

Jerzy Wieczorek*

EGOIZM EKONOMICZNY. PRAWDA CZY FAŁSZ?

DOI: 10.26399/meip.1(68).2020.01/j.wieczorek

Obyś żył w ciekawych czasach.

Chińskie przysłowie

WPROWADZENIE

Rozważania na temat egoizmu ekonomicznego napotykać wiele trudności zarówno na płaszczyźnie definicji, jak i ocen. Niewątpliwie ma to pewien związek z brakiem literatury przedmiotu i niemożnością sprawdzenia, jak inni spoglądają na interesujące nas zagadnienie. Głównym jednak problemem są kontrowersje, budzące często skrajne emocje. Za przykład może posłużyć sprawa nierówności w zakresie bogactwa. Abstrahując od aspektu psychologicznego, związanego niejednokrotnie z trywialnymi ludzkimi odczuciami, kwestia ta jest istotna z punktu widzenia oceny funkcjonowania współczesnej gospodarki narodowej, a zwłaszcza globalnej. Rozległość tematu zmusza do spojrzenia w ramach tego opracowania na wybrane jego aspekty.

1. EGOIZM FINANSOWO-PODATKOWY

Publikowane z okazji corocznych spotkań Światowego Forum Ekonomicznego w Davos raporty organizacji pozarządowej Oxfam zajmującej się ubóstwem i nierównościami epatują światową opinię publiczną szokującymi wręcz informacjami o ogromnych dysproporcjach w zakresie bogactwa. Przepaść

* Jerzy Wieczorek – dr hab., prof. Uczelni Łazarskiego w Warszawie, e-mail: jerzy.wieczorek@hotmail.com; ORCID: 0000-0002-8505-8353

dzieli tych, którzy posiadają go wiele, oraz tych, którzy egzystują dzięki symbolicznym wręcz środkom finansowym. Przykładowo w raporcie z 2020 roku mowa o tym, iż niemal wszyscy obecni miliarderzy świata (według Oxfamu jest ich 2153) dysponują większym majątkiem niż 60% globalnej populacji (4,6 mld osób). Inne zestawienie niesie jeszcze większy ładunek emocjonalny – zgodnie z wyliczeniami Oxfamu pobranie podatku tylko w wysokości 0,5% od majątku najbogatszych, stanowiących zaledwie 1% ludzkości, wystarczyłoby na sfinansowanie w ciągu najbliższej dekady 117 mln miejsc pracy w sektorze edukacji i ochrony zdrowia! Widać zatem dobitnie, że operuje się tu takimi argumentami, aby odium za nędzę i związane z nią negatywne zjawiska społeczne, zwłaszcza w dziedzinie edukacji i zdrowia, dotykające ogromne rzesze ludzi na świecie i co najbardziej bulwersujące – głównie dzieci, spadało na barki bardzo wąskiej grupy ludzi, czyli miliarderów¹.

Wielu badaczy problemu nierówności i ubóstwa podkreśla, że używają do analizowania tego zagadnienia metodologię cechującą ogromne słabości, co każe powątpiewać w rzetelność formułowanych wniosków, a nawet nasuwa myśl o świadomych nadużyciach. Wskazuje się również, że prezentowane tezy mają w znacznym stopniu charakter populistyczny i demagogiczny, obliczony przede wszystkim na wywołanie emocji, a nie na prowadzenie rzeczowej dyskusji. Niewątpliwie dysonans poznawczy wywołuje także to, że apriorycznie stawiane tezy nie zawsze znajdują potwierdzenie w rzeczywistości. Przykładowo przywódcy Chin prezentowali swój kraj na forum międzynarodowym jako ten, który charakteryzuje się egalitaryzmem w życiu społecznym, co ma potwierdzać pryncypia ich „socjalistycznej gospodarki rynkowej”². Temu propagandowemu obrazowi fakty zasadniczo jednak zaprzeczają. Przeciętna wielkość PKB *per capita* osiąga w Chinach zaledwie 1/5 analogicznego wskaźnika w USA, zaś milionerów jest w ChRL więcej niż w Stanach Zjednoczonych. Co więcej, 1% chińskiego społeczeństwa stanowią właściciele 1/3 bogactwa Kraju Środka³.

¹ S. Rosłon, *Raport Oxfam 2020: Dwa tysiące miliarderów ma więcej niż 60 proc. populacji ludzkiej*, PolskaTimes.pl, <https://www.polskatimes.pl/raport-oxfam-2020-dwa-tysiace-miliarderow-ma-wiecej-niz-60-proc-populacji-ludzkiej/ar/c3-14726500>; *Raport Oxfam „Time to care”*, <https://www.oxfamamerica.org/explore/research-publications/time-care/>, dostęp 20.01.2020; M. Żuławiński, *Czy biedni zyskają na tym, że bogaci zbiednieją? [Analiza]*, Bankier.pl, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/czy-biedni-zyskaja-na-tym-ze-bogaci-zbiednieja-Raport-Oxfam-analiza-7809242.html>, dostęp 24.01.2020.

² X. Feng, *US attacks on Chinese state-owned companies reflect a double standard*, „Financial Times”, 24.06.2019.

³ *China's future*, „The Economist”, 23.02.2019.

Dokonanie racjonalnej oceny nierówności ekonomicznych we współczesnym świecie jest zatem zadaniem niezwykle złożonym. Pozostaje bowiem otwarte zagadnienie, czy analizy wybitnych ekonomistów, niejednokrotnie uhonorowanych najwyższymi międzynarodowymi wyróżnieniami, chociażby Nagrodami Nobla, przybliżają nas do obiektywnej odpowiedzi na szereg pytań dotyczących: przyczyn powstawania nierówności, ocen ich wpływu na procesy społeczno-ekonomiczne i polityczne czy sposobów rozwiązania wywołanych przez nie problemów w różnej skali i dziedzinach. Proponowane remedia koncentrują się zresztą bardziej na leczeniu objawów istniejących już trudności niż na identyfikacji zasadniczych przyczyn ich powstawania i poszukiwaniu efektywnych rozwiązań⁴.

Gromadzenie bogactwa jest bezsprzecznie znaczącym motywatorem działania ludzkiego. Nie próbując otwierać w tym miejscu pola do rozważań chociażby o tym, w jaki sposób jest gromadzony majątek, przez kogo i czemu/komu ma on służyć, warto skupić uwagę na propozycjach znalezienia narzędzi, które zapewnią większą sprawiedliwość społeczną. Odrzucając rozwiązania radykalne typu podział bogactwa według leninowskiej zasady „grab, co zagrabione”, można zwrócić uwagę na te zwłaszcza teorie, które zasadzają się na stosowaniu systemu podatkowego jako środka dzielenia bogactwa uznanego powszechnie w cywilizacji europejskiej za zasadny zarówno od strony prawno-ekonomicznej, jak i z punktu widzenia norm społecznych.

Obecnie powszechnie stosowany w gospodarce narodowej państw rozwiniętych jest podatek progresywny. Jak słusznie zauważa Thomas Piketty:

„podatek progresywny wyraża w pewnym sensie idealny kompromis między sprawiedliwością społeczną a indywidualną wolnością”⁵.

Podatek ten, stosowany wobec dochodów zarówno osób fizycznych, jak i prawnych, spadków i kapitału, oprócz celów fiskalno-budżetowych ma za zadanie ograniczać bogactwo, które w społecznej ocenie jest nadmierne i ekonomicznie nieproduktywne. Bardzo wysokie stawki podatkowe, sięgające historycznie nawet 90%, przede wszystkim w krajach anglosaskich, mają sprawić, że nadmierne bogactwo stanie się niezwykle kosztowne „w użyciu”, i zniechęcać do takiego modelu gospodarowania.

⁴ T. Piketty, *Ekonomia nierówności*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015; *idem*, *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015; J. Stiglitz, *Freefall. Jazda bez trzymanki*, PTE, Warszawa 2010; *idem*, *Cena nierówności. W jaki sposób dzisiejsze podziały społeczne zagrażają naszej przyszłości*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015.

⁵ T. Piketty, *Kapitał...*, *op. cit.*, s. 629.

Notowany w ostatnich latach fenomenalny wręcz wzrost dochodów największych koncernów globalnych, głównie informatycznych, oraz właścicieli tych koncernów (np. Elona Muska z Tesli, znanej głównie z produkcji samochodów elektrycznych, oraz właściciela PayPal i SpaceX, czy Jeffa Bezosa z Amazona, firmy zajmującej się nie tylko sprzedażą wysyłkową), w połączeniu z coraz ostrzejszą krytyką gwałtownie rosnących nierówności w świecie ponownie ożywiły dyskusję na temat poszukiwania efektywnych sposobów bardziej sprawiedliwego dzielenia bogactwa w skali globalnej. Warto odnotować tu kolejne nawoływania Piketty'ego, który wraz z Emmanuelem Saezem i Gabrielem Zucmanem w ich najnowszej publikacji *Capital and Ideology* postuluje wprowadzenie nawet 90-procentowego podatku od bogactwa⁶.

Wśród argumentów na rzecz prohibicyjnego wręcz opodatkowania nadmiernych dochodów pojawiają się również te, które można by zakwalifikować jako polityczne. Socjalistyczny kandydat na prezydenta Francji François Hollande obiecywał w swojej kampanii wyborczej, że po objęciu urzędu wprowadzi 75-procentowy podatek od szczególnie wysokich dochodów. Uzyskawszy nominację na prezydenta, nigdy nie zdecydował się na realizację tej obietnicy. Byłoby nadużyciem stwierdzenie, że stanowiło to tylko cyniczną i populistyczną propozycję służącą pozyskaniu głosów, zwłaszcza tych, którzy reprezentują lewicowe poglądy i których w owym czasie we Francji nie brakowało. Zapewne Hollande przecenił możliwości realizacji tego postulatu, który spotkał się z – co prawda dyskretnie wyrażanym – bardzo niechętnym przyjęciem francuskiego wielkiego kapitału. Hasła opodatkowania nadmiernych dochodów oligarchów pojawiły się również ostatnio w propozycjach prezydenta Rosji, zgłoszonych w ramach pakietu pomocy dla tamtejszej gospodarki przeżywającej kryzys podczas epidemii koronawirusa. Wydaje się, że w ten sposób z jednej strony Władimir Putin pragnie pozyskać dodatkowe środki, których zaczyna dramatycznie brakować w budżecie wskutek gwałtownej obniżki cen światowych na główne produkty eksportowe Rosji – ropę naftową i gaz ziemny, z drugiej natomiast po raz kolejny przekonać „lud” o karzącej chciwych „bojarów ekonomicznych” ręce dobrego i sprawiedliwego „cara”.

Warto odnotować, że próby użycia narzędzi fiskalnych do realizacji idei „sprawiedliwości społecznej” w zakresie podziału bogactwa były i są podejmowane w innych krajach, w których ideologia socjalistyczna czy wręcz komunistyczna nigdy nie zapuściła głęboko korzeni w świadomości społecznej. Chodzi tu o toczącą się obecnie prezydencką kampanię wyborczą w USA, w której czołowi kandydaci demokratów próbują pozyskać wyborców argumentami na rzecz opodatkowania majątków milionerów i miliardarów. Wysokość podatku

⁶ *Measuring the 1%*, „The Economist”, 30.11.2019.

należy wprawdzie oceniać jako niewspółmiernie niższą niż ta, która była już stosowana w USA (w latach czterdziestych ubiegłego wieku na mocy Victory Tax Act⁷), jednak zarówno Elizabeth Warren (proponująca 5% podatku od majątku powyżej 1 mld dol.), jak i Bernie Sanders (8% od majątku powyżej 10 mld dol.) uczynili z tego postulatu zasadniczy oręż wyborczy⁸.

Nie są celem artykułu dogłębne rozważania nad tym, jak w społeczeństwie amerykańskim przyjmuje się tego rodzaju quasi-socjalistyczne koncepcje demokratów, można jednak, bez obawy popełnienia zasadniczego błędu, zaryzykować tezę, że nadal w USA popularny jest mit „od pucybuta do milionera”. Przeciętny wyborca amerykański, zwłaszcza z terenów postindustrialnych, jest bardziej wrażliwy na argumenty dotyczące przede wszystkim zagwarantowania mu miejsca pracy, przynoszącego przyzwoite dochody i zapewniającego jego rodzinie godziwy byt. Koncepcja tworzenia warunków dla realizacji idei bezpieczeństwa ekonomicznego, która zdaje się być podstawą polityki prezydenta Donalda Trumpa, powoduje, że hasła eliminowania nierówności materialnych za pomocą podatków progresywnych, nawet bardzo wysokich, nie jawią się obecnie w USA jako szczególnie atrakcyjne.

Operowanie bardzo wysokimi stawkami podatku progresywnego może w określonych warunkach okazać się wysoce nieefektywne, a nawet wręcz szkodliwe dla gospodarki. Posługując się prostym przykładem krzywej obrazującej zależność pomiędzy wielkością podatku progresywnego i generowanych przez ten środek fiskalny dochodów budżetowych, łatwo zauważyć, że w tej mierze istnieje punkt optimum. Dalsze zwiększanie stawki podatku progresywnego prowadzi do spadku dochodów budżetowych (zob. rysunek 1). Za Piketty'ym podatek nieefektywny z punktu widzenia dochodów państwa można określić mianem konfiskacyjnego⁹. Stosując go, władza kreuje zjawisko gospodarcze znane pod pojęciem ucieczki w szarą strefę.

Oczywiście pojęcie szarej strefy fiskalnej łączy się z wieloma innymi kwestiami, nie tylko w kontekście ucieczki od podatku konfiskacyjnego. Tak zwana optymalizacja podatkowa stosowana jest zwłaszcza przez koncerny międzynarodowe, które z racji globalnego zasięgu swych operacji używają niejednokrotnie wielu różnych technik i sposobów, czy też – powiedzmy wprost – oszustw podatkowych. Pojawiające się eufemizmy w rodzaju „inżynierii podatkowej” czy „kreatywnej księgowości” kryją nie tylko przestępcze praktyki. Są one od dawna narzędziem służącym działaniom, które bardzo trafnie Joan Robinson określiła

⁷ T. Piketty, *Kapitał...*, *op. cit.*, s. 631.

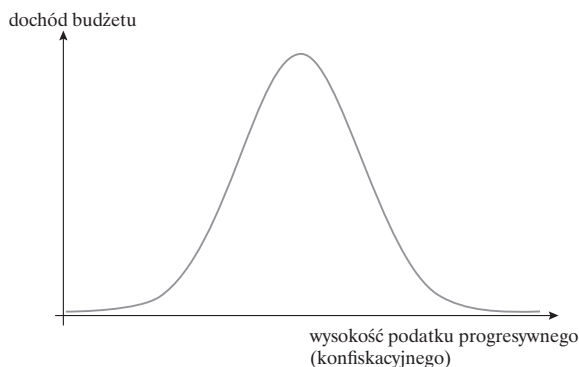
⁸ *Outrages fortune. A new paper makes a novel argument for wealth taxes*, „The Economist”, 5.10.2019; *Trading blows*, „The Economist”, 24.08.2019.

⁹ T. Piketty, *Kapitał...*, *op. cit.*, s. 629.

mianem „polityki zubożania sąsiadów”, zaś Thomas Piketty „opróżnianiem bazy podatkowej sąsiadów”¹⁰. Oznacza to, że w procederze uczestniczą nie tylko ci, którzy bezpośrednio okradają narodowego fiskusa, ale również „paserzy”, czyli kraje określane mianem rajów podatkowych. O tym, jak bardzo zyskowne są tego rodzaju praktyki, mogą świadczyć szacunki Piketty’ego, według których pozabawienie krajów czerpiących ogromne zyski z gromadzenia w swoich instytucjach finansowo-bankowych nieopodatkowanego w kraju pochodzenia kapitału mogłoby doprowadzić do spadku ich PKB o 10, a nawet 20%¹¹.

Rysunek 1

Zależność dochodu budżetu od wysokości podatku progresywnego



Źródło: opracowanie własne.

Ocena wielkości kapitału *offshore* jest niezwykle złożonym zadaniem i zazwyczaj operuje się wyłącznie szacunkami w tym zakresie. Bez względu na stosowaną metodologię, zawodną generalnie w świetle niezwykle wyrafinowanych sposobów ukrywania kapitału w rajach podatkowych, jego wielkości są po prostu ogromne. W zamieszczonym na łamach bardzo opiniotwórczego w USA czasopisma „Foreign Affairs” artykule na temat rajów podatkowych wymieniony wcześniej Gabriel Zucman ocenia kapitał *offshore* na 8,7 bln dol., co stanowiło w 2018 roku 10% światowego PKB. Inny ekonomista, James Henry, uważa tę wielkość za znacznie zaniżoną – w jego opinii należy mówić o kwocie z przedziału pomiędzy 24 a 36 bln dol. Według pisma „Fortune” 500 amerykańskich korporacji ukrywa poza granicami USA 2,6 bln dol. Opublikowany w 2014 roku raport Senatu USA ocenił straty amerykańskiego fiskusa na 150 mld dol. rocznie¹².

¹⁰ T. Piketty, *Kapitał...*, *op. cit.*, s. 655.

¹¹ *Ibidem*.

¹² N. Shaxson, *How to Crack Down on Tax Havens*, „Foreign Affairs”, March–April 2018.

Interesującym przyczynkiem do rozważania zjawiska egoizmu ekonomicznego, stawiającego pod znakiem zapytania podstawowe pryncypia integracji w ramach UE, jest migracja wpływów z CIT i VAT z jednych do drugich państw członkowskich. Z raportu Polskiego Instytutu Ekonomicznego, przygotowanego na Światowe Forum Ekonomiczne w Davos w 2020 roku, wynika, że rocznie ok. 60 mld euro z podatku CIT wypływa z takich państw jak Niemcy, Wielka Brytania, Francja, Włochy, Hiszpania, Szwecja i Austria, zaś z tej sumy ponad 48 mld euro trafia do Holandii, Irlandii, Belgii, Luksemburga, Malty i Cypru. W przypadku VAT z kolei tę swoistą lukę oblicza się na 64 mld euro rocznie, zaś PIT – 46 mld euro. Uszczelnienie luki w zakresie CIT przyniosłoby UE wpływy znacznie większe niż wydatki na jej politykę spójności w latach 2014–2020 (ok. 350 mld euro). W świetle powyższego straty budżetu Polski z powodu niekontrolowanego wypływu dochodów z VAT w ubiegłych latach nie wymagają szerszego komentarza¹³.

Ofiarą nieuczciwych praktyk z zakresu optymalizacji podatkowej padają przede wszystkim te państwa, których systemy gospodarcze wykazują wiele dystrofii. UNCTAD szacuje, że w skali rocznej korporacje międzynarodowe pozbawiają kraje słabo rozwinięte dochodów z podatków w wysokości od 70 do 120 mld dol.¹⁴ Propagandę pomocy gospodarczej, zwłaszcza humanitarnej, dla krajów rozwijających się, głoszoną zwłaszcza przez tych, którzy czerpią kolosalne zyski z procederu polegającego na kradzieży w tych krajach dochodów z podatków, trudno nawet określić mianem ponurej farsy.

Podejmowane przez OECD czy Komisję Europejską próby stworzenia w państwach członkowskich uniwersalnych zasad takiego ładu podatkowego, który wyeliminowałby lub zasadniczo ograniczył obecne negatywne zjawiska, są nadal dość dalekie od oczekiwań. Na pewno działania OECD na rzecz zwiększenia przejrzystości finansów międzynarodowych, takie jak ustalenia o automatycznej wymianie informacji bankowych celem zniechęcania do nielegalnych transferów finansowych, walka z praniem pieniędzy, starania o upowszechnienie minimalnej stawki CIT, aby ograniczyć czy wręcz zlikwidować konkurencję pomiędzy krajami w tej dziedzinie, są bardzo ważne dla rzetelnej współpracy wszystkich stron. Nadal jednak interesy państw są zbyt rozbieżne, by odnotować znaczący postęp. Z bardzo zresztą prostego powodu. Przeciwni istotnym dla sprawy posunięciom są ci, którzy nie chcą stracić korzyści finansowych związanych przede wszystkim z historycznymi „tradycjami” gromadzenia obcych kapitałów, bez względu na ich pochodzenie.

¹³ M. Cedro, *Już nie trzeba na Kajmany. Raje podatkowe są w Europie* „Dziennik Gazeta Prawna”, 22.01.2020.

¹⁴ N. Shaxson, *How to Crack Down...*, *op. cit.*

Z kolei o braku solidarności w UE może przykładowo świadczyć inicjatywa Francji, aby w UE wprowadzić podatek od dochodów wielkich amerykańskich korporacji informatycznych z tytułu np. reklam. Warto przy tej okazji podkreślić, że podjęta przez Francję w 2019 roku decyzja o wprowadzeniu tego podatku w wysokości 3% spotkała się ze zdecydowaną krytyką administracji Donalda Trumpa i groźbami wprowadzenia ceł odwetowych na tradycyjnie eksportowane przez Francję produkty do USA¹⁵. Nadal nie została do końca rozstrzygnięta decyzja Komisji Europejskiej o tym, by firma Apple zapłaciła Irlandii zaległe podatki w wysokości 14 mld dol. Wielce zastanawiające jest przy tym to, że w tej kwestii znacząco opieszale są działania najwyższej instancji prawnej UE. Trybunał Sprawiedliwości UE, który ma się ostatecznie wypowiedzieć, nadal – jak ironicznie zauważa „The Economist” – „żuje sprawę”¹⁶. W kontekście tej opieszłości TSUE budzi zdziwienie niezwykle szybkie zajęcie się przez Trybunał badaniem przestrzegania praworządności w Polsce.

W rozważaniach o realnej kolizji nadmiernego bogactwa z ubóstwem pojawiają się również opinie inspirowane ideami o charakterze moralno-etycznym. Dlaczego krezusi w Szwecji czy w Szwajcarii nie budzą takich kontrowersji jak ci w innych krajach, nie wyłączając naszego? Aby to wytłumaczyć, stosuje się pewne kategorie behawiorystyczne, mające wykazać, że ważką sprawą jest prospołeczna postawa bogaczy: nie tylko ich umiar i brak ostentacji w korzystaniu z dóbr materialnych oraz skromność, ale też konkretne działania o charakterze charytatywnym¹⁷. Ma to zresztą głęboko zakorzenioną historyczną tradycję w amerykańskim społeczeństwie, gdzie filantropijne postawy miliarderów przekładały się na budowę obiektów publicznych służących zdrowiu, edukacji i kulturze. Także właściciel Microsoftu Bill Gates nie stroni obecnie od tego rodzaju działań. Abstrahując od tego, że takie gesty są życzliwie traktowane przez fiskusa, nie można nie zauważyć, iż prowadzą one do znaczącego ocieplenia wizerunku bogatych mecenasów. Wprawdzie trzeźwo patrzący na rzeczywistość badacze problematyki wielkich fortun, wcześniej już wymieniani Piketty, Saez i Zucman, niezmiennie twierdzą, iż

„koncentracja bogactwa prowadzi do koncentracji władzy, co w konsekwencji podważa demokrację”¹⁸,

¹⁵ *Trading...*, *op. cit.*

¹⁶ *In the dock. Corporate tax*, „The Economist”, 28.09.2019.

¹⁷ *In the rich man's world. Where billionaires are surprisingly popular*, „The Economist”, 30.11.2019.

¹⁸ *Outrages fortune...*, *op. cit.*

społeczeństwo rozwiniętych krajów życzliwie patrzy jednak na tych, którzy skłonni są dzielić się z innymi bogactwem i generalnie, jeśli nawet nie w pełni taką postawę akceptuje, to *summa summarum* toleruje obecną stratyfikację materialną.

Ilustracją tezy o tym, że najbardziej interesujące scenariusze wydarzeń pisze samo życie, jest nieoczekiwany zbieg dwóch zjawisk, które wcześniej przewinęły się przez nasze rozważania, w różnych kontekstach. Chodzi tu mianowicie o epidemię koronawirusa i egoizm ekonomiczny. Premier Włoch Giuseppe Conte zwrócił się do władz UE, aby te wsparły jego kraj finansowo w walce z epidemią, która zbiera tam szczególnie tragiczne żniwo. Jego postulat jest również wynikiem bardzo ostrej krytyki postawy władz UE ze strony opozycji we Włoszech – według niej obywatele włoscy ponoszą konsekwencje jawnego egoizmu zarówno instytucji unijnych, jak i poszczególnych państw członkowskich. Najbardziej charakterystyczny reprezentant włoskiej opozycji Matteo Salvini publicznie stawia pod znakiem zapytania sens członkostwa Włoch w UE, skoro w tak trudnej sytuacji włoskie społeczeństwo nie może liczyć na unijne wsparcie. Włochy pragnęłyby uzyskać tę pomoc z funduszy, które mogą być uruchamiane w ramach Europejskiego Mechanizmu Stabilności (European Stability Mechanism – ESM). To właśnie z tych środków ratowano m.in. Grecję, której dług publiczny w stosunku do PKB jest najwyższy w strefie euro. Władze Włoch, mających drugie po Grecji największe zadłużenie wśród państw tej strefy, najwidoczniej liczyły na to, że oto otwiera się prosta droga do skorzystania z pomocy w ramach ESM¹⁹. Różnorodne formy finansowego wsparcia dla walki z epidemią, o jakie ubiegały się Włochy w ramach strefy euro, zostały określone mianem koronaobligacji i były postrzegane przez rząd włoski jako wyraz „solidarności” unijnej.

Te postulaty odrzucają zdecydowanie Niemcy i Holandia. Dlaczego? Z bardzo prostego powodu – pomoc z funduszy ESM obciążałaby bowiem głównie te dwa kraje, nie mają one zaś najmniejszej ochoty na to, aby ich podatnicy ponosili dodatkowe ciężary finansowe. Jest to zresztą w strefie euro element szerszego zagadnienia dotyczącego tzw. uwspólnotowienia długu. Należy również zaznaczyć, że pomoc dla Grecji była efektem długotrwałych negocjacji i została udzielona pod warunkiem spełnienia przez ten kraj szeregu zobowiązań, bardzo dla społeczeństwa greckiego uciążliwych. Czy zatem można tu mówić o egoizmie zarówno na poziomie państw członkowskich, jak i instytucji unijnych? Czołowi przedstawiciele UE zdecydowanie odrzucają zarzuty braku

¹⁹ *Transcript of Klaus Regling's interview for the Financial Times*, ESM, <https://www.esm.europa.eu/interviews/transcript-klaus-reglings-interview-financial-times>, dostęp 31.03.2020.

solidarności i przedstawili program szerokiej pomocy finansowej dla krajów członkowskich borykających się ze skutkami epidemii koronawirusa. Nie można jednak nie dostrzec, że to zagrożenie dla życia obywateli i gospodarki UE obnażyło istotne słabości w funkcjonowaniu mechanizmów integracyjnych i wręcz cofnęło ich niektóre rezultaty do punktu wyjścia. Najbardziej spektakularnym tego dowodem jest zamknięcie granic w strefie Schengen i zawieszenie jednej z fundamentalnych wolności w ramach UE, a mianowicie swobodnej migracji ludności. Z drugiej strony optymistyczną przesłanką jest to, że historycznie i poniekąd paradoksalnie każdy kryzys w łonie Unii wyzwalał proces sanacji i postępu. Nie ma powodu sądzić, że obecnie będzie inaczej.

2. EGOIZM HANDLOWY

Signum temporis obecnego etapu rozwoju gospodarki światowej stanowi niezwykle szybki postęp w zakresie technologii informatycznych. Dotyczy to przede wszystkim wielkich koncernów amerykańskich, takich jak Microsoft, Apple, Amazon, Alphabet (mający w swej strukturze Google) i Facebook, których wartość giełdowa wynosi obecnie 4,3 bln dol.²⁰ Tylko jedna z tych firm – Apple – jest warta tyle, ile wynosi giełdowa kapitalizacja 30 czołowych firm w Niemczech czy 200 największych firm w Australii. By lepiej zobrazować wielki i stale rosnący dystans pomiędzy globalnymi koncernami, warto porównać dla przykładu dwie firmy. Z jednej strony amerykańska Tesla kreuje w światowym przemyśle motoryzacyjnym postęp naukowo-technologiczny i uzyskuje zyski nadzwyczajne (*vide* teoria cyklu życia produktu), z drugiej strony natomiast niemiecki Volkswagen (VW) stał się imitatorom tego postępu i musi się kontentować coraz bardziej mizernymi dochodami. W rezultacie istniejąca od niedawna Tesla, która wyprodukowała w 2019 roku niecałe 500 tys. elektrycznych samochodów, jest więcej warta niż synonim niemieckiej prosperity gospodarczej – Volkswagen wytwarzający ponad 10 mln samochodów w tym samym roku²¹.

Czołowi menedżerowie niemieckiej gospodarki uderzyli na alarm na łamach „Financial Times”. W ich opinii VW może podzielić los Nokii, nie tak dawno lidera na światowym rynku smartfonów. Dostrzegają oni wyraźnie, że czołowe niemieckie firmy wręcz zastygły w rozwoju, podczas gdy amerykańskie koncerny nie tylko są liderami w zakresie R&D, ale i wykazują takie zdolności

²⁰ *The tech offensive. Silicon Valley in the cross-hairs*, „The Economist”, 5.10.2019.

²¹ P. McGee, G. Chazan, *The fear of being bitten by Big Tech*, „Financial Times”, 30.01.2020.

marketingowe, jakich ani na szerszą skalę, ani nawet w ogóle nie znają niemieckie przedsiębiorstwa. Firmy zza oceanu nieustannie przekształcają swoją ofertę produkcyjną i działania na rynku (np. Amazon jest również potentatem w zakresie technologii komputerowej opartej na operacjach w chmurze); nie tylko pozyskują szeroką klientelę, ale i uzależniają ją od swoich technologii (np. Androidu w smartfonach). Ponadto Amerykanie stosują coraz szerzej tzw. uberyzację, wykorzystując zdolność zaspokajania indywidualnych potrzeb konsumentów. W związku z tym analitycy zaczęli lansować pogląd o coraz dalej posuniętym, wręcz „narkotycznym” uzależnieniu konsumentów od realizowania ich potrzeb. Amerykańskie koncerny informatyczne są nie tylko zresztą monopolistami, dyktującymi konsumentom ceny swoich produktów, ale również monopsonami, narzucającymi ceny dostawcom. W tym drugim przypadku używają daleko idącą możliwość kontroli płac i warunków zatrudnienia w firmach, które są poddostawcami, oczywiście w taki sposób, aby maksymalnie obniżyć koszt dostaw. W sumie realizując, co warto jeszcze raz mocno podkreślić, zyski nadzwyczajne, umacniają swoją pozycję produkcyjną i marketingową na rynku światowym.

Jedynym obecnie konkurentem, który rzucił wyzwanie pozycji firm amerykańskich, są ich odpowiedniki technologiczno-produkcyjne z Chin. Warto spojrzeć na to zagadnienie z punktu widzenia wyścigu między wyżej wymienionymi firmami w dziedzinie sztucznej inteligencji (AI). Ten, kto uzyska prymat, będzie bez wątpienia hegemonem nie tylko w dziedzinach *stricto* ekonomicznych. Bazując na podniesionych przez amerykańską matematyczkę Cathy O’Neil etycznych aspektach AI, można przywołać sformułowaną przez nią tezę, że algorytmy to opinie wyrażone liczbami²². W związku z tym nasuwa się pytanie: czyje są to opinie? Logiczna odpowiedź wydaje się banalnie prosta: opinie są tego, któremu mają one służyć. Chodzi zatem oczywiście o tych, którzy używając AI, pragną realizować w sposób optymalny swoje interesy. Na płaszczyźnie ekonomicznej AI ma wspomagać firmy tak, aby dominując na rynku, mogły osiągać możliwie największe zyski. Skoro to nie jest takie łatwe, bo pojawiają się konkurenci zagraniczni, którzy zaczynają coraz bardziej zagrażać przeważającej pozycji firm krajowych na rynku światowym, to zazwyczaj w sukurs przychodzi państwo, mające w arsenale polityki handlowej bardzo rozbudowany oręż obronno-ofensywny. Posługując się retoryką o charakterze militarnym, używa się takich pojęć, jak „uzbrajanie polityki handlowej” (*weaponising trade policy*), celem obrony „bezpieczeństwa narodo-

²² M. Hefernan, *Artificial intelligence raises ethical questions we struggle to answer*, „Financial Times”, 10.04.2019.

wego”²³. Jest to bardzo przebiegły sposób postępowania, który wykorzystuje luki w zasadach WTO, ograniczające arbitralność decyzji w zakresie ochrony rynku i chęć omijania procedur dotyczących sporów.

Dzięki tego rodzaju filozofii głównym orężem obecnej administracji prezydenta USA w walce z konkurencją z Chin jest stary jak świat protekcyjizm, i to w najbardziej prymitywnej formie, bo taryfowej. Przejawom tej polityki i związanych z nią negatywnych konsekwencji, nie tylko dla gospodarki światowej, ale również dla gospodarstw rodzinnych w USA (w postaci wzrostu cen, w wyniku wyższych ceł, podnoszących koszt utrzymania w skali roku o 831 dolarów²⁴), poświęcono zresztą wiele publikacji²⁵. Zwraca przy tym uwagę bardzo krytyczny ton publicystów wobec takiej polityki pod hasłem *America first*. Michael Jacobides, profesor London Business School, wypowiadając się na temat krucjaty USA przeciwko chińskiej firmie Huawei, mówi o znacznych szkodach, jakie przynosi nacjonalistyczna polityka handlowa obecnej administracji Stanów Zjednoczonych²⁶.

W tego rodzaju publikacjach mowa również o tym, że działania mające za cel utrzymanie monopolu za wszelką cenę rodzą skrajny egoizm, niepohamowaną chęć dominacji i agresję wobec tych, którzy zagrażają tak zdefiniowanemu narodowemu interesowi. Stosowana przy tym narracja jest przejawem daleko posuniętej hipokryzji i podwójnych standardów prawnie-etycznych, to właśnie obecna administracja USA łamie bowiem wcześniej wspomniane zasady WTO w dziedzinie systemu rozstrzygania sporów. Trzeba też przywołać stwierdzenie o zasadniczym znaczeniu: tego rodzaju walka, polegająca na wywołaniu wojny handlowej i szkodzeniu przeciwnikowi na różnych polach, jest z góry skazana na niepowodzenie. Więcej – „protekcjonizm to samobójcza ideologia”²⁷. Czy próby zagwarantowania sobie dominacji przez 4% ludzkiej globalnej populacji są zatem uprawnione? – takie pytanie pojawia się na łamach światowej prasy biznesowej²⁸. Czy rozrywanie dotychczasowych łańcuchów dostaw w ramach gospodarki światowej, erozja więzów globalnych

²³ T. Harford, *Weaponising the world economy*, „Financial Times”, 15–16.06.2019; A. Sarukhan, *Mexico is being used as a prop in Trump’s political narrative*, „Financial Times”, 17.06.2019.

²⁴ *Hailing tariffs as win, Trump ponders more*, „The New York Times International Edition”, 12.06.2019.

²⁵ Por. np. J. Wieczorek, *USA–Chiny. Partnerzy czy rywale?*, „Realia” 2019, sierpień.

²⁶ M. Jacobides, *Trump’s Huawei ban risks backfiring spectacularly*, „Financial Times”, 10.06.2019.

²⁷ The Editorial Board, *US-China trade war risks a global technology split*, „Financial Times”, 13.06.2019.

²⁸ M. Wolf, *The 100-year fight facing the US and China*, „Financial Times”, 5.06.2019.

za sprawą rozmaitych praktyk nacjonalistycznych, opartych na egoistycznym podejściu i przez to wykluczających szeroko pojętą solidarność, to tylko wynik splotu czynników o krótkotrwałym charakterze, czy też stały kierunek procesów w ramach światowej gospodarki?²⁹ Czy mamy tu do czynienia z prymitywnym darwinizmem w stosunkach międzynarodowych?

3. REFLEKSJE DOTYCZĄCE ZJAWISKA „EGOIZMU EKONOMICZNEGO”

Skoro tradycyjne kryteria oceny przejawów egoizmu ekonomicznego, zwłaszcza etyczno-moralne, wydają się niezbyt adekwatne do pełnego rozpoznania natury tego zjawiska, próbuje się, nie odrzucając oczywiście tradycyjnych, stosować inne. Wśród metod poznawczych, zwłaszcza dotyczących zjawisk mało lub wręcz nieprzewidywalnych (jak np. epidemia koronawirusa), rozwijają się podejścia o charakterze kognitywnym oraz kwantowym³⁰. Oparte są one bowiem na łączeniu różnych dziedzin wiedzy, nawet – jak mogłoby się to pozornie wydawać – niezwiązanych ze sobą.

W rozważanej tu dziedzinie mamy do czynienia ze splotem różnych ocen dotyczących danego zjawiska. Oceny te mają częstokroć ambiwalentny charakter. Czy gromadzenie bogactwa jest naganne? Czy nie jest stymulatorem przedsiębiorczości i swoistą nagrodą za wysiłek i pomysłowość? Mimo wszystkich ułomności system gospodarki rynkowej okazał się w tej mierze najbardziej efektywny. Trudno się zgodzić ze słowami Lestera C. Thurowa:

„kapitalizm jest efektywny właśnie dlatego, że mobilizuje bezwzględne konkurencyjne siły zachłanności oraz pragnienie zdobycia bogactwa, aby wymusić maksymalizację zysku”³¹.

W powyższym twierdzeniu tkwi również element wyraźnie pejoratywny. Motywacja do zdobycia majątku i przedsięwzięte w tym celu działania są mimo wszystko wątpliwe z punktu widzenia moralno-etycznego. Abstrahując od przestępczych sposobów gromadzenia bogactwa, jego znaczące rozmiary budzą niejednokrotnie w ludzkiej percepcji po prostu pospolitą zawiść. Jest ona dodatkowo podsycana podejmowanymi przez wiele majątnych osób działaniami służącymi ukryciu dochodów oraz gromadzonego majątku. Rozważane wcześniej środki fiskalne, mające na celu przeciwdziałanie takim praktykom,

²⁹ Szerzej na ten temat: J. Wieczorek, *Nacjonalizm ekonomiczny. Definicje, oceny i wnioski*, „Realia” 2018, październik.

³⁰ J. Thornhill, *The moment you stop learning, you die*, „Financial Times”, 15–16.06.2019.

³¹ L.C. Thurow, *Przyszłość kapitalizmu*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 1999, s. 364.

przynoszą częstokroć, z uwagi na podkreślaną już niezwykłą wręcz inwencję ludzką, mizerne rezultaty. Próby pacyfikowania tych odczuć za pomocą działalności charytatywnej niewątpliwie mają pozytywny charakter, nie likwidują jednak całkowicie niechęci, jaką budzi bogactwo, zwłaszcza oceniane jako nadmierne. Ponadto osobom kontestującym nierówności w bogactwie nie przychodzi zazwyczaj do głowy prosta myśl, że w procesie tworzenia dochodów powstają miejsca pracy i dochody z nich płynące.

Te wręcz banalne stwierdzenia są tylko drobnym elementem dyskusji o bogactwie i nierównościach w tym zakresie. Organizacja Oxfam, doskonale zorientowana w sprawach funkcjonowania administracji w krajach słabo rozwiniętych, nie ma najmniejszego zamiaru poruszać sprawy rozkradania przez tamtejsze państwowe instytucje pomocy z zagranicy. Czy nie lepiej rozprawić o egoizmie i znieczulicy bogatych społeczeństw? Zresztą także państwa rozwinięte koncentrują się raczej na leczeniu objawów nierówności niż jej przyczyn. Chociażby dlatego, że roztaczane przed mieszkańcami Europy katastrofalne wizje migracji milionów zdesperowanych biedą mieszkańców Azji i Afryki to nie tylko rezultat obecnych konfliktów lokalnych. To przede wszystkim wynik kolonialnej spuścizny, jaką zostawiły za sobą te państwa europejskie, które zgromadziły wielkie bogactwo w drodze bezwzględnej eksploatacji dawnych kolonii.

Ostra krytyka działań protekcyjnych administracji prezydenta Donalda Trumpa, zwłaszcza wobec Chin, nie może przesłaniać tego, że zdaniem znawców chińskiej gospodarki w Kraju Środka stosunek do kwestii ochrony własności intelektualnej był od dawna bardzo specyficzny. W opisach praktyk chińskich firm podkreśla się, że przez lata kradzież własności intelektualnej z Zachodu była ich normalnym *modus operandi*. Więcej, takie praktyki były bardzo chwalebne, uważano je wręcz za „patriotyczny obowiązek”. Istnieje zresztą chińskie powiedzenie, które jest wielce wymowne: „kradzież książki jest eleganckim wykroczeniem” (*to steal a book is an elegant offense*). Notabene pierwszy patent w Chinach zarejestrowano w 1985 roku. Dla porównania – w USA miało to miejsce w 1790 roku³².

Ambiwalentny stosunek do cudzej własności w Chinach ma być, zdaniem niektórych badaczy tego zagadnienia, zwłaszcza chińskich, dowodem na to, że zachodnie wartości nie są kompatybilne w takim czy innym zakresie z tymi, które wyrastają z konfucjańskiego modelu społecznego i jego zasad. Jest to zagadnienie o zasadniczym znaczeniu dla dotychczasowego porządku społeczno-ekonomicznego współczesnego świata. Formułowane jest w nawią-

³² *Believe it or not, Chinese firms are not all serial intellectual-property thieves*, „The Economist”, 9.02.2019.

zaniu do tego zagadnienia pytanie: czy dotychczasowe reguły, wytworzone na gruncie łańskiejskiej kultury i cywilizacji, mogą być nadal traktowane jako uniwersalne w skali globalnej? Nie bez znaczenia jest przy tym to, że ten, kto ustanawia określone prawa i reguły, mając ponadto odpowiednią moc sprawczą, jest ich egzekutorem i beneficjentem. Zatem powojenny światowy ład ekonomiczny jest, w opinii tych, którzy go kontestują, emanacją interesów najbardziej rozwiniętych krajów, z USA na czele. Kontestatorami tego ładu są głównie Rosja, Chiny, Indie i Turcja. Coraz większą popularność w tych krajach zyskuje pogląd, że ich wartości kulturowo-cywilizacyjne, wyrastające na gruncie historycznego doświadczenia i intelektualnego dorobku znacznie starszego niż np. amerykański mają odrębną specyfikę. Zgodnie z tą filozofią nie może być mowy o państwie narodowym (*nation state*), lecz o państwie cywilizacyjnym (*civilisation state*), mającym specyficzne interesy i naturalne prawo do ich realizacji według własnych kryteriów³³.

Geneza takich koncepcji i podejmowane próby zasadniczych zmian w dotychczasowym modelu funkcjonowania gospodarki światowej świadczą również o tym, że mające okcydentalną proveniencję poglądy w odniesieniu do rozważanych wcześniej zagadnień trzeba poddać na nowo poważnej dyskusji. Jeśli przykładowo w niektórych państwach takie kategorie korupcji jak *wziatki* czy *bakszys* są kulturowo mocno osadzone w rzeczywistości gospodarczej, prawa człowieka nigdy nie były przestrzegane w sposób, który w okcydentalnym porządku prawnym uważany jest za oczywisty, zaś przywódcy tych państw uzyskują status dożywotni – to jak należy się odnieść do perspektyw współpracy międzynarodowej opartej na wspólnych wartościach?

PODSUMOWANIE

Z powyższych rozważań wynika, że próba jednoznacznego zdefiniowania pojęcia egoizmu ekonomicznego jest bardzo złożona, o ile w ogóle możliwa. Spojrzenie o charakterze etyczno-moralnym wydaje się bardzo zawodne. Z kolei podejście oparte na przesłankach empirycznych wykorzystywane jest częstokroć do formułowania ocen mających charakter ideologiczny. Nadaje się im charakter instrumentalny, nakierowany na realizację apriorycznie definiowanych celów politycznych.

Stąd bierze się zatem daleko idąca ambiwalentność ocen egoizmu ekonomicznego. Upraszczając sprawę, można by posłużyć się popularnym twier-

³³ G. Rachman, *The rise of the civilisation state*, „Financial Times”, 5.03.2019.

dzeniem: punkt widzenia zależy od punktu siedzenia. W tym nurcie rozważań sytuuje się kolejna, podobnego rodzaju, konstatacja, iż syty głodnemu nie wierzy. Kto zatem ma rację? Czy próbując rozstrzygnąć ten dylemat, ktoś już nie powiedział, że byt określa świadomość?

W obszarze krzyżujących się podejść i ocen egoizmu ekonomicznego można jednak się zgodzić na przyjęcie poglądu, że jest on emanacją różnego rodzaju partykularyzmów, opartych na wąsko pojętych interesach. Jest również kategorią dynamiczną, bardzo zmienną i także przez to, co wielokrotnie podkreślano, wieloznaczną i niepoddającą się jednoznacznym ocenom. Mając świadomość złożoności tego zjawiska, budzącego, generalnie, raczej negatywne odczucia, należy jednak nie ustawać w wysiłkach ku pozytywnej transformacji. Ta na pozór banalna „prawda”, wpisana w dogmaty różnych wiar, leży u podstaw racjonalnego bytu każdej społeczności.

BIBLIOGRAFIA

- Cedro M., *Już nie trzeba na Kajmany. Raje podatkowe są w Europie*, „Dziennik Gazeta Prawna”, 22.01.2020.
- Feng X., *US attacks on Chinese state-owned companies reflect a double standard*, „Financial Times”, 24.06.2019.
- Harford T., *Weaponising the world economy*, „Financial Times”, 15–16.06.2019.
- Hefernan M., *Artificial Intelligence raises ethical questions we struggle to answer*, „Financial Times”, 10.04.2019.
- Jacobides M., *Trump’s Huawei ban risks backfiring spectacularly*, „Financial Times”, 10.06.2019.
- McGee P., Chazan G., *The fear of being bitten by Big Tech*, „Financial Times”, 30.01.2020.
- Oxfam, Raport „Time to care”, https://assets.oxfamamerica.org/media/documents/FINAL_bp-time-to-care-inequality-200120-en.pdf, dostęp 20.01.2020.
- Piketty T., *Ekonomia nierówności*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015.
- Piketty T., *Kapitał w XXI wieku*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015.
- Rachman G., *The rise of the civilisation state*, „Financial Times”, 5.03.2019.
- Rosłon S., *Raport Oxfam 2020: Dwa tysiące miliarderów ma więcej niż 60 proc. populacji ludzkiej*, PolskaTimes.pl, <https://www.polskatimes.pl/raport-oxfam-2020-dwa-tysiące-miliarderow-ma-wiecej-niz-60-proc-populacji-ludzkiej/ar/c3-14726500>, dostęp 20.01.2020.

- Sarukhan A., *Mexico is being used as a prop in Trump's political narrative*, „Financial Times”, 17.06.2019.
- Shaxson N., *How to Crack Down on Tax Havens*, „Foreign Affairs” 2018, March–April.
- Stiglitz J., *Cena nierówności. W jaki sposób dzisiejsze podziały społeczne zagrażają naszej przyszłości*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015.
- Stiglitz J., *Freefall. Jazda bez trzymanki*, PTE, Warszawa 2010.
- „The Economist”, *Believe it or not, Chinese firms are not all serial intellectual-property thieves*, 9.02.2019.
- „The Economist”, *China's future*, 23.02.2019.
- „The Economist”, *In the dock. Corporate tax*, 28.09.2019.
- „The Economist”, *In the rich man's world. Where billionaires are surprisingly popular*, 30.11.2019.
- „The Economist”, *Measuring the 1%*, 30.11.2019.
- „The Economist”, *Outrages fortune. A new paper makes a novel argument for wealth taxes*, 5.10.2019.
- „The Economist”, *The tech offensive. Silicon Valley in the cross-hairs*, 5.10.2019.
- „The Economist”, *Trading blows*, 24.08.2019.
- The Editorial Board, *US-China trade war risks a global technology split*, „Financial Times”, 13.06.2019.
- „The New York Times International Edition”, *Hailing tariffs as win, Trump ponders more*, 12.06.2019.
- Thornhill J., *The moment you stop learning, you die*, „Financial Times”, 15–16.06.2019.
- Thurrow L.C., *Przyszłość kapitalizmu*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 1999.
- Transcript of Klaus Regling's interview for the Financial Times*, ESM, <https://www.esm.europa.eu/interviews/transcript-klaus-reglings-interview-financial-times>, dostęp 31.03.2020.
- Wieczorek J., *Nacjonalizm ekonomiczny. Definicje, oceny i wnioski*, „Realia” 2018, październik.
- Wieczorek J., *USA–Chiny. Partnerzy czy rywale?*, „Realia” 2019, sierpień.
- Wolf M., *The 100-year fight facing the US and China*, „Financial Times”, 5.06.2019.
- Żuławiński M., *Czy biedni zyskają na tym, że bogaci zbiednieją? [Analiza]*, Bankier.pl, <https://www.bankier.pl/wiadomosc/czy-biedni-zyskaja-na-tym-ze-bogaci-zbiednieja-Raport-Oxfam-analiza-7809242.html>, dostęp 24.01.2020.

EGOIZM EKONOMICZNY. PRAWDA CZY FAŁSZ?

Streszczenie

Celem artykułu jest analiza ekonomicznych aspektów rozważanego w artykule zjawiska. Jest ono zazwyczaj postrzegane w kategoriach etyczno-moralnych, zaś sformułowane wnioski mają charakter powierzchowny, nacelowany na ukazywanie objawów. Podjęta w artykule analiza jest natomiast próbą identyfikacji przyczyn sprawczych. Nikt nie próbuje zaprzeczyć oczywistym faktom: gromadzenie bogactwa jest nierozzerwalnie związane z ludzką naturą i mechanizmami gospodarki rynkowej. Z tego biorą się ogromne nierówności społeczno-ekonomiczne, które rozmaite podmioty krajowe i globalne krytykują. Nierówności są tym bardziej rażące, że odnotowuje się zarówno bardzo liczne nadużycia w procesie tworzenia majątku, jak i ukrywanie go przed fiskusem. Właściciele wielkich fortun próbują wprowadzić pacyfikować nieprzyjazne czy wręcz wrogie nastawienie do nich, m.in. poprzez działania charytatywne, nie zmienia to jednak w zasadniczy sposób faktu: rozbieżności pomiędzy dochodami i majątkiem w skali lokalnej i globalnej różnych warstw społeczno-zawodowych we współczesnym świecie rozwierają się. Innym bardzo wymownym przejawem egoizmu ekonomicznego jest wzrost w ostatnich latach protekcjonizmu w wymianie międzynarodowej. Podsycany przez nacjonalizm ekonomiczny dezorganizuje tę wymianę, a zwłaszcza rozrywa istotne zarówno dla gospodarek poszczególnych krajów, jak i gospodarki globalnej łańcuchy dostaw. Jeśli do tego dodać inne zjawiska, np. epidemię koronawirusa, które wzmacniają negatywne aspekty egoizmu ekonomicznego, powstaje obraz pesymistyczny. To jednak oczywiście nie powinno osłabiać niczyjej motywacji w walce z negatywnymi zjawiskami.

Słowa kluczowe: egoizm ekonomiczny, egoizm fiskalno-finansowy, egoizm handlowy, protekcjonizm, nacjonalizm ekonomiczny

ECONOMIC EGOISM. TRUE OR FALSE?

Abstract

The aim of the article is to analyse the economic aspects of the phenomenon considered. It is usually perceived in ethical and moral terms, and the conclusions drawn are superficial, aimed at showing symptoms. However,

the analysis undertaken in the article is an attempt to identify the efficient causes. Everyone seems to acknowledge the obvious fact that accumulating wealth is inseparable from human nature and market economy mechanisms. This results in huge socio-economic inequalities, which are widely criticized. This is even more the case when inequalities result from fraud and tax evasion. Although the owners of great fortunes try to pacify the unfriendly or even hostile attitude towards them, including through charity, however, this does not fundamentally address the rising gap between incomes at national and global level among various socio-professional categories. Another very telling sign of economic egoism is the rise of protectionism in international trade in recent years. Fuelled by economic nationalism, it disorganizes global exchanges by breaking down supply chains, which are equally important for individual economies and the global economy. If you add to this other phenomena, such as the coronavirus epidemic, which reinforce even further the negative consequences of economic egoism, then we are faced with a gloomy picture of the future of the world economy. This should mobilize us even more in the fight against its negative manifestations.

Key words: economic egoism, fiscal and financial egoism, commercial egoism, protectionism, economic nationalism

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭГОИЗМ. ПРАВДА ИЛИ ЛОЖЬ?

Резюме

Целью исследования является анализ экономических аспектов анализируемого в его рамках явления. В большинстве случаев экономический эгоизм рассматривается с этической и моральной точек зрения, а сформулированные при этом выводы имеют поверхностный характер и направлены на выявление симптомов и признаков. Предпринятый в данной статье анализ представляет собой попытку выявления причинных связей. Никто не опровергает очевидных фактов: накопление богатства неразрывно связано с человеческой природой и механизмами рыночной экономики. Это приводит к проявлениям огромного социально-экономического неравенства, которое подвергается критике со стороны различных национальных и глобальных организаций. Неравенство представляется еще более вызывающим, поскольку наблюдаются многочисленные злоупотребления как в процессе создания материальных ценностей, так и при сокрытии их от налоговых органов. Правда, владельцы

больших состояний пытаются нивелировать недоброжелательное или даже враждебное отношение к ним, в том числе через благотворительную деятельность, что, однако, не меняет существенного факта: существуют «ножницы» между доходами и размером имущества как в локальном, так и в глобальном масштабе различных социальных и профессиональных групп в современном мире. Другим, достаточно показательным признаком экономического эгоизма является рост протекционизма в международном обмене в последние годы. Подстрекаемый экономическим национализмом, протекционизм дезорганизует данный обмен, в частности, разрывает цепочки поставок, которые являются существенными как для экономики отдельных стран, так и для мировой экономики. Если добавить к этому другие явления, усиливающие негативные проявления экономического эгоизма, например, эпидемию коронавируса, создается пессимистическая картина. Однако это не должно ослаблять какую бы то ни было мотивацию в борьбе с негативными явлениями.

Ключевые слова: экономический эгоизм, фискальный и финансовый эгоизм, коммерческий эгоизм, протекционизм, экономический национализм

Cytuj jako:

Wieczorek J., *Egoizm ekonomiczny. Prawda czy fałsz?*, „Myśl Ekonomiczna i Polityczna” 2020 nr 1(68), s. 13–32. DOI: 10.26399/meip.1(68).2020.01/j.wieczorek

Cite as:

Wieczorek, J. (2020), ‘Egoizm ekonomiczny. Prawda czy fałsz?’ [‘Economic egoism. True or false?’], *Myśl Ekonomiczna i Polityczna* 1(68), 13–32. DOI: 10.26399/meip.1(68).2020.01/j.wieczorek