

Борьба с жаднофляцией

Многие корпорации зарабатывают в кризис больше денег, чем ранее. Настало время им раскошелиться.

Государства – члены Европейского союза заявляют о беспрецедентных показателях инфляции. В Германии этот показатель измеряется двузначным числом и составил 11 процентов, а в Австрии – 9,3 процента. Причинами такого уровня инфляции являются нарушение логистических цепочек и дефицит ископаемых ресурсов (от которых две страны были чрезвычайно зависимы до недавнего времени) вследствие пандемии коронавируса и войны в Украине. Граждане ЕС столкнулись со стремительным ростом цен не только на энергоносители, но и с подорожанием в других сферах жизни, к примеру, продуктов питания. В то же время из-за нехватки стратегических ресурсов отдельные компании получают сверхприбыли. Поскольку рыночные механизмы в этой ситуации уже не функционируют, перед государствами стоит задача нормативного регулирования.

Ожидается, что американская энергетическая компания Еххон Mobile в 2022 году получит \$43 млрд прибыли, что в два раза больше по сравнению с прошлым годом. Другой пример: нефтяной концерн ВР (British Petroleum) в первом квартале текущего года получил прибыль в размере \$9,1 млрд, что в три раза больше по сравнению с прошлым годом. Немецкий энергетический концерн RWE в первом полугодии 2022-го также увеличил свою прибыль более чем на треть и получил 2,8 млрд евро. Прибыль австрийской компании ÖMV в первом полугодии 2022 года составила 124 процента.

Джо Байден прокомментировал прибыль Еххон Mobile и всех других компаний, нажившихся на кризисе, словами: «Мы позаботимся о том, чтобы все узнали о прибылях Еххон. В прошлом году Еххон Mobile заработал больше денег, чем Бог». Другими словами, он упрекнул Еххон Mobile в том, что ее прибыль не связана с повышением производительности за счет инвестиций и технологического прогресса. Наоборот, создается впечатление, что компании, которые являются олигополистами и монополистами в стратегических секторах экономики, пользуются зависимостью

потребителей в период кризиса и устанавливают необоснованно высокие цены на товары, для которых нет альтернатив. В США такая констелляция получила название «Greedflation» («жаднофляция»). Президент Еврокомиссии Урсула фон дер Ляйен в своем обращении о положении Евросоюза объявила решительную войну жаднофляции: «В такие времена неправильно использовать войну с целью получения сверхприбыли и наносить ущерб потребителям».

Такие сверхприбыли неминуемо приводят к социальным кризисам

Концепция жаднофляции бросает вызов традиционному представлению о рынке, основой которого является дисбаланс между спросом и предложением. С этой точки зрения, в условиях рыночной экономики максимизация прибыли будет логичной и не может рассматриваться как жадность. Жаднофляция, наоборот, ставит под сомнение тезис о том, что более высокие продажные цены покрывают более высокие производственные затраты. Кроме того, тщательно изучается структура рынка. Традиционная модель «спрос – предложение» рассматривает инфляцию как феномен естественной конкуренции. Суть концепции жаднофляции состоит в том, что причинами инфляции являются чистое стяжательство и алчность концернов и картелей.

Способом получения прибыли является уже не повышение производительности предприятий, стимулированных конкуренцией, а их монопольное положение на рынке. В таких условиях, а также при отсутствии альтернатив возможно произвольное взвинчивание цен. Подобная монопольная структура рынка – также и структурная проблема, когда даже сторонники свободной рыночной экономики сомневаются в способности рынка к саморегулированию.

На монополизированных рынках влияние компаний на ценообразование настолько велико, что инфляция ускоряется. Такие сверхприбыли почти неизбежно ведут к социальным кризисам, если инфляция не смягчается повышением заработной платы. Начиная с 2020 года, соотношение «зарплата – цена» движется по нисходящей спирали. Так, например, в США рост цен в период с 1979 по 2019 год на 61,8 процента был сопряжен увеличением заработной платы, а уже в 2020-м эта цифра составила только 7,9

процента. В сегодняшних динамических условиях, для которых характерны стремительный рост цен и сокращение реальных зарплат, вопрос о справедливости такой модели рынка и ответственности общества становится все более острым.

*Сегодня многие
государства Европы
ввели налог на
сверхприбыль*

Итак, мы вступаем в особый период? Время, когда немецкие и британские профсоюзы идут на переговоры по зарплате с требованием ее повышения на 10 процентов или профсоюзы промышленных предприятий Франции требуют повышения минимальной заработной платы на 25 процентов?

Есть идеи, как приостановить эту спираль «зарплата – прибыль», чтобы восстановить сбалансированное формирование цен. Именно здесь в игру вступает так называемый налог на сверхприбыль, который следовало бы назвать налогом на случайную прибыль. Непропорциональную прибыль без значительного роста производительности или увеличения себестоимости производства планируется «ликвидировать» с помощью налогов.

В США благодаря Берни Сандерсу этот подход попал в повестку дня еще в марте 2022 года. Идея сама по себе не нова: в период Первой и Второй мировых войн в США налог на сверхприбыль достигал 95 процентов. Таким образом уменьшали непредвиденные доходы компаний, которые извлекали выгоду из военных событий. Последний раз этот инструмент применялся во время нефтяного кризиса в 1980-е годы. В настоящее время многие государства Европы ввели налог на сверхприбыль. В Великобритании размер этого налога составляет 25 процентов, в Испании планируют в течение следующих двух лет собрать 7 млрд евро от налогов на сверхприбыль. В Норвегии в этом году ожидается увеличение налоговых поступлений на 50 процентов. Австрия более осторожно выражает свою поддержку в этом вопросе, хотя Австрийская федерация профсоюзов предполагает, что с помощью такого налога можно было бы получить от 4 до 5 млрд евро.

Возможно, Евросоюз сможет действовать быстрее, чем некоторые нерешительные правительства: в проекте постановления о чрезвычайных мерах в ответ на рост цен на энергоносители Еврокомиссия предлагает в 2022 году ввести «взнос солидарности» на сверхприбыли в сфере ископаемых энергоресурсов. Предполагается, что он составит 33 процента от налогооблагаемой прибыли. С точки зрения профсоюзов все понятно: миф о том, что

компании «зарабатывают» высокую прибыль независимо от структуры рынка, в военное время не «работает». Или, как справедливо заметила Урсула фон дер Ляйен, «прибылью надо делиться». Профсоюзы ловят председателя Комиссии на слове и будут следить за тем, чтобы это не осталось пустым звуком.



Зузанне Виксфорт

Берлин

Зузанне Виксфорт (Susanne Wixforth) работает в отделе экономической политики Венской палаты труда. Ранее она была начальником отдела международной и европейской профсоюзной политики Федерации профсоюзов Германии (DGB).



Каутар Хаддути

Берлин

Каутар Хаддути (Kaoutar Haddouti) изучает политологию и историю в Гейдельберге и Париже.



