

Milton Friedman

## SPÓŁECZNA ODPOWIEDZIALNOŚĆ BIZNESU TO ZWIĘKSZANIE ZYSKÓW<sup>1</sup>

Kiedy słyszę biznesmena ze swadą mówiącego o „społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa [czy raczej - biznesu] w systemie wolnej przedsiębiorczości”, przypomina mi się cudowna historia Molierowskiego pana Jourdain, który w wieku lat siedemdziesięciu odkrył, że całe życie mówił prozą. Biznesmeni wierzą, że bronią idei wolnej przedsiębiorczości, kiedy głoszą takie oto hasła: przedsiębiorstwo jest zainteresowane nie „tylko” zyskiem, ale także wspieraniem pożądaných celów „społecznych”; biznes ma „sumienie społeczne” i poważnie traktuje swoje zobowiązania dotyczące zapewnienia zatrudnienia, eliminowania dyskryminacji, unikania zanieczyszczania środowiska; można by do tego dodać inne jeszcze slogany należące do standardowego wokabularza współczesnego nam pokolenia reformatorów. W istocie rzeczy o ludziach wyrażających takie poglądy można powiedzieć - a raczej można byłoby powiedzieć, gdyby ktokolwiek łącznie z nimi samymi traktował ich poważnie - że głoszą socjalizm w najczystszej postaci. Biznesmeni mówiący w ten sposób to nieświadome marionetki animowane przez siły intelektualne, które w minionych dziesięcioleciach podważały podstawę wolnego społeczeństwa.

W dyskusjach o „społecznych zobowiązaniach biznesu” aż nadto widoczne jest rozluźnienie dyscypliny analitycznej i brak sprecyzowania zasad. Cóż to znaczy, że „biznes” ma jakieś zobowiązania? Zobowiązania mogą mieć tylko ludzie. Korporacja jest osobą prawną i w tym sensie może mieć zobowiązania prawne; ale o „biznesie” jako całości nie można powiedzieć, że ma zobowiązania, nawet w tym niejasnym sensie. Pierwszym krokiem ku klarowności w badaniach doktryny społecznej odpowiedzialności biznesu (przedsiębiorstwa) jest zapytanie, co dokładnie z tego wynika i dla kogo.

Przypuszczalnie jednostki, które mają ponosić odpowiedzialność, to biznesmeni, co oznacza indywidualnych właścicieli lub ludzi kierujących korporacjami. Większość dyskusji na temat społecznej odpowiedzialności dotyczy korporacji, toteż poniżej będę przeważnie pomijał indywidualnych właścicieli i będę mówił o ludziach zarządzających korporacjami.

W systemie opartym na wolnej przedsiębiorczości i własności prywatnej dyrektor korporacji jest pracownikiem zatrudnionym przez jej właścicieli. Ponosi bezpośrednią odpowiedzialność przed swoimi pracodawcami. Odpowiedzialność ta to prowadzenie przedsiębiorstwa zgodnie z życzeniami właścicieli, życzenia zaś to na ogół zarabianie możliwie jak największej ilości pieniędzy przy jednoczesnym stosowaniu się do podstawowych reguł rządzących społeczeństwem, zarówno tych ucieleśnionych w prawie, jak i tych, które zawierają się w obyczajach etycznych. Oczywiście w pewnych przypadkach pracodawcy dyrektora korporacji mogą mieć jakiś inny cel. Jakaś grupa osób może powołać do życia korporację mającą cel charytatywny - na przykład prowadzenie szpitala lub szkoły. Celem osoby zarządzającej taką korporacją nie będzie wtedy zysk pieniężny, ale świadczenie pewnego rodzaju usług.

Tak czy owak, istota sprawy tkwi w tym, że jako dyrektor korporacji, menedżer jest pełnomocnikiem jednostek, które są jej właścicielami lub powołują do życia instytucję charytatywną, i ponosi odpowiedzialność przede wszystkim wobec nich.

---

<sup>1</sup> M. Friedman, *The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits*, „The New York Times” z 13 września 1970 r.

Nie trzeba dodawać, że nie oznacza to, iż łatwo jest osądzić, jak dobrze taki menedżer wykonuje swoje zadanie. Przynajmniej jednak kryterium wykonania jest jednoznaczne, a osoby, które są związane dobrowolnymi umownymi ustaleniami, są wyraźnie określone.

Oczywiście dyrektor korporacji jest także odrębną osobą decydującą o sobie. Jako odrębna osoba może ponosić wiele różnych rodzajów odpowiedzialności, na którą się godzi lub którą przyjmuje na siebie dobrowolnie, odpowiedzialność wobec swojej rodziny, przed swoim sumieniem, odpowiedzialność wiążącą się z uczuciem miłosierdzia, zobowiązania wobec swojego Kościoła, klubu, miasta, wreszcie kraju. Z tytułu tych rodzajów odpowiedzialności i zobowiązań może się czuć zmuszony do przeznaczania części swojego dochodu na cele, które uzna za warte tego, do odmawiania pracy dla jakichś szczególnych korporacji, a nawet do porzucenia pracy na przykład po to, aby wstąpić do armii. Jeśli zechcemy, możemy o niektórych z tych zobowiązań mówić jako o „zobowiązaniach społecznych”. Jednak w wyżej wymienionych sytuacjach dyrektor korporacji działa jako mocodawca, a nie jako pełnomocnik; wydaje własne pieniądze lub poświęca własny prywatny czas i energię, a nie pieniądze swoich pracodawców lub czas czy energię, jakie na mocy umowy zobowiązał się przeznaczać na osiąganie celów pracodawców. Jeśli są to „zobowiązania społeczne”, to są one zobowiązaniami społecznymi jednostek, nie zaś biznesu.

Co oznacza stwierdzenie, że dyrektor korporacji ponosi „społeczną odpowiedzialność” jako biznesmen? Jeśli nie jest to stwierdzenie czysto retoryczne, to musi oznaczać, że ma on działać w jakiś sposób, który nie jest zgodny z interesami jego pracodawców. Na przykład może to oznaczać, że ma on się powstrzymać przed podnoszeniem ceny produktu, aby się przyczynić do osiągnięcia społecznego celu zapobiegania inflacji, nawet gdyby podniesienie ceny leżało w najlepiej pojmowanym interesie korporacji. Albo że ma ponosić wydatki na zmniejszenie zanieczyszczenia środowiska opiekujące na sumę zbyt wygórowaną z punktu widzenia interesów korporacji lub że takie wydatki są wymagane przez prawo jako wkład w osiąganie społecznego celu poprawy stanu środowiska. Albo że, kosztem zysków korporacji, ma on zatrudniać „notorycznych” bezrobotnych zamiast lepiej wykwalifikowanej dostępnej siły roboczej, po to aby się przyczynić do osiągnięcia społecznego celu zmniejszania nędzy.

W każdym z tych przypadków dyrektor korporacji wydawałby cudze pieniądze na cele wiążące się z ogólnym interesem społecznym. W tym zakresie, w jakim jego działania zgodne z jego „społeczną odpowiedzialnością” zmniejszają przychody akcjonariuszy, wydaje on ich pieniądze. Jeśli jego działania przyczyniają się do wzrostu cen dla klientów, to wydaje on pieniądze klientów. Jeśli jego działania prowadzą do obniżenia płac jakiejś grupy pracowników, to wydaje ich pieniądze.

Akcjonariusze, klienci lub pracownicy mogliby sami wydać własne pieniądze na jakieś szczególne działanie, gdyby zechcieli to uczynić. Dyrektor korporacji bierze na siebie jakąś wyraźną „społeczną odpowiedzialność”, a nie służy jako pełnomocnik akcjonariuszy, klientów lub pracowników, tylko wtedy, kiedy wydaje pieniądze w inny sposób, niż wydaliby je oni.

Jeśli jednak to czyni, to w rezultacie - z jednej strony - nakłada podatki oraz - z drugiej strony - decyduje o sposobie wydatkowania przychodów z podatków.

W związku z tym procesem pojawiają się kwestie polityczne na dwóch poziomach: zasady i konsekwencji. Na poziomie zasady politycznej nakładanie podatków i wydatkowanie przychodów z podatków to funkcje rządu. Dopracowaliśmy się wielu warunków konstytucyjnych, parlamentarnych i prawnych w celu kontrolowania tych funkcji, aby zagwarantować, że podatki są nakładane w miarę możliwości zgodnie z preferencjami i życzeniami społeczeństwa - w końcu jednym z haseł bojowych rewolucji amerykańskiej było: „opodatkowanie bez reprezentacji”. Mamy cały system sposobów i narzędzi służących oddzieleniu ustawodawczej funkcji nakładania podatków i decydowania o wydatkach od wykonawczej funkcji poboru

podatków i administrowania programami wydatków oraz od sądowniczej funkcji mediacji w sporach i interpretacji prawa.

Tutaj biznesmen - czy to działający samodzielnie, czy mianowany bezpośrednio lub pośrednio przez akcjonariuszy - ma jednocześnie spełniać funkcję ustawodawczą, wykonawczą i sądowniczą. Ma decydować o tym, kogo opodatkować, w jakiej wysokości i na jaki cel wydawać przychody z tych podatków - a wszystko to ma robić kierując się tylko ogólnymi wnioskami nawoływaniemi do ograniczania inflacji, poprawy stanu środowiska, walki z nędzą itd.

Całym uzasadnieniem przyzwolenia na wybór dyrektora korporacji przez udziałowców jest to, że dyrektor ten jest pełnomocnikiem służącym interesom swojego mocodawcy. Uzasadnienie to przestaje istnieć, kiedy dyrektor korporacji nakłada podatki, a uzyskane z tego przychody wydaje na cele „społeczne”. W efekcie staje się wtedy pracownikiem państwowym, urzędnikiem publicznym, nawet jeśli nominalnie nadal jest zatrudniony w prywatnym przedsiębiorstwie. Na podstawie zasady politycznej niedopuszczalne jest, aby tacy urzędnicy publiczni - o tyle, o ile ich działania z tytułu społecznej odpowiedzialności są rzeczywiste, a nie polegają tylko na mydleniu oczu - byli wybierani w taki sposób jak teraz. Jeśli mają być urzędnikami publicznymi, to muszą być wybierani na zasadzie procesu politycznego. Jeśli mają nakładać podatki i dokonywać wydatków na wspieranie celów „społecznych”, to trzeba stworzyć odpowiedni mechanizm polityczny mający nakładać podatki oraz wytyczać, za pomocą procesu politycznego, cele, jakim będą one służyć.

Jest to podstawowym powodem, dla którego doktryna „społecznej odpowiedzialności” pociąga za sobą akceptację socjalistycznego poglądu, głoszącego, że odpowiednim sposobem decydowania o przydzielaniu rzadkich zasobów do alternatywnych zastosowań są mechanizmy polityczne, a nie mechanizmy rynkowe.

Czy z punktu widzenia konsekwencji swoich działań dyrektor korporacji może w istocie rzeczy wywiązywać się ze swoich rzekomych „zobowiązań społecznych”? Z drugiej strony, przypuśćmy, że mógłby swobodnie wydawać pieniądze udziałowców, klientów lub pracowników. Skąd ma wiedzieć, jak je wydawać? Mówi mu się, że powinien się przyczynić do zwalczania inflacji. Skąd ma wiedzieć, które z jego działań przyczyni się do osiągnięcia tego celu? Najprawdopodobniej dobrze zna się on na prowadzeniu spółki, którą kieruje: na wytwarzaniu albo na sprzedawaniu albo na finansowaniu jakiegoś produktu. Jednak żadna z jego specjalności nie czyni z niego eksperta w sprawach inflacji. Czy kiedy utrzymuje on cenę swojego produktu na niskim poziomie, to zmniejsza presję inflacyjną? Lub kiedy jego klientom pozostanie więcej pieniędzy do wydania, to czy po prostu skierują je oni na inne cele? Lub jeśli zostanie zmuszony do zmniejszenia produkcji z powodu spadku cen, to czy po prostu przyczyni się to do powstania niedoborów? Gdyby nawet potrafił odpowiedzieć na te pytania, to pojawią się następne: Jak dużymi kosztami ma on prawo obciążyć swoich udziałowców, klientów i pracowników realizując ten cel społeczny? Jaki jest jego odpowiedni w tym udział, a jaki jest odpowiedni udział innych?

A także, czy chce tego czy nie, czy może on swobodnie wydawać pieniądze swoich akcjonariuszy, klientów lub pracowników? Czy akcjonariusze go nie zwolnią? (Albo obecni, albo ci, którzy przejmą firmę, kiedy jego działania w imię społecznej odpowiedzialności zmniejszą zyski korporacji i cenę jej akcji). Jego klienci i jego pracownicy mogą porzucić go i odejść do innych wytwórców i pracodawców, mniej sumiennie wypełniających swoje zobowiązania społeczne.

Ten rys doktryny „społecznej odpowiedzialności” uwidacznia się szczególnie wyraźnie wtedy, kiedy doktrynę tę wykorzystuje się do uzasadniania ograniczeń płacowych przez związki zawodowe. Konflikt interesów staje się zupełnie oczywisty, kiedy funkcjonariuszy związkowych prosi się, aby podporządkowali interesy członków swojej organizacji jakiemuś ogólniejszemu celowi. Jeśli funkcjonariusze ci próbują wymusić ograniczenia płacowe, to

konsekwencją tego będą prawdopodobnie nielegalne strajki, bunt szeregowych związkowców i pojawienie się silnych konkurentów do ich miejsc pracy. Mamy tu więc do czynienia z takim oto paradoksalnym zjawiskiem: przywódcy związkowi - w każdym razie w Stanach Zjednoczonych - przeciwstawiają się ingerencji rządu w funkcjonowanie rynku odważniej i bardziej konsekwentnie niż przywódcy sfer gospodarczych.

Trudność z egzekwowaniem „społecznej odpowiedzialności” ilustruje oczywiście ogromną zaletę prywatnego konkurencyjnego przedsiębiorstwa - zmusza ono ludzi do odpowiedzialności za własne działania oraz utrudnia im „wyzyskiwanie” innych ludzi w celach czy to egoistycznych, czy nieegoistycznych. Mogą oni czynić dobro, ale tylko na własny koszt.

Niejeden czytelnik, który śledził dotychczasową argumentację, może odczuć pokusę zaprotestowania: dobrze jest mówić, że to rząd odpowiada za nakładanie podatków i decydowanie o wydatkach na takie cele „społeczne”, jak kontrolowanie stanu zanieczyszczenia środowiska czy szkolenie notorycznie bezrobotnych, ale przecież są to problemy zbyt naglące, aby można było czekać na powolnie toczące się procesy polityczne, a ponoszenie społecznej odpowiedzialności przez ludzi interesu jest szybszym i pewniejszym sposobem rozwiązywania pilnych bieżących problemów.

Niezależnie od wymowy faktów - podzielam sceptycyzm Adama Smitha co do dobrodziejstw, jakich można oczekiwać od „tych, którzy biorą się za interesy dla dobra publicznego” - argumentację taką trzeba odrzucić ze względu na zasadę. Sprowadza się ona bowiem do stwierdzenia, że ci, którzy opowiadają się za podatkami i wydatkami na wymienione wyżej cele, nie przekonali większości swoich współobywateli do podobnego sposobu myślenia i że dążą oni do osiągnięcia przy użyciu niedemokratycznych procedur tego, czego nie mogą osiągnąć przy zastosowaniu procedur demokratycznych. W wolnym społeczeństwie „złym” ludziom trudno jest czynić „zło”, zwłaszcza że to, co jest dobre dla jednego człowieka, jest złe dla innego.

Dla uproszczenia skoncentrowałem się na przypadku dyrektora korporacji, z wyjątkiem krótkiej dygresji na temat związków zawodowych. Jednak dokładnie taka sama argumentacja ma zastosowanie do nowszego zjawiska apelowania do udziałowców, aby żądali od korporacji wypełniania społecznej odpowiedzialności (przykładem jest tu niedawna „kruczjata” General Motors). W większości tych przypadków w efekcie dochodzi do tego, że pewni udziałowcy usiłują skłonić innych udziałowców (albo klientów lub pracowników) do wspierania wbrew ich woli spraw „społecznych” faworyzowanych przez organizatorów takich akcji. Jeśli im się to udaje, to znowu oznacza to nakładanie podatków i wydawanie przychodów podatkowych.

Sytuacja indywidualnego właściciela jest nieco odmienna. Jeśli działa on tak, aby zmniejszyć przychody swojego przedsiębiorstwa w celu wywiązywania się ze swojej „społecznej odpowiedzialności”, to wydaje własne pieniądze, a nie pieniądze kogoś innego. Jeśli życzy sobie wydawać własne pieniądze na takie cele, to ma prawo, i nie dostrzegam żadnych zastrzeżeń przeciwko takiemu postępowaniu. Może on także przy okazji obciążać kosztami pracowników i klientów. Ponieważ jednak jest o wiele mniej prawdopodobne, że będzie miał władzę monopolistyczną, taką jak wielka korporacja czy związek zawodowy, wszelkie takie efekty uboczne będą raczej niewielkie.

Oczywiście w praktyce doktryna społecznej odpowiedzialności często jest kamuflażem dla działań uzasadnianych innymi względami, a nie przyczyną tych działań.

Na przykład, na dłuższą metę interes korporacji będącej głównym pracodawcą w jakiejś małej społeczności może z powodzeniem polegać na przeznaczaniu środków na stwarzanie tej społeczności różnych udogodnień lub na poprawę rządzenia nią. Może to ułatwić tej korporacji przyciąganie pożądanых pracowników, może doprowadzić do zmniejszenia funduszu płać lub ograniczenia strat spowodowanych przez drobne kradzieże czy sabotaż, a także

przynieść inne warte zachodu efekty. Albo może być tak, że - jeśli istnieją przepisy dotyczące odpisów od podstawy opodatkowania korporacji sum przeznaczonych na cele dobroczynne - akcjonariusze w większym stopniu świadczą na odpowiadające im cele dobroczynne za pośrednictwem korporacji dokonującej darowizny niż wtedy, gdyby czynili to sami; w ten sposób bowiem mogą przeznaczać na takie cele sumę, która w przeciwnym razie byłaby płacona przez korporację jako podatek.

W każdym z takich przypadków, i w wielu podobnych, istnieje silna pokusa racjonalizowania tych działań jako wywiązywania się ze „społecznej odpowiedzialności”. W panującej dziś w opinii publicznej atmosferze, kiedy szeroko rozpowszechniona jest awersja do „kapitalizmu”, „zysków”, „bezdusznych korporacji” itd., jest to dla korporacji jeden ze sposobów zyskiwania sobie dobrej opinii, będącej produktem ubocznym wydatków, które z punktu widzenia jej własnych interesów są w pełni uzasadnione.

Niekonsekwencją byłoby z mojej strony wzywianie dyrektorów korporacji do powstrzymywania się przed tym obłudnym mydleniem oczu, ponieważ szkodzi to podstawowym założeniom wolnego społeczeństwa. Byłoby to równoznaczne z namawianiem ich do ponoszenia „społecznej odpowiedzialności”! Jeśli nasze instytucje oraz postawy społeczeństwa w swoim własnym interesie skłaniają ich do maskowania w ten sposób ich działań, to trudno mi wzbudzić w sobie aż tak wielkie oburzenie, aby ich potępiać. Jednocześnie mogę wyrazić podziw dla tych posiadaczy indywidualnych firm lub właścicieli korporacji bardziej zamkniętych czy akcjonariuszy korporacji bardziej otwartych, którzy gardzą taką taktyką jako wręcz bliską oszustwa.

Niezależnie od tego, czy jest to, czy nie jest godne potępienia, ukrywanie się pod maską społecznej odpowiedzialności oraz głupstwa, jakie w imię tej odpowiedzialności wygłaszają wpływowi i cieszący się prestiżem biznesmeni, oczywiście nie przynoszą szkody podstawowym zasadom wolnego społeczeństwa. Często jestem pod wrażeniem schizofrenicznego charakteru wielu ludzi interesu. W sprawach istotnych dla ich przedsiębiorstw wykazują oni niezwykłą dalekowzroczność i trzeźwość. Natomiast są niewiarygodnie krótkowzroczni i ogłupiali w kwestiach dotyczących tego, co się dzieje poza ich firmami, ale co oddziałuje na możliwości przetrwania biznesu w ogóle. Uderzającym przykładem tej krótkowzroczności jest domaganie się przez biznesmenów regulacji lub kontroli płac i cen albo polityki dochodowej. Tymczasem na krótką metę nic nie mogłoby bardziej przyczynić się do zniszczenia systemu rynkowego i zastąpienia go systemem regulowanym centralnie niż skuteczna rządowa kontrola cen i płac.

Przykłady owej krótkowzroczności widzimy także w wypowiedziach biznesmenów na temat społecznej odpowiedzialności. W krótkim okresie może im to przysporzyć sławy. Pomaga to jednak w umacnianiu i tak już panującego poglądu, według którego pogoń za zyskiem jest czymś złym i niemoralnym oraz że trzeba ją ograniczać i kontrolować za pomocą sił zewnętrznych. Kiedy już przyjmie się taki pogląd, to ową zewnętrzną siłą ograniczającą rynek nie będzie choćby nawet najbardziej wyczulone społeczne sumienie przemawiających z namaszczeniem dyrektorów korporacji; będzie to żelazna ręka biurokracji rządowej. Jak mi się wydaje, w tym przypadku, podobnie jak w kwestii kontroli cen i płac, biznesmeni zdradzają skłonności samobójcze.

Zasadą polityczną tkwiącą u podstaw mechanizmu rynkowego jest jednomyślność. W systemie idealnego wolnego rynku opartego na własności prywatnej żadna jednostka nie może wywierać przymusu na innej jednostce, wszelka współpraca jest dobrowolna, a wszystkie współpracujące strony albo odnoszą z tego korzyść, albo nie potrzebują uczestniczyć we współpracy. Nie istnieją żadne inne wartości i żadne „społeczne” zobowiązania w jakimkolwiek znaczeniu poza wspólnie wyznawanymi wartościami i wspólnymi zobowiązaniami jednostek. Społeczeństwo jest zbiorem jednostek oraz różnych grup, które jednostki te dobrowolnie tworzą.

Natomiast zasadą polityczną tkwiącą u podstaw systemu politycznego jest dostosowanie. Jednostka musi służyć jakiemuś ogólniejszemu interesowi społecznemu - określoneemu czy to przez Kościół, czy przez dyktatora, czy przez większość. Jednostka może mieć prawo wyborcze i może wyrazić swoje zdanie o tym, co ma być zrobione, ale jeśli jej opinia nie zostanie wzięta pod uwagę, to musi się dostosować. Niektórym ludziom dobrze służy domaganie się od innych, aby przyczyniali się do osiągnięcia jakiegoś ogólnego celu społecznego bez względu na to, czy chcą tego, czy nie.

Niestety jednomyślność nie zawsze jest osiągalna. Jak się wydaje, w pewnych okolicznościach nieuchronne jest dostosowanie, toteż nie widzę, w jaki sposób można zupełnie uniknąć zastosowania mechanizmu politycznego.

Jednak doktryna „społecznej odpowiedzialności”, jeśli bierze się ją poważnie, zwykle rozszerza zakres stosowania mechanizmu politycznego na wszelkiego rodzaju ludzkie działania. Z filozoficznego punktu widzenia nie różni się ona od najbardziej dobitnie sformułowanej doktryny kolektywistycznej. Różni się tylko pozorowaniem wiary w to, że kolektywistyczne cele można osiągać bez przedsięwzięcia kolektywistycznych środków. Dlatego w książce *Capitalism and Freedom*<sup>2</sup> nazywam ją w wolnym społeczeństwie „doktryną zasadniczo wywrotową” i twierdzę, że w takim społeczeństwie „biznes ponosi jednego i tylko jednego rodzaju społeczną odpowiedzialność - może wykorzystywać swoje zasoby i angażować się w działania w celu zwiększania swoich zysków dopóty, dopóki przestrzega reguł gry; to oznacza, że uczestniczy w otwartej i wolnej konkurencji bez podstępów czy oszustwa”.

---

<sup>2</sup> M. Friedman, *Kapitalizm i wolność*, tłum. B. Sałbut, „Klasyka wolnorynkowej myśli gospodarczej”, Warszawa 2008.