученият хормон ще задоволява не само българските нужди, но ще може да бъде и изнасян.
- Очаква се годишен приход от 200-300 000 валутни лева. Екстракцията и експериментите ще бъдат изпълнени от “Фармахим“, а събирането на хипофизите и клиничните експерименти от Института по ендокринология“.

Очевидно тези аргументи дават положителен резултат, защото през следващата година в кореспонденция с “Маимекс“- външнотърговското дружество към Медицинска академия - се говори за организацията по събирането на хипофизи в окръжните болници, съхранението им и необходимостта от покупката на хладилници “Мраз“ за тази цел. През 1987 г. в нарочен доклад се посочва, че Лабораторията по пептидни хормони е успяла да получи този растежен хормон, да го тества и да подготви китове, които могат да бъдат предлагани на пазара.

Хипофизите от България са изкупувани от шведската фирма Kabi, но няма данни страната ни да е получила в замяна готов растежен хормон за лечение на български деца.

В документацията, прегледана от Колева, няма следа от лекуване на деца. *“Това е аргумент, за да се защити проекта, оттам нататък, ако са лекувани деца, това са го правили други институции“*, посочва проф. Колева. Налична е частична информация само за какво са инвестирани приходите от продажбите и това са медицинска апаратура и консумативи.

ОТЧИТАНЕ НА УСПЕХА

През първата половина на 1982 г. се вижда, че са събрани 3 000 хипофизи и цената им е вече 16.5 долара за брой, при първоначална 8 долара, т.е. пазарът се развива бурно и цената се удвоява. От тези хипофизи има 76 000 валутни лева приход, от които Бозаджиева пише, че 45 000 лева са за покупка на оборудване и консумативи за института, а останалите са “печалба”. За кого е печалбата - от отчетните документи не е ясно.⁹

Тъй като прогнозата е, че през втората половина на 1982 г. износът ще продължи и ще

⁹ По това време Народна република България, за разлика от средата на 1970-те години – виж: Мартин Иванов, Данаил Вачков. Външният дълг на България през периода на комунизма (1945-1990). София, БНБ, 2009, с. 182-201 и 202-219; достъпна на: https://www.bnb.bg/bnbweb/groups/public/documents/bnb_publication/pub_np_research_03_bg.pdf) има относително добри позиции на пазарите на държавен дълг и сключва договори с представители на Лондонския клуб на частните банки-кредитори, за да финансира текущи разходи и индустриална политика. Логично е да се предположи, че, освен покриването на споменатите разходи, приходите са постъпили частично по сметка Държавния комитет за наука и технически прогрес (просъществувал до 1987 г.) като възнаграждение за цялостното начинание, а частично е била разпределена по усмотрение на т.нар. Валутна комисия към БНБ (неим помощен орган от 1951 до 1991 г.). (Б.р.)

има още доста приходи, тя моли една част от печалбата да се използва веднага за закупуване на допълнително оборудване. *“Печалбата явно е била важна, защото се подчертава, че тя няма да пострада”*, отбелязва проф. Колева.

“По-нататък от отчетите се вижда, че през 1985 г. приходът от търговията с хипофизни жлези вече е 702 000 валутни лева, което е около една трета от всички приходи от търговска дейност на “Маимекс”.

В чест на 13-тия конгрес на БКП през 1986 г. е приет план за приход от 850 000 лева от хипофизи, който е изпълнен под 45%“. Всичко това става ясно от отчетния доклад на новия директор на Института.

ПАЗАРНИ РАЗВИТИЯ

Причините за това са, че междувременно пазарът на естествен хипофизен хормон се срива, тъй като е създаден синтетичен хормон. Правата за тази разработка са на шведската компания Kabi, която си сътрудничи с американската развойна компания Genentech (Genetic Engineering Technology).

През 1979 г. за първи път тази разработка е представена пред Американската агенция по храните и лекарствата (FDA), но проучванията продължават още няколко години, през които хормонът е усъвършенстван до точен аналог на човешкия.

През 1985 г. подобрената версия на синтетичния хормон е одобрена от FDA при форсмажорни обстоятелства. Ранната пролет на 1985 г. няколко смъртни случая на млади хора в САЩ се оказват свързани с болестта на Кройцфелд-Якоб. (Подобна на болестта луда крава). Оказва се, че тези хора са лекувани през 60-те години с естествения хормон от хипофизни жлези. Близко 30 000 деца по света за тези почти 30 г. са получили това лечение и не е ясно каква част от препаратите са били заразени, както и колко млади хора ще се окажат заразени. В последствие става ясно, че те се оказват няколкостотин в цял свят, в това число САЩ, Франция, Япония.

Kabi изтегля от пазара своя естествен хормон, разчитайки че FDA ще одобри светкавично синтетичния, което се и случва. Така синтетичният хормон идва при широко отворени врати и се радва на успешен прием. Очакваната “конкуренция” от човешкия хормон не се случва.

„СОБСТВЕНОСТТА“ ВЪРХУ ХИПОФИЗНАТА ЖЛЕЗА

При екстракцията на жлезите от починалите хора в България държавата не е искала съгласие.

Това поведение е в рамките на закона: според действащото тогава право търсенето на съгласие не е било и необходимо. Проф. Колева и доц. Стоян Ставру, юрист и специалист по биоетика и биоправо, са направили преглед на действащия през 1980-те години Закон за народното здраве, и са установили, че в него има изрична разпоредба, според която е разрешено да се изземват органи при аутопсия. А аутопсии са се правили на всички починали в болниците. Изрично е било записано и че не е необходимо съгласие на близките.

Това, което не е известно, е дали е било законно да бъдат продавани иззетите органи. Не

е известно някой закон да е регламентирал такава дейност.

След 1989 г. законите са променени и според действащото сега законодателство се иска изричен отказ от донорство приживе. Търговията с органи е забранена.

МЕЖДУНАРОДНИ СРАВНЕНИЯ

Подобна на тази в България търговия с хипофизни жлези е имало в други страни от Източния блок, например в Унгария и Румъния. В Унгария в края на 1980-те години избухва скандал, защото професор по ендокринология от университета в Сегед изнася жлези за италианска фармацевтична компания. Той е изправен пред съда, защото ги изнася сам, директно, вместо чрез държавната компания (която има съответния монопол). Т.е. е съден, защото може би е оцетил държавната компания, лишавайки я от печалба. В своя защита професорът твърди, че единственият му мотив е бил да достави оборудване за лабораторията, която работи в обществен интерес.

В Румъния преди години става общоизвестно, че близо сто деца са били лекувани през 1970-1980-те години с хормони на растежа, получени от хипофизна жлеза, извлечена след аутопсия на труповете от Института по съдебна медицина в Букурещ.

За България има данни, че търговията с хипофизни жлези от България е била по-широка и с повече страни. За това свидетелства през 2008 г. тогавашният председател на комисията по здравеопазване в Народното събрание, доц. д-р Атанас Щерев.¹⁰

Според него освен за Швеция, България е изнасяла хипофизни жлези още за Франция, Италия, Швейцария и хипофизни жлези са се събирали във всички европейски страни. По повод скандала със заразените с болестта на Кройцфелд-Якоб във Франция Щерев коментира: “Многократно е изяснявано, че събираните хипофизни жлези са отивали в института "Пастьор", който произвежда лекарства. Гордостта на Франция - институтът "Пастьор" - допуска да се използват лекарства, които водят до заразяване на деца. Ясно е къде е вината”.

ПОСЛЕСЛОВ НА ИНИЦИАТОРКАТА НА ИЗСЛЕДВАНЕТО, ПРОФ. ДАНИЕЛА КОЛЕВА

В коментар за настоящата публикация за *Публични политики.bg*, откривателят на историята проф. Колева споделя следното: „Този случай може да се разглежда от няколко различни перспективи:

- **Технологична утопия:** синтетичният продукт се оказва по-добър, по-"чист", по-малко рисков от естествения. Години наред са провеждани изследвания, акумулирано е знание, правени са проби и грешки, докато се достигне до положителен резултат. Това е един вид „success story“, повод за технологичен оптимизъм.
- **Пазарна дистопия:** участието на фармацевтични компании разширява възможностите за терапия, но ги ограничава до платежоспособните семейства. Нещо повече, производството на растежен хормон вече зависи от пазар на

¹⁰ През 1980-те години той е сътрудник на Института по ендокринология, геронтология и гериатрия.

хипофизи, т.е. от комодификация на този орган, което има правни и етически последици.

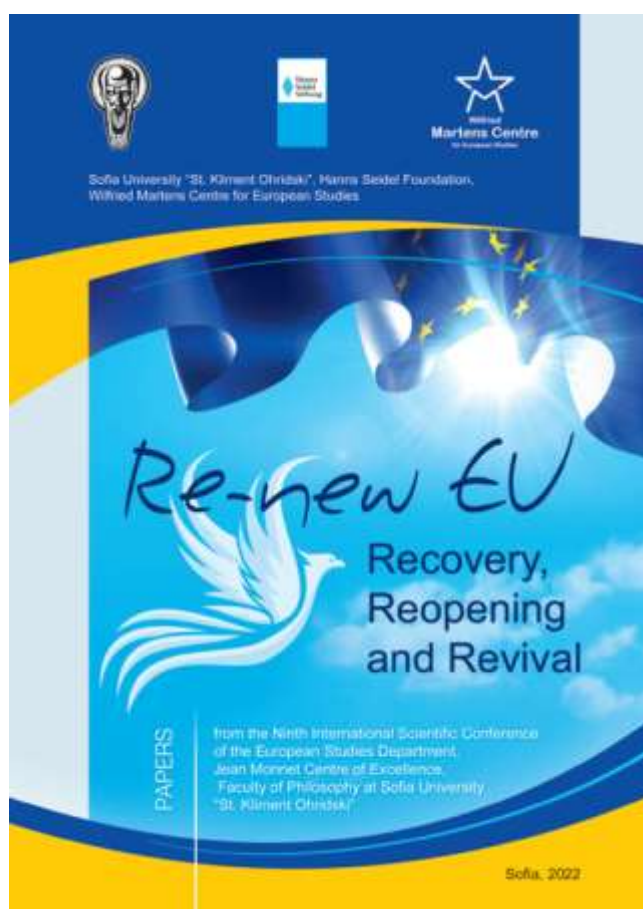
- **Правни и биоетически дебати:** в САЩ и други страни е изисквано информирано съгласие, но българският Закон за народното здраве от 1973 г. експлицитно постановява, че не е необходимо нито да се получи съгласие, нито дори да се информират близките на донорите.
- **Особености и „морал“ на търговията:** Докато извличането на органи не е незаконно, търговията с тях през 80-те години попада в една "сива зона", която не е правно регулирана. Но дори правно допустима, въпросната практика остава морално проблематична. Донорството на органи, тъкани и клетки от трупове е предмет на продължаващи дебати.
- **Граници на научното сътрудничество през Студената война:** в някои отношения Желязната завеса наистина се оказва "найлонова" и пробиваема, пропусклива. Медицината, като обективна и универсална наука с хуманни и политически неутрални цели, е една от областите на относително свободна циркулация на знание и технологии. Случаят с хипофизите обаче показва границите на това сътрудничество: то е налице във фундаменталните изследвания, но е проблематично в развойните и стопанските дейности, насочени към производство на някакъв продукт и неговата реализация на пазара.¹¹

¹¹ Фактически разминаването е в учредените права на собственост върху труповете на починалите граждани (всъщност те са законово определени като притежание на държавата), в липсата на стимули в България да се търсят алтернативи на извличаните от човешките органи хормони и съответно лекарства, въпреки рисковете и неефективността на извличането на естествения хормон, както вероятно и политиката на защита на „националния капитал“ в технологиите преди 1989 г. (б.р.).

**PAPERS FROM THE NINTH INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE OF
THE EUROPEAN STUDIES DEPARTMENT, JEAN MONNET CENTRE OF
EXCELLENCE, FACULTY OF PHILOSOPHY AT SOFIA UNIVERSITY “ST.
KLIMENT OHRIDSKI” SOFIA UNIVERSITY “ST. KLIMENT OHRIDSKI”,
HANNS SEIDEL FOUNDATION, WILFRIED MARTENS CENTRE FOR
EUROPEAN STUDIES, SOFIA, 2022**

**RE-NEW EU
RECOVERY, REOPENING AND REVIVAL**

Ingrid Shikova¹, Sofia University “St. Kliment Ohridski”



The publication presents the papers from the Ninth International Scientific Conference “Re-new EU -- Recovery, Reopening and Revival”, organised by the European Studies Department of Sofia University “St. Kliment Ohridski” with the kind support of Hanns Seidel Foundation and Wilfried Martens Centre for European Studies that took place in Sofia on 13-14 October 2022.

It is clear that Europe will have to continue to operate in the foreseeable future in a complicated environment. However, the idea behind the title of the publication stays relevant. We have understood that we need Europe more than ever and that European unity and peace need daily care because they should not be taken for granted. As António Guterres -- the Secretary General of the United Nations says: “Let’s have no illusions. We are in rough seas. A winter of global

¹ Prof. Ingrid Shikova is one of the founders of the "European Studies" program at Sofia University, Head of the Department (2007-2011). Expert on EU policies. Prof. Shikova’s professional career has been devoted to European integration. She has specialized at the College of Europe in Bruges, Belgium; University of Limerick, Ireland; Netherlands Economic Institute in Rotterdam; the Royal Institute of International Affairs in London and others. Former director of the Center for European Studies and the Information Center of the European Union and adviser to the European Commission Representation. Holder of the Honorary Blue Ribbon Insignia of Sofia University.

discontent is on the horizon. A cost-of-living crisis is raging. Trust is crumbling. Our planet is burning.”

The questions and challenges facing the European Union are numerous, but the answers and solutions are fewer. Never, since the Second World War, has Europe been that essential. Yet never has Europe been in so much danger. How to achieve a more united, more sovereign, more democratic Europe? Shall European Union move forward only in responding to crises? How to act in order to defend the EU’s interests and values in these unusual times? The climate crisis is a global problem.

Security risks create instability. How to make the EU stronger, more autonomous, and more influential?

We as researchers have a duty to seek answers and solutions because the EU should develop common solutions to common problems. We had to recall the famous phrase of Jean Monnet: “Europe will be forged in crises and will be the sum of the solutions adopted for those crises”. But is this statement from Jean Monnet’s 1976 memoirs still valid in modern conditions? Some academic research underlines the strengthening of the EU through crises, while other publications point out that the crises have a negative impact on EU unity.

This conference took place during the European Year of Youth. It is barely a coincidence that most of the authors in this volume are young researchers. The participants from Poland, Italy, Romania, India, Albania, and Kosovo contributed to looking at Europe from different angles and hearing different points of view.

Despite the diverse topics and different points of view, we all could agree that preserving the achievements of the EU as well as taking Europe forward and defending its model is an everyday responsibility. It is obvious that today we need imagination and dedication to follow the wise advice of Albert Einstein: “We cannot solve our problems with the same thinking that we used when we created them.”

Prof. Ingrid Shikova,
President of the Scientific Committee of the Ninth International Conference
“Re-new EU -- Recovery, Reopening and Revival”