

Selskapers sosiale ansvarlighet

En teoretisk analyse og empirisk undersøkelse av bedrifter i Malaysia

Arild Spissøy

R 2004: 7

Selskapers sosiale ansvarlighet

En teoretisk analyse og empirisk undersøkelse av bedrifter i Malaysia

Arild Spissøy

R 2004: 7



Chr. Michelsen Institute *Development Studies and Human Rights*

CMI Reports

This series can be ordered from:

Chr. Michelsen Institute
P.O. Box 6033 Postterminalen,
N-5892 Bergen, Norway
Tel: + 47 55 57 40 00
Fax: + 47 55 57 41 66
E-mail: cmi@cmi.no
www.cmi.no

Price: NOK 90

ISSN 0805-505X

ISBN 82-8062-082-6

This report is also available at:

www.cmi.no/publications

Indexing terms

Bedrifter
Sosial ansvarlighet
Malaysia

Innholdsfortegnelse

FORORD	V
SAMMENDRAG	VI
1 INNLEDNING	1
2 HVA ER SELSKAPERS SOSIALE ANSVARLIGHET?	2
2.1 HISTORISK UTVIKLING	2
2.2 OMFANGET AV SSA	4
2.3 ULIKE SYN PÅ BEDRIFTERS ANSVAR	5
2.4 BEGREPET "SELSKAPERS SOSIALE ANSVARLIGHET"	7
2.5 KRITIKK AV SSA	9
2.6 JURIDISK ANSVAR	10
3 BEDRIFTERS VALG AV SOSIAL ANSVARLIGHET	12
3.1 INSTRUMENTELL MAKSIMERENDE ATFERD	12
3.1.1 SSA og profittmaksimering	13
3.1.2 SSA som en egenverdi	26
3.2 NORMSTYRT ATFERD	29
3.2.1 Bedrifters etiske forpliktelser	31
3.3 ULIKE BEDRIFTER HAR ULIKE INCENTIVER	32
3.3.1 SSA og bedrifters størrelse	32
3.3.2 SSA innen ulike sektorer	33
3.3.3 SSA og geografisk plassering	34
3.3.4 SSA og bedrifters opprinnelsesland	34
3.3.5 Tilgang til kapitalmarkeder	35
3.4 GRUNNLAGET FOR FELTARBEIDET	36
4 EMPIRISK UNDERSØKELSE AV SSA I MALAYSIA	39
4.1 TIDLIGERE UNDERSØKELSESMETODER	41
4.2 METODE	42
4.3 FUNN	43
4.3.1 Hvilke rutiner og tiltak vestlige bedrifter gjorde:	43
4.3.2 Hvilke rutiner og tiltak lokale bedrifter gjorde:	43
4.3.3 Argumenter for SSA fra vestlige bedrifter:	44
4.3.4 Argumenter for SSA fra lokale bedrifter:	44
4.3.5 Sekundærstudier	46
4.4 ANALYSE	47
5 POLITIKKIMPLIKASJONER	51
6 AVSLUTNING	57
7 LITTERATURLISTE	59
8 APPENDIKS	63
Intervjuguide	63

Forord

Denne rapporten er basert på hovedfagsoppgaven min i Samfunnsøkonomi ved Universitetet i Bergen. Den ble til ut fra min interesse av å utforske drivkrefter for hvordan økonomiske aktører handler, sammen med min interesse for utviklingsøkonomi. En studie av selskapers sosiale ansvarlighet gav meg mulighet til å studere begge disse områdene mer inngående.

Etter at jeg kom tilbake fra feltarbeidet har jeg vært studentstipendiat på Chr. Michelsens institutt (CMI). Der har jeg fått ta del i et engasjerende og inkluderende miljø, og jeg har fått et godt innblikk i den praktiske siden av utviklingsforskning. Det tverrfaglige miljøet ved instituttet har gitt meg mulighet til å sette meg inn i spesielle, så vel som generelle, utviklingsspørsmål. Det har vært til hjelp i arbeidet med denne rapporten, og er dessuten en god ballast å ta med seg videre. Jeg takker forskerne og administrasjonen ved CMI for et hyggelig og oppbyggelig opphold. Spesiell takk til Ivar Kolstad og til forskningsleder i økonomigruppen, Arne Wiig, for konstruktive innspill.

Takk til min hovedveileder, Gaute Torsvik, ved Universitetet i Bergen, som også er tilknyttet CMIs økonomigruppe. Hans evne til å abstrahere og til å understreke viktige poenger hjalp meg til å komme på sporet av den endelige strukturen.

En stor takk til mine informanter i Malaysia. Deres åpenhet var av helt avgjørende betydning. Takk til MEISA-programmet ved UiB som finansierte store deler av feltoppholdet.

Arild Spissøy

Sammendrag

Denne rapporten:

- ser på hvilke drivkrefter som kan forklare SSA,
- diskuterer ulike bedrifters optimale tilpassing til SSA og lage en modell for dette,
- gjennom en feltstudie undersøker drivkreftene for SSA i Malaysia, og særlig ser på likheter og forskjeller mellom lokale og vestlige bedrifter,
- ser på de empiriske funnene i lys av den teoretiske modellen for optimal tilpassing,
- kommer med forslag til hvilke tiltak myndigheter kan gjøre for at næringslivet bedrer arbeidsforhold, minsker miljøforurensninger og øker den sosiale innsatsen i nærmiljøet.

Hvilke mål kan ligge til grunn for sosialt ansvarlige strategier og hvilke forhold er med på å påvirke den enkelte bedrifts valg av SSA-nivå? Denne studien gir en gjennomgang av *hvorfor* bedrifter driver mer eller mindre sosialt ansvarlig.

Hva er selskapers sosiale ansvarlighet? (kapittel 2): Kapittelet inneholder en diskusjon om ulike perspektiver på SSA: normativt, positivistisk og legalt. Jeg presiserer hva jeg legger i begrepet. Jeg definerer SSA som en *praksis*, en type atferd bedrifter kan ha mer eller mindre av.

Bedrifters valg av sosial ansvarlighet (kapittel 3): Her ser jeg på tidligere studier av SSA og hvordan SSA påvirker bedrifters kostnader og inntekter. Jeg utvikler en modell for bedrifters valg av SSA-nivå. Modellen beskriver bedrifters mulighetsområde for valg av SSA-nivå, som blant annet avhenger av konkurransesituasjonen. Modellen predikerer at selv i frikonkurransemarkeder vil optimalt SSA-nivå være større enn null. Modellen tar, til forskjell fra tidligere modeller, hensyn til at bedrifter kan ha sammensatte mål. Modellen danner grunnlag for to sett hypoteser angående vestlige og lokale bedrifters tilpassing til SSA i Malaysia:

H1-A: Vestlige bedrifter har høyest SSA-nivå.

H1-B: Lokale bedrifter har høyest SSA-nivå.

H1-C: Lokale og vestlige bedrifter skiller seg ikke i SSA-nivå.

H2-A: Vestlige og lokale bedrifter legger vekt på ulike dimensjoner av SSA, fordi de forholder seg til ulike interesser.

H2-B: Vestlige og lokale bedrifter har samme SSA-fokus.

Den empiriske undersøkelsen (kapittel 4) – ble foretatt i Klang-dalen i Malaysia i mai-juni 2000. Der ble det gjort case-studier av vestlige og lokale bedrifter. Studiene avdekker bedriftenes arbeidsforhold, deres miljøtiltak og deres bidrag til sosiale tiltak i lokalsamfunnet, samt motivasjonen for de tiltak som var gjort. Jeg analyserte resultatene opp i mot modellen i kapittel 3. Det

var ikke mulig å konkludere i forhold til hypotesesett 1. Vestlige bedrifter hadde bedre arbeidsforhold og hadde iverksatt flere miljøtiltak enn lokale, mens de lokale bedriftene brukte mer ressurser enn de vestlige på sosiale tiltak i lokalsamfunnet. Dermed kunne man trekke en entydig konklusjon i hypotesesett 2, nemlig at H2-A er gyldig. Det henger sammen med at det var klare forskjeller i bedriftenes motivasjon for å opptre sosialt ansvarlig. De vestlige bedriftene brukte økt profitt som argument for deres satsing på SSA, mens de lokale bedriftene også la vekt på at de så det som en plikt å gi noe tilbake til samfunnet i form av å støtte sosiale tiltak.

Politikimplikasjoner (*kapittel 5*): Malaysiske myndigheter henstiller til bedrifter å bidra med midler til sosiale prosjekter, til å være fokusert på arbeideres helse og velferd og til å verne om Malaysias økologiske diversitet. I kapittel 5 diskuterer jeg ulike strategier som myndigheter kan satse på dersom de ønsker at bedrifter skal ta et utvidet ansvar. Både den teoretiske gjennomgangen og den empiriske studien identifiserer viktige drivkrefter for bedrifters satsing på disse områdene. Drivkreftene kan stimuleres ved å gi bedriftene de rette incentivene. Jeg lister en del tiltak som kan være aktuelle for malaysiske myndigheter i så henseende.

1 Innledning

Denne rapporten er en analyse av bedrifter i forhold til sosiale indikatorer. At bedrifter tar hensyn til samfunnsmessige kriterier kalles selskapers sosiale ansvarlighet (SSA). Begrepet er bedre kjent på engelsk, corporate social responsibility, ofte omtalt kun som CSR.

Det private næringsliv regnes som motoren for økonomisk utvikling i de fleste land. Sosial utvikling er knyttet til økonomisk utvikling, men hvor mye en positiv økonomisk utvikling bidrar til en sosial utvikling er forskjellig fra samfunn til samfunn. Spesielt i samfunn hvor det offentlige tjenestetilbudet er lite utbygget er det av stor betydning hvordan virksomhetene driver. Mange land og internasjonale organisasjoner oppfordrer næringslivet til å samarbeide og bidra til, ikke bare økonomisk vekst, men også til sosial utvikling. For at myndigheter skal kunne gi de rette incentivene til næringslivet er det viktig å analysere hva som ligger til grunn for bedrifters satsing på SSA.

Før jeg går i gang med den teoretiske og empiriske analysen diskuterer jeg begrepet og fenomenet SSA. Jeg ser på den historiske utvikling og diskuterer ulike perspektiver på SSA, før jeg presiserer hva *jeg* legger i begrepet og presenterer en definisjon som er hensiktsmessig for denne rapporten.

Hvilket SSA-nivå velger bedrifter, og hvilke drivkrefter ligger til grunn for deres valg? Den teoretiske analysen søker å finne svar på disse spørsmålene. Først diskuterer jeg drivkreftene for å opptre sosialt ansvarlig. Deretter presenterer jeg en modell som beskriver bedrifters valg.

Den empiriske undersøkelsen ble foretatt i Malaysia. Funnene presenteres i forhold til a) hvilke SSA-tiltak bedriftene gjorde og b) hva som var motivasjonen for valg av SSA-tiltak. Jeg skiller mellom vestlige og lokale bedrifter. Funnene analyseres så i lys av den teoretiske gjennomgangen. Jeg undersøker hvilke av hypotesene som er gyldig.

Malaysiske myndigheter uttrykker ønsker om at næringslivet skal bidra mer i den samfunnsmessige utviklingen. Hvilken politikk bør de i så fall følge? Myndighetene kan velge ulike strategier. I lys av modellen og de empiriske funnene diskuteres hvilke incentiver myndighetene kan gi innenfor en ramme av frivillige incentiver. Til slutt oppsummeres de viktigste resultatene og funnene, og jeg trekker noen konklusjoner i forhold til hvilke utfordringer, muligheter og farer som ligger i en utvikling med stadig større fokus på og utbredelse av SSA.

2 Hva er selskapers sosiale ansvarlighet?

Private bedrifters hovedoppgave blir gjerne sett på som leverandører av varer og tjenester. En oppgave som de, avhengig av samfunnssystem, i større eller mindre grad deler med offentlig sektor. I mange land er det lagt opp til at det private næringsliv skal drive den økonomiske utviklingen. Dette har ført til privatisering av offentlige foretak og liberalisering av reglene for næringslivet. Internasjonale investeringsavtaler og færre restriksjoner på handel og kapitaloverføringer har gitt bedrifter bedre muligheter til å etablere seg internasjonalt. Man kan derfor si at bedrifters handlingsrom og geografiske arena er utvidet.

Sosial utvikling er uløselig knyttet til økonomisk utvikling. Når store deler av verdiskapningen skjer i det private næringsliv, er det avgjørende for folks velferd hvordan denne verdiskapningen skjer. Et voksende privat næringsliv har mange steder ført til en forventning, både blant samfunnets borgere og myndigheter, om at næringslivet bør påta seg et større sosialt ansvar. Undersøkelser viser at det er en utbredt holdning at næringslivets oppgave ikke kun er å skape profitt, men at de også skal bidra til en god sosial utvikling.¹

I dette kapitlet vil jeg se på i hvilken grad bedrifter har påtatt seg sosiale oppgaver opp gjennom historien og kort presentere ulike syn på bedrifter som samfunnsaktører. Jeg vil videre diskutere ulike syn på bedrifters ansvar og hva som menes med selskapers sosiale ansvarlighet. Jeg vil argumentere for at det i denne rapporten er hensiktsmessig å definere SSA som et sett med handlinger med visse karakteristika, en praksis. Jeg inntar altså et positivistisk perspektiv snarere enn et normativt. Mot slutten ser jeg på hvilke juridiske føringer som ligger på bedrifter i forhold til å oppføre sosialt ansvarlig.

2.1 Historisk utvikling

Hvilken etikk og moral som ligger til grunn, eller bør ligge til grunn, for ulike samfunnsaktørers handlinger har vært diskutert av mange filosofer opp gjennom historien. I næringslivet dukket det opp en mer konkret forestilling om næringslivets ansvar for sosial utvikling i USA i begynnelsen av det tjuende århundre. En del profilerte forretningsmenn mente at bedrifter ikke bare skulle være opptatt av å skape profitt, men at de burde ha et ansvar for velferden i samfunnet. Dette ga grunnlaget for to generelle prinsipper: veldedighetsprinsippet (*charity principle*)² og tjenerprinsippet (*steward principle*) (Frederick, Post, and Davis 1992). Det første prinsippet gikk ut på at de mer

¹ En norsk meningsmåling viser at seks av ti legger avgjørende vekt på arbeidsforhold, etikk, samfunnsansvar og miljø når de danner seg inntrykk av bedrifter, mens bare 21 prosent vektlegger at bedriftene skal skape overskudd (DN, 13.03.2000). Tilsvarende resultater fremkommer i en undersøkelse gjort i Storbritannia MORI, M. O. R. I. 2002. *Stakeholder dialogue: consumer attitudes*.

² En del steder i rapporten setter jeg det engelske begrepet i parentes. Det gjør jeg fordi det engelske begrepet ofte er bedre kjent for lesere med bakgrunn i stoffet.

velstående i samfunnet burde ta vare på de mindre velstående. Det andre prinsippet pekte på at rike personer og ledere i selskaper er forvaltere av formuer, og at det var deres oppgave å forvalte formuene på en måte som tjener hele samfunnet.³

Under depresjonen i 1930 stilnet diskusjonen omkring bedrifters ansvar og samfunnsmessige engasjement. Diskusjonen ble vekket til live igjen på 50-tallet, men uten å skape det helt store engasjementet (ibid).

Utover på 1960-tallet ble en del negative effekter av industrialisering avdekket, i hovedsak naturforurensninger. Samtidig oppsto en gryende bevegelse som stilte spørsmål ved næringslivets normer og verdier. Dette førte til at bedrifters ansvar for miljøforurensninger ble heftig debattert. På 1970-tallet diskuterte næringslivet *selskapers sosiale respons* (Sethi 1975). Det innebar å utvikle bedrifters kapasitet til å forutse sosiale utfordringer og problemer, og innrette seg på en måte som minimerte forstyrrende konflikter før de nådde kriseproporsjoner. Strategien ble snarere brukt som en omgåelse enn som en imøtegåelse av 60-tallets protestaksjoner.

På 1980-tallet ble bedrifter i hovedsak sett på som motorer for økonomisk utvikling, men selskapers "grønne" praksis ble stadig debattert. Næringslivet signaliserte at de tok miljøproblemet på alvor. Sertifiseringsselskaper utarbeidet miljøstandarder, blant annet ISO-14000-serien. Fra midten av 1990-tallet har det vært et stadig sterkere og mer utvidet fokus på hvilke oppgaver næringslivet kan og bør påta seg. Dette gjelder ikke bare i forhold til miljøproblemer, men også i forhold til virksomhetens *totale* innvirkning på menneskers levekår.

Debatten er i dag særlig stor i forhold til verdensomspennende selskaper og hvordan disse opptrer når de etablerer seg i fattige land. Selskapers sosiale ansvarlighet er blitt et begrep som er gjenstand for stor oppmerksomhet. På "World Summit on Sustainable Development" i Johannesburg 2002 inviterte FN næringslivet til å samarbeide i det de kaller "Type II Partnerships".⁴ Storbritannia utnevnte i mars 2000 sin første minister for "Corporate Social Responsibility".

Den økende oppmerksomheten omkring konsekvenser av næringsvirksomhet og næringslivets muligheter til å bidra til en ønsket utvikling, tyder på at SSA kan få stor betydning, både for bedrifter og for myndigheter i fremtiden. Et nytt trekk ved dagens situasjon er at både gode og dårlige nyheter om selskapers drift raskt kan spres til de rette interessenter.

³ Andrew Carneige, grunnleggeren av U.S. Steel artikulerte disse prinsippene som han mente var nødvendig for at kapitalismen skulle fungere.

⁴ "Type II Partnerships" er partnerskap som omfatter næringsliv og frivillige organisasjoner i tillegg til stater. De organiseres eller godkjennes av FN. "Type I Partnerships" er avtaler som inngås mellom stater Halvorsen, A. 2002. Fra ord til handling i Johannesburg. *Økonomisk Forum* 56:5..

2.2 Omfanget av SSA

Selskaper som flagger sin sosiale ansvarlighet og sine etiske retningslinjer blir stadig flere. Fenomenet brer om seg fra Nord-Amerika og Europa til Asia, Afrika og Latin-Amerika. En undersøkelse viser at 80% av de 500 største selskapene i USA har slike retningslinjer. En tilsvarende undersøkelse i Storbritannia gjort av London Business School og Arthur Andersen viste at 78% av bedriftene hadde atferdskodekser (codes of conduct), sammenlignet med 57% tre år tidligere (Donaldson and Dunfee 1999).

Mange selskaper har egne avdelinger som driver intern opplæring i emnet og utgir rapporter og andre publikasjoner for å vise ansvarlighet. Sosial innsats i nærmiljøet og arbeid for å fremme menneskerettigheter er typiske emner som trekkes frem. De mest progressive bedriftene slipper også til kritiske røster, og det redegjøres om problemer og feilgrep. Selskapene signaliserer på denne måten at de er åpen for kritikk, at de er villige til å rydde opp i kritikkverdige forhold, samt forhindre fremtidige feilgrep. Noen rapporterer rutinemessig sin ansvarighet ved at de rapporterer langs en tredelt bunnlinje som i tillegg til det pekuniære regnskapet også presenterer regnskap for virksomhetens innflytelse på miljø og lokalsamfunn.

Merck, et av verdens største legemiddelfirma, gir årlig ut en rapport som de kaller "Corporate Philanthropy Report". Summen som går til det de kaller "filantropisk" virksomhet er sterkt økende fra \$151,8 millioner i 1996 til \$221 millioner i 1998. Mesteparten av midlene var donasjoner av deres egne produkter, mens \$37 millioner var rene pengegaver. Selskapet ser på den filantropiske virksomheten som en del av det ansvaret selskapet mener de har overfor de lokalmiljøer de opererer i og overfor det internasjonale samfunn (Merck 1998). Oljeselskapet Shell brukte i 2000 US \$ 93 millioner på det de kaller sosiale investeringer (Shell 2000). "The Ethics Officers Assosiation" i USA startet med et dusin medlemmer i 1992 og hadde i 2000 650 medlemmer (Economist 2000).

Interessen omkring SSA har ført til at det er dannet en rekke organisasjoner med dette som spesialfelt. Organisasjonene har sitt utspring i ulike grupperinger i samfunnet, det være seg forbrukere, investorer, næringslivet, det offentlige eller andre interessenter som miljøforkjempere og religiøse grupper. En av organisasjonene med utspring i næringslivet er "World Business Council of Sustainable Development" (WBCSD). Organisasjonen har over 150 medlemmer fra 30 land fordelt på 20 sektorer. Antall medlemmer er sterkt økende. Organisasjonens mål er å utvikle et nærmere samarbeid mellom næringslivet, myndigheter og organisasjoner som er opptatt av bærekraftig utvikling. WBCSD samarbeider tett med FN og flere frivillige organisasjoner. Organisasjonen oppfordrer bedriftsledere til å innføre miljø standarder og å ta hensyn til lokalsamfunn, spesielt ved etableringer i utviklingsland og land i omveltning (WBCSD 2002). Andre organisasjoner er blant andre FNs Global Compact, World CSR, Business for Social Responsibility, CSR Europe, Business impact og CSR Forum.

Også konsulentbransjen tilbyr SSA-tjenester. Revisjonsbedrifter som PricewaterhouseCoopers tilbyr å revidere bedrifters etiske prestasjoner. GAEIA er et britisk firma som har spesialisert seg på å gi finansielle råd til investorer som ønsker å plassere sine penger ut fra etiske, miljømessige og sosialt ansvarlige kriterier. Bedriften har registrert en sterk økning i etterspørselen etter deres tjenester (GAEIA 2002). Også i Norge tilbyr finansselskaper sosialt ansvarlige fond, eksempelvis Storebrand og Kommunal Landspensjonskasse (KLP).

2.3 Ulike syn på bedrifters ansvar

Er det et anliggende for bedriften dersom det ikke finnes skole og helsestell der den etablerer seg? Hva gjør bedriften når organisasjonsfrihet er en menneskerettighet, men fagforeninger er forbudt ved lov? Har bedriften ansvar for at arbeiderne er forsikret og mottar sykelønn, når dette ikke er påbudt ved lov? Er det bedrifters ansvar at elver og grunnvann ikke forurenses når det ikke er påbud om rensanlegg for spillvann? Hvorvidt bedrifter har, eller bør tildeles, ansvar for miljø og arbeideres og lokalsamfunns velferd i de regionene de opererer er et normativt og politisk spørsmål. Jeg vil gi et lite innblikk i den normative debatten omkring SSA.

Milton Friedman blir ofte brukt som et utgangspunkt for diskusjoner om bedrifters ansvar. Han skrev i en artikkel i 1970 at

“there is one and only one social responsibility of business – to use its resources and engage in activities designed to increase its profits so long as it stays within the rules of the game, which is to say, engages in open and free competition without deception or fraud” (Friedman 1970).

Friedman skriver videre at bedriftsledere som streber etter et utvidet sosialt mål, ved for eksempel å innføre strengere utslippsstandarder enn det som loven krever, eller ved å donere midler til veldedige organisasjoner, bruker penger som ikke tilhører bedriften - men eierne. Bedrifter som styres av slike ledere vil ha høyere kostnader enn de som styres av ledere som har som mål å maksimere aksjeeiernes formue. I henhold til ny-klassisk teori, vil de bedriftene som maksimerer aksjeeiernes formue tiltrekke seg mer kapital og andre bedrifter vil med tiden gå konkurs. Friedman mener at det er de folkevalgte politikernes ansvar å drive med fordelingspolitikk og sørge for at lovene er slik at man får en god sosial utvikling. Bedrifter som ikke kun holder seg til næringsvirksomhet blander seg inn på områder hvor de ikke har, eller skal ha, kompetanse (Friedman 1970).

Forkjempere for uregulert kapitalisme støtter seg gjerne på noen av Friedmans utsagn. Imidlertid er Friedman mer nyansert enn det synet han ofte blir tatt til inntekt for. I den samme artikkelen skriver han blant annet at, bedrifter skal gjøre det som er i eiernes interesser, *“... while conforming to the basic rules of the society, both those embodied in law and those embodied in ethical custom”* (Friedman 1970) (min kursivering). Han skriver også at næringslivsledere skal opptre som agenter, ikke bare for aksjeeiere, men også for kunder

og ansatte. Så Friedman, som ofte blir sett på som den mest kompromissløse kapitalist, sier faktisk at bedrifter bør handle innenfor etiske grenser. Innenfor disse grensene bør imidlertid profittmaksimering være målet. Det er rom for tolkning hvor disse grensene bør gå. Friedman presiserer ikke hva han mener med "the rules of the game", "the rules of society" og "ethical custom".

Mot dette synet står forestillingen om at bedrifter bør opptre som samfunnsborgere (corporate citizen) med et verdsett, en etikk og moral som gjenspeiler resten av samfunnet. Forkjempere for et slikt syn peker på at bedrifter ikke er selv bærende organisasjoner. De kan ikke eksistere uten et samfunn som etterspør deres varer og tjenester. Bedrifter bør derfor handle ut fra et moralsk imperativ som er i overensstemmelse med samfunnets velferd. Det å øke den samlede velferd i samfunnet må være målet. Silk og Vogel (1976) og Sethi (1975) argumenterer for at virksomhetens *legitimitet* hviler på publikums oppfattelse av en identitet mellom virksomhetens og samfunnets mål.

En retning innenfor bedriftsledelse er "stakeholder theory", interessent-teori. Denne henger delvis sammen med "corporate citizen"-tankegangen, og blir sett på som et motsvar til "shareholder theory" (aksjonær-teori) som Friedman ofte blir tatt til inntekt for. Stakeholder-teorien sier at bedrifter er avhengig av og har innflytelse på flere aktører enn andelshaverne, og at de derfor ikke kun kan fokusere på eierne, men at de må ta hensyn til andre interessegrupper. Det er ikke noen fast definisjon på hvilke grupper eller individer som kan regnes som en interessent.⁵ Det som regnes som de vanligste stakeholderne i tillegg til eierne er arbeiderne, leverandørene, myndigheter, lokalsamfunn, kunder og interessegrupper. Det finnes ulike innfallsvinkler og begrunnelser for stakeholder-perspektivet. Det finnes både deskriptive, instrumentelle og normative argumenter for teorien.⁶ Uansett gir teorien etiske implikasjoner på hvordan virksomheter drives. Det handler om å ta hensyn til interessenter som direkte eller indirekte har interesse i hvordan virksomheten drives. Stakeholder teoriens popularitet innen managementlitteraturen skyldes trolig at den til forskjell fra "corporate citizen"-tankegangen tar utgangspunkt i bedriftenes ståsted.⁷

Den normative siden ved bedrifters ansvar diskuteres blant annet i "The Responsibility of Corporations and Their Owners" av Simon, Powers og Gunnemann i Beauchamp og Bowie (1988). Artikkelen diskuterer SSA med utgangspunkt i grunnleggende rettsprinsipper og prinsipper innen normativ filosofi. Den diskuterer blant annet forskjellen mellom "affirmative duties" og "negative injunctions", og lanserer "avoidance and correction of social injury" som en moralsk minimumsstandard.

⁵ En definisjon er "any group or individual who can affect or is affected by the achievement of an organisations purpose", Freeman, R. E. 1984. *Strategic management : a stakeholder approach*. Boston: Pitman.

⁶ For en oversikt over studier med ulik begrunnelse se Donaldson og Preston Porter & van der Linde. 1995. Green and Competitive: Ending the stalemate. *Harvard Business Review* Septemer-October:120-134..

⁷ For et innblikk i Stakeholder theory se Freeman, R. E. 1984. *Strategic management : a stakeholder approach*. Boston: Pitman.

Jeg har her presentert og diskutert noen innspill i debatten om hvilket ansvar som hviler på bedrifter i forhold til andre aktører i samfunnet. I denne omgang vil jeg ikke gå inn på en omfattende diskusjon om hvilket ansvar selskaper *bør* påta seg.⁸ Interessant er det imidlertid at empiri viser at det *er* selskaper som driver på måter som oppfattes som sosialt ansvarlig, og at SSA er blitt et begrep som brukes og diskuteres av flere og flere. Det er *det* som er mitt utgangspunkt.⁹

2.4 Begrepet "selskapers sosiale ansvarlighet"

Det er ikke mulig å lage en definisjon som fanger opp hva alle virksomheter og organisasjoner legger i begrepet "selskapers sosiale ansvarlighet". Begrepet brukes mer til å beskrive en praksis enn noe som beskriver en klar ramme for å avgrense hva som er bedrifters ansvarsområde og hva som ikke er det. Praksisen begrepet beskriver strekker seg utover det som ville være en hyppig tolkning av Friedmans syn på hva som er bedrifters oppgaver. Det snakkes ofte om grader av sosial ansvarlighet. Det går altså ikke noe absolutt skille mellom sosialt ansvarlig og sosialt uansvarlig.

Ulike definisjoner og tolkninger vanskeliggjør en klar debatt omkring SSA. For å kunne bruke begrepet i en teoretisk analyse er det nødvendig med en avklaring av hva *jeg* legger i begrepet. Dette kommer jeg tilbake til om litt. Først vil jeg se på hvordan noen andre aktører bruker begrepet.

Generelt bruker bedrifter SSA når de beskriver sin praksis og sine holdninger til arbeidsforhold, naturmiljø og lokalsamfunn, og som begrunnelse for sitt engasjement på disse områdene. Det brukes også andre begreper som uttrykker noe av det samme, blant annet atferdskodekser (codes of conduct), bedrifter som samfunnsborgere (corporate citizen), bærekraftig utvikling (sustainable development), øko-effektivitet, veldedighet (charity), business ethics¹⁰ og filantropi. Begrepene går over i hverandre og er umulig å separere. Er det for eksempel filantropi om man gir gratis medisiner til bekjempelse av "river blindness"¹¹, eller er det et bidrag til bærekraftig utvikling, er det bedriftens ansvar som corporate citizen, eller er det ledd i en strategi om å bidra til politisk og økonomisk stabil utvikling i landet og dermed stabile

⁸ For mer om dette anbefales, i tillegg til de nevnte artiklene, D.P. Gauthier (1982), Edward R. Freeman og Jeanne Liedtka (1991) og Kenneth Goodpaster (1984).

⁹ For mer generelle teorier om økonomisk rettferdighet anbefales John Rawls, "An Egalitarian Theory of Justice"; Robert Nozick, "The Entitlement Theory"; Peter Singer, "Rich and Poor" og Michael Waltzer "Spheres of Justice". Disse omhandler henholdsvis egalitær teori, liberalisme, velferdsteori og kommunitaristisk teori og er alle å finne i T. L. Beauchamp og N. E. Bowie (1988). For normative diskusjoner omkring bruken av ansvarlighetsbegrepet i forhold til næringsvirksomhet anbefales K. Goodpaster (1984), T. L. Beauchamp og N. E. Bowie (1988).

¹⁰ Jeg bruker kun det engelske begrepet fordi det vanskelig kan oversettes som forretningsetikk. Forretningsetikk brukes mer snevert i norsk ofte om skikk og bruk mellom bedrifter.

¹¹ River blindness er navnet på en sykdom som var utbredt i Afrika. Legemiddelfirmaet Merck utviklet en medisin for å behandle og forbygge sykdommen. De trengende er for det meste svært fattige. Selskapet bestemte seg derfor for å dele denne ut gratis til alle trengende.

forhold for virksomheten? Er det markedsføring om man sørger for at donasjonene får vid media omtale? "Public relations" og omdømme er sentralt i forhold til SSA. Å ta sosialt ansvar er bra for relasjonene til resten av samfunnet er innlysende.

WBCSD definerer SSA som følger:

Corporate Social Responsibility is the continuing commitment by business to behave ethically and contribute to economic development while improving the quality of life of the workforce and their families as well as the local community and society at large (WBCSD 2002).

Dette er en definisjon som uttrykker kjernen i det de fleste oppfatter med begrepet, og som samtidig er vid nok til å favne om de ulike aspektene ved sosial ansvarlighet.

Imidlertid er det vanskelig å avgrense og måle SSA på bakgrunn av denne definisjonen. For å diskutere bedrifters tilpassing til fenomenet er det hensiktsmessig å definere SSA til å beskrive en *praksis* snarere enn en *forpliktelse*. Det vil være vanskelig å foreta en komparativ undersøkelse av SSA ut fra de *forpliktelsene* bedriftene har.¹²

Jeg vil derfor definere SSA til å være et sett med handlinger bedriften frivillig gjør som har en positiv innflytelse på bedriftens interesser:

SSA er de handlinger bedriften frivillig foretar seg som har en positiv innflytelse på miljø, arbeidsforhold og lokalsamfunn, og som går utover de handlinger den er pålagt ut fra troverdige trusler fra det offentlige.

Handlingene kan være rutiner bedriften har, eller de kan være investeringer bedriften har gjort. Med bakgrunn i denne definisjonen kan man si at bedrifter har ulikt ansvarlighetsnivå, og at én bedrift er mer sosialt ansvarlig enn en annen. I min definisjon spesifiserer jeg ikke om de handlingene bedrifter gjør må ha en positiv eller negativ innvirkning på profitten for å kalles sosialt ansvarlig. Dette er viktig i forhold til analysen i kapittel 3.

Et viktig moment er frivillighet. Myndigheter kan sikre en sosialt ansvarlig atferd gjennom omfattende lover og regler som følges opp med kontroller og sanksjoner. For at en bedrift skal kunne kalle en praksis for sosialt ansvarlig så må den gå utover det som myndighetene i landet *reelt* krever. I en del land er det slik at selv om det er lover som skal sikre en sosialt ansvarlig bedriftsatferd så er praksisen en ganske annen. Dette kan skyldes manglende overvåking, fravær av sanksjoner, og myndigheter som ser mellom fingrene ved slike lovbrudd (ofte mot et vederlag til en tjenestemann). Handlingene selskapene gjør må gå utover de handlinger som er pålagt ut fra *troverdige* trusler.

¹² Det er stort sett bare større selskaper som formelt har utarbeidet formelt hvilke forpliktelser de har i henhold til SSA. Disse er ofte vage og vanskelig å sammenligne.

Sosialt ansvarlige handlinger kan være aktiviteter som begrenser en allerede eksisterende negativ effekt, eller det kan være aktiviteter som bedrer en eller flere interessenters velferd. Eksempler kan være investeringer i renseutstyr det ikke er kommet pålegg om eller donasjoner til et barnehjem.

Av praktiske grunner velger jeg å legge vekt på tre interessenter: 1) naturmiljøet, 2) arbeiderne og 3) lokalsamfunn. Disse er inkludert i det som ofte blir identifisert som bedriftens *primære* interessenter, se for eksempel Clarkson (1995) og Stark (1995) i Hillman og Keim (2001). Inkludert i primærinteressentene er som regel også myndigheter, investorer, leverandører og kunder. I forhold til SSA ser jeg på disse som *pådrivere*, snarere enn interessenter bedriften opptrer ansvarlig overfor. Jeg regner altså ikke overprising og villedning av leverandører og investorer som atferd som virker inn på bedrifters SSA-nivå.

Det er ikke uproblematisk å slå sammen tre aspekter og la disse komme til uttrykk i én størrelse. Hvordan skal man vekte forbedringer i forhold til utslipp av miljøgifter i forhold til støtte til et barnehjem for foreldreløse barn? Dette er en av de grunnleggende kritikkene mot SSA. Samtidig blir begrepets omfang også sett på som en styrke, spesielt i forhold til mer ensidige evalueringskriterier.

2.5 Kritikk av SSA

Som tidligere nevnt er begrepet SSA blitt utsatt for kritikk (fra blant andre Milton Friedman). Noe av kritikken rammer selve ordlyden, men også innholdet og bruken stilles det spørsmål til.

Foster, Jermier og Shrivastava (1997) målbærer noe av den grunnleggende kritikken når de kritiserer begrepet på tre områder:

1. Ideen er antroposentrisk og tar ikke nok hensyn til naturen.
2. Begrepet er utviklet av og for vestlig kapitalisme uten at det har vært diskutert i særlig grad i den sørlige og østlige verden. De peker på at oppfattelsen av hvilket ansvar som ligger på de ulike samfunnsaktørene kan være svært forskjellig avhengig av kultur og historisk bakgrunn.
3. Til slutt kritiserer de bruken av begrepet, og hevder at det i praksis bare spiller en marginal rolle når strategiske beslutninger skal fattes.

Gjennom å påpeke at begrepet brukes mer til å beskrive et sett handlinger enn et faktisk ansvar har jeg indirekte kritisert ordlyden. Den vage ordlyden, og de misforståelsene den kan frambringe, får man et inntrykk av når man i publikasjoner finner svært mange varianter som henspiller på det samme fenomenet. Den definisjonen jeg bruker inkorporerer naturmiljøet på lik linje med lokalsamfunn og arbeidere. Som nevnt over er det ikke uproblematisk å bruke SSA til å beskrive et *handlingssett*. Man må være påpasselig i forhold til variablenes målenivå og eventuell vektlegging av de ulike variablene.

Wicks (1996) i likhet med Freeman (1994) fremfører en interessant kritikk av SSA. De hevder at bruken av begrepet fører til at det opparbeides et kunstig

skille mellom selskapers økonomiske ansvar på den ene siden og selskapers sosiale ansvar på den andre siden. De hevder at dette kan medføre at bedrifters ansvarsfølelse overfor samfunnet pulveriseres og at det danner seg en forestilling om at bedrifter kun skal konsentrere seg om profittmaksimering. Dette er hovedessensen i Freemans separasjonstese som jeg kommer tilbake til i kapittel 3.2, normativ atferd, hvor jeg blant annet diskuterer bedrifters etiske forpliktelser.

Bruken av SSA som begrep kan også kritiseres på semantisk grunnlag. Ansvar og ansvarlighet er såkalte "pluss-ord", ord som assosieres med noe positivt. Å ta ansvar er noe som vitner om god karakter. Det kan sågar sees på som en tilstrekkelig betingelse for å bli vel ansett. Dette kommer ekstra godt frem dersom man ser på alternativet. Alternativet til ansvarlig er uansvarlig, alternativet til å vise ansvar er ikke å vise ansvar. Derfor har jeg definert SSA på en måte som gjør det naturlig å karakterisere bedrifter etter ansvarlighetsnivå og ikke enten som ansvarlig eller uansvarlig.

2.6 Juridisk ansvar

Det er opp til nasjonale myndigheter å fastsette og utøve den formelle kontrollen med hvilket ansvarsnivå som juridisk sett pålegges bedrifter. Per i dag finnes det ingen internasjonale regler eller domstoler som virksomheter kan dømmes etter - så sant de ikke begår alvorlige forbrytelser mot menneskeheten. Regelverket bedrifter har å forholde seg til varierer mellom land. Det gjør også hyppigheten av kontroller, kvaliteten på kontrollene og sanksjonene ved eventuelle overtredelser. Et noenlunde likt regelverk i to land er dermed ingen garanti for at virksomhetenes praksis med hensyn på SSA er likt.

Selv om det ikke finnes internasjonalt bindende regler for hvordan næringsvirksomhet skal drives, er det utarbeidet en rekke internasjonale retningslinjer som har til hensikt å skape økt ansvarlighet i handel og produksjon.

Verdenserklæringen om Menneskerettigheter av 1948 er et system av konvensjoner med protokoller og anbefalinger som oppdateres løpende i internasjonale fora og utgjør det folkerettslige menneskerettighetsbegrep. Et gjennomgående trekk i disse konvensjonene er at de alene forplikter de kontraherende parter, altså statene, til å sikre menneskerettighetenes beskyttelse, blant annet gjennom etablering av relevant nasjonal rett. Det synes som om det er alminnelig enighet om at man i konvensjonene kan finne en tydelig hjemmel til å pålegge fysiske eller juridiske personer¹³ et ansvar for beskyttelse av menneskerettighetene. Det har vært gjort en rekke forsøk på å inkorporere et slikt ansvar i internasjonale menneskerettighetsinstrumenter. Eksempelvis er Wien-erklæringen sagt å inneholde et implisitt menneskerettighetsansvar for juridiske personer blant annet på grunn av sin bekreftelse av universalitetsprinsippet (Schierbeck 2000).

¹³ Juridiske personer er rettssubjekter som ikke er mennesker, eksempelvis selskaper, stiftelser, foreninger osv.

International Labour Organisation (ILO) har i samarbeid med stater, arbeidsgiver- og arbeidstakerorganisasjoner, utarbeidet standarder for hvilke rettigheter arbeidere bør ha (ILO 2002). ILOs retningslinjer er frivillige anbefalinger, men frivillig betyr ikke at virksomheter per definisjon fritt kan akseptere eller forkaste retningslinjene. Man må se på dem som atferdsnormer, som også uttrykker interessenters forventninger om en ideel atferd. Imidlertid kan man ikke håndheve retningslinjene ved domstolene.

Likeledes har OECD utarbeidet retningslinjer for virksomheter som etablerer seg i utlandet. Disse retningslinjene har blant andre NHO og myndighetene i Norge gitt sin tilslutning til, og de oppfordrer norsk næringsliv til å rette seg etter dem. Dette legger meget sterke føringer på næringslivet.

Sertifiserte bedrifter og bedrifter med atferdskoder er underlagt *selvpålagte* føringer for hvordan virksomheten drives. Det vil likevel kunne oppfattes som et juridisk overtramp om bedriften ikke holder det sertifikatet lover eller handler på tvers av annonserte atferdskoder.

Storbritannia åpnet i 2001 for at alle britiske selskapers avdelinger utenlands og deres utenlandske datterselskaper kan stilles for retten i Storbritannia og dømmes etter britisk lov for forhold som finner sted i utlandet. USA åpnet i 1991 for at dommere kan redusere bøter i saker som involverer bedrifter med etiske regler og heve bøter for bedrifter som ikke har dette.

Det australske gruveselskapet Broken Hill Proprietary Company (BHP) inngikk i 1996 et forlik med noen landsbyer på Papua New Guinea. Gruveselskapets jurister mente at de ikke kunne stilles rettslig ansvarlig for miljødeleggelse, men selskapet var likevel villig til å inngå et forlik. Forliket gikk ut på at selskapet betalte i overkant av A\$ 500 millioner (US\$320 millioner) til landsbyene. Pengene skulle delvis gå til opprydding og sikring av gruveområdene, og delvis skulle de være en kompensasjon for tort og sveie som følge av gruvedriften. I og med forliket ble det ikke tildelt noe skyld i saken. Gruveselskapet fryktet imidlertid søksmålet i den grad at de var villig til å betale mye for å slippe en rettssak.

Selv om internasjonale reguleringer ikke er formelt bindende er de med på å legitimere pressgruppers holdninger til, og sterke fokus på, bedrifters atferd. Organisasjoner støtter seg på slike regler når de anklager næringslivet for uansvarlig opptreden. Når de er utarbeidet i samarbeid med internasjonale og nasjonale arbeidsgiver- og arbeidstakerorganisasjoner og når nasjonale myndigheter har gitt sin tilslutning til reglene, legger de sterke uformelle føringer på selskapers atferd.

3 Bedrifiers valg av sosial ansvarlighet

I kapittel 2 presenterte jeg ulike oppfattninger av hva som er bedrifiers ansvar. Jeg klarer hva *jeg* legger i begrepet "selskapers sosiale ansvarlighet" - at jeg velger å se på dette som en praksis, snarere enn en forpliktelse. I dette kapitlet vil jeg se på bedrifiers valg av SSA-nivå, altså hvor ansvarlige bedrifter velger å være.

Generelt er ulike aktørers atferd et resultat av mer eller mindre veloverveide vurderinger i forhold til et fastlagt mål, eller i forhold til en leveregel - en norm. I bedrifter diskuteres viktige avgjørelser som regel av flere personer før man tar en endelig beslutning. Derfor regnes bedrifter som mer rasjonelle enn mange andre aktører. Men er beslutningene veloverveid i forhold til fastlagte normer eller fastlagte mål? Er avgjørelsen utledet på grunnlag av en normstyrt eller en instrumentell atferd? Dette er en viktig distinksjon som gir ulike beslutningsprosesser.

Om man har et bestemt mål i tankene når man handler, må man tenke strategisk. Man må kartlegge hvilke handlingsalternativer man har, analysere resultatet av hvert enkelt alternativ og velge de handlinger som gir størst grad av måloppnåelse. Alle handlinger bedriften gjør, inkludert SSA, kan ses på som et verktøy for måloppnåelse.

Om man handler i forhold til en norm, veier man de ulike handlingsalternativene opp mot denne. Normen forteller beslutningstakeren hvordan hun skal opptre. Normen kan lede direkte mot et bestemt alternativ, ved at den sier velg A fremfor B, eller den kan trekke grenser som en beslutningstaker må holde seg innenfor.

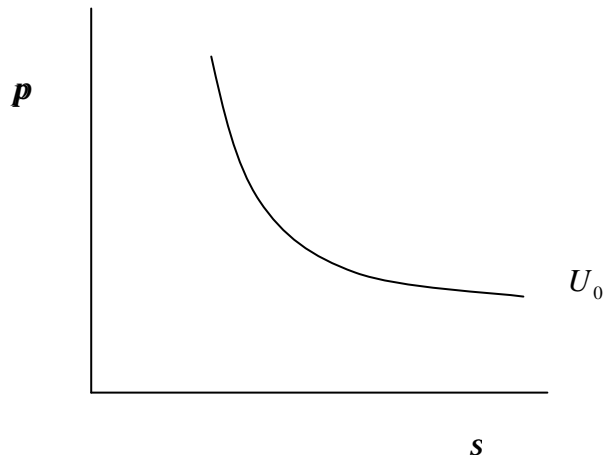
3.1 Instrumentell maksimerende atferd

Instrumentell atferd forutsetter at man har et mål som de ulike handlingsalternativene veies opp i mot. Jeg antar at hver bedrift har én sentral målfunksjon som er styrende for deres valg. Målfunksjonen fremkommer som et resultat av prosesser internt og eksternt i bedriften. Alle bedriftens interesser kan påvirke en bedrifts målfunksjon.

Nedenfor vil jeg presentere en generell modell for hvordan en bedrift velger sitt SSA-nivå, gitt visse antagelser. Etter hvert vil jeg snevre inn modellen slik at jeg kan finne mer spesifikke og fruktbare løsninger. Selv om jeg argumenter for at antagelsene jeg gjør er rimelige, vil ikke alle antagelsene være rimelige for enhver bedrift, til enhver tid. Forskjellige bedrifter vil ha forskjellige muligheter i forhold til hvordan ulike SSA-nivå påvirker bedriftens interesser. Slike forskjeller endrer allikevel ikke det generelle resultatet. Forskjellene resulterer bare i at ulike bedrifter velger ulikt nivå. Dette vil jeg diskutere helt til slutt i kapitlet. Modellen er fremfor alt ment å gi en

systematisk og lettfattelig gjennomgang av viktige drivkrefter bak SSA, og hvordan bedrifter velger SSA-nivå på bakgrunn av disse drivkreftene.

Jeg antar at en bedrifts generelle mål er gitt ved $U = \max_{p,s} u(\mathbf{p}, s)$, hvor s er SSA-nivå og \mathbf{p} er profitt. Ved å inkludere variabelen s holder vi åpen muligheten for at bedriften kan ha andre mål enn profitt. Jeg antar at økninger i både s og p øker verdien av u , og jeg antar at de er substitutter. Dette kan framstilles i et vanlig indifferenskart som i figuren under.



Figur 3.1 Bytteforholdet mellom SSA og profitt for en bedrift som har både profitt og SSA som mål.

Figuren viser bytteforholdet ved et gitt nyttenivå, U_0 . Bedriften ser seg like godt tjent med alle fordelingene som ligger på kurven.

3.1.1 SSA og profittmaksimering

En vanlig antagelse i økonomiske modeller er at bedrifters mål er å maksimere profitt, altså at målfunksjonen er $U = \max u(\mathbf{p})$. For at en profittmaksimerende bedrift skal velge å opptre sosialt ansvarlig må det gi positive utslag på profitten.

Jeg antar en bedrift med produksjonsfunksjon gitt ved:

$$(1) \quad q = f(\mathbf{x}),$$

hvor q er produksjon, \mathbf{x} er en vektor av produksjonsfaktorer. Teknologien er her ikke spesifisert.

Inntektene er avhengig av etterspørselen og av konkurransesituasjonen. Kostnadene kan deles inn i a) produksjonskostnader/variable kostnader og b) produksjonsuavhengige/faste kostnader.

Jeg antar at bedriften selger alt den produserer. Bedriftens profitt, inntekter minus kostnader, er gitt ved:

$$(2) \quad p = pq - (c(q) + \tilde{c}),$$

hvor $c(q)$ er de variable kostnadene og \tilde{c} er bedriftens fastekostnader.

I den videre analysen om hvordan endringer i SSA-nivå kan påvirke profitt og produksjon, gjør jeg visse antagelser om hvordan SSA påvirker etterspørselen etter bedriftens produkt og tilbudet av produksjonsfaktorer. Jeg vil først diskutere disse antagelsene som i hovedsak baserer seg på tidligere studier.

Kostnader ved SSA

Satsing på SSA kan være så mangt. Kostnaden vil variere fra tiltak til tiltak. Eksempelvis kan det være relativt billig å utstyre arbeidere med personlig verneutstyr, mens det er relativt dyrt å investere i renseanlegg for miljøgasser. Hvilke tiltak en profittmaksimerende bedrift velger å iverksette vil avhenge både av den inntektsøkningen og kostnadsøkningen tiltaket gir. En eventuell inntektsøkning vil blant annet avhenge av kundenes preferanser eller vektlegging av de ulike tiltak. Dette vil jeg diskutere nærmere når jeg tar for meg virkningene på produktprisen og de ulike faktorprisene. Jeg antar her at ulike tiltak gir mer eller mindre lik uttelling på bedriftens SSA-nivå og at bedriftens interessenter er enig i dette og derfor verdsetter de ulike tiltakene mer eller mindre likt. I en slik situasjon vil det være naturlig for en bedrift å innføre de billigste tiltakene først. SSA-kostnadene kan både være uavhengige av produksjonsnivået (inngå i de faste kostnadene), og de kan være knyttet til hver produsert enhet (inngå i de variable kostnadene). For enkelhets skyld antar jeg først at kostnaden ved SSA er en fast kostnad gitt ved $c(s)$, og at for $s=0$ er $c(s)=0$. Jeg antar også at $c'(s) > 0$ og at $c''(s) > 0$. (Jeg vil se på virkningen av at SSA påvirker de variable kostnadene når jeg analyserer virkninger av relasjoner mellom SSA og faktorprisene.)

Produktprisen og SSA

Kan SSA brukes som et instrument for å påvirke etterspørselen? I en markedsøkonomi er det kundenes preferanser for SSA som avgjør hvorvidt produktprisen endres som følge av endringer i SSA nivået.

I konkurransemarkeder forsøker selskaper å differensiere seg fra konkurrentene for å oppnå markedsrett. En måte å skille seg ut på kan være å opptre sosialt ansvarlig. Dette antydes blant annet ved at stadig flere produkter aktivt markedsføres med at de er miljøvennlige, ikke benytter seg av barnearbeid, at deler av overskuddet går til Redd Barna og liknende.¹⁴ Undersøkelser har vist at konsumenter er villige til å betale en høyere pris for varer som er produsert på en sosialt ansvarlig måte. Satsing på sosial ansvarlighet kan være en "legitim" grunn for å holde en relativt høyere pris. Kundene får sosial ansvarlighet "med på kjøpet". Markedet for såkalt rettfærdig kaffe er et eksempel på at sosialt ansvarlige produkter kan ha en høyere pris og likevel være etterspurt.

¹⁴ En bedrift som benytter seg av denne strategien er "Body Shop" som i markedet for kosmetiske produkter har vokst seg store ved å fremheve sin ansvarlige profil.

Det britiske markedsundersøkelsesselskapet MORI intervjuet i 2002, på oppdrag fra CSR Europe, 12 000 konsumenter i 12 europeiske land om deres holdninger til SSA. 70% av konsumentene svarte at bedrifters satsing på SSA er viktig når de kjøper en vare eller en tjeneste. 1 av 5 var villig til å betale mer for SSA-produkter (MORI 2002).

Avdekking av kritikkverdige arbeidsforhold, utslipp av miljøgifter og lignende, kan gi kundenes antagelser om selskapet et negativt sjokk og føre til et fall i etterspørselen. Et eksempel på dette er oljeselskapet Shell som i 1995 opplevde en markant nedgang i etterspørselen. Nedgangen kom etter mye mediaomtale av en rettssak i Nigeria hvor en gruppe miljøaktivister ble dømt for å ha protestert mot Shells oljeutvinning. Shell ble blant annet kritisert for at de ikke engasjerte seg i saken til fordel for demonstrantene.¹⁵ Sjøkket i etterspørsel skjedde selv om Shell "hadde sitt på det tørre" i forhold til nasjonal lovgivning og praksis. Det var *kundenes* oppfattelse av hva som er sosialt ansvarlig eller ikke som var avgjørende for utslagene på etterspørselen, ikke nasjonal lovgivning.

Undersøkelsene og eksemplene tyder på at usikkerheten i etterspørselen kan reduseres ved å redusere risikoen for å bli stemplet som uansvarlig, og at det, i hvert fall i noen markeder, vil være høyere etterspørsel etter sosialt ansvarlige varer enn "vanlige" varer.

For enkelhets skyld antar jeg et monopolmarked hvor etterspørselen er gitt ved:

$$(3) \quad D = D(p, s),$$

hvor $D'_s > 0$ og $D'_p < 0$.

Jeg ønsker å analysere hvilke virkninger en slik etterspørsel har på en profittmaksimerende bedrift. Hvilke utslag gir endringer i SSA-nivået på profitt og produksjon, og hvilket SSA-nivå velger bedriften?

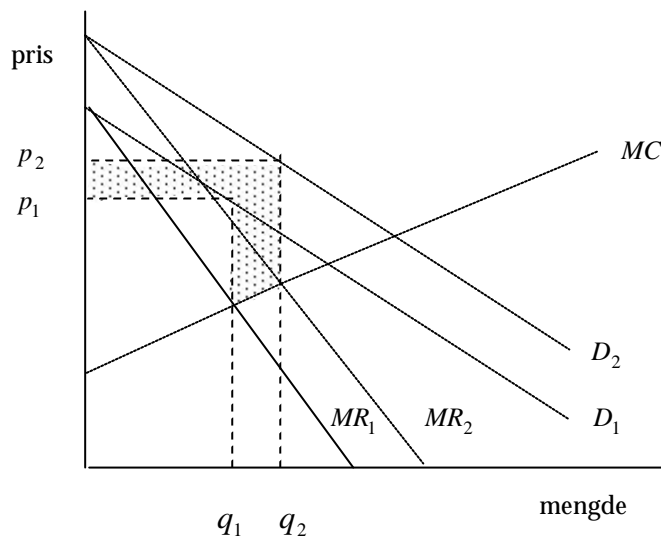
Profitten er gitt ved:

$$(4) \quad \mathbf{p} = pD(p, s) - [c(D(p, s)) + c(s)].$$

Før jeg setter opp optimalitetsbetingelsene ser jeg på en bedrift som skal beslutte om den skal sette i verk et SSA-tiltak eller ikke. Den kan velge mellom to SSA-nivåer: s_1 om den ikke iverksetter tiltaket, og s_2 om den går i gang med tiltaket, $s_1 < s_2$. s_1 genererer den inverse etterspørselsfunksjonen $D_1 = p_1(q)$, mens s_2 gir $D_2 = p_2(q)$. For et gitt produksjonsnivå vil prisen være høyere med tiltaket enn uten (på grunn av høyere etterspørsel). I figur 3.2 illustreres dette ved at D_2 ligger til høyre for D_1 . Marginalinntekten (MR) er gitt ved $MR_i = p_i(q) + p'_i(q)q$, hvor $i=1,2$. Marginalkostnaden er gitt ved

¹⁵ Rettsaken endte med at lederen av en lokal miljøorganisasjon, Ken Saro Wiwa, og åtte andre miljøaktivister ble henrettet og mange flere ble dømt til lange fengselsstuffer.

$MC = c'(D(p, s))$. Siden jeg har antatt at SSA-kostnaden er fast, er marginalkostnaden lik med og uten tiltaket. Figur 3.2 viser optimal tilpassing med og uten tiltaket.



Figur 3.2: Monopoltilpassing med og uten et SSA-tiltak under forutsetning av at etterspørselen påvirkes positivt av tiltaket.

Dersom $c(s_1) = c(s_2)$, det vil si at tiltaket er gratis, vil en profittmaksimerende bedrift velge å innføre tiltaket fordi driftsoverskuddet, (arealet mellom prislinsen, produksjonsnivået og MC-kurven), er større med tiltaket enn uten. Økningen i driftsoverskuddet er det skraverte området i figuren. Produksjonen vil øke fra q_1 til q_2 og prisen vil øke fra p_1 til p_2 .

Men om $c(s_1) < c(s_2)$, må bedriften undersøke om økningen i faste kostnader er større eller mindre enn økningen i driftsoverskuddet før den bestemmer seg.

En optimal tilpassing så langt

Bedriftens mål er å maksimere profitten. Dersom vi antar at bedriften kan foreta en *kontinuerlig* tilpassing av SSA-nivået så vel som produksjonsmengde/ pris vil man kunne uttrykke bedriftens maksimeringsproblem som:

$$(5) \quad \max_{p,s} \mathbf{p}(p,s) = p \cdot D(p,s) - [c(D(p,s)) + c(s)]$$

Løser vi problemet, får vi følgende førsteordensbetingelser i optimum:

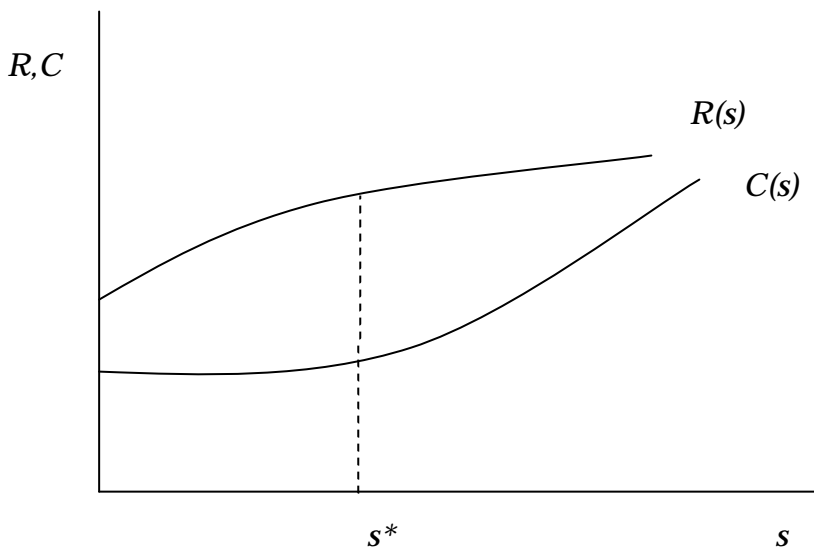
$$(6) \quad D(p,s) + pD'_p - c'_q D'_p = 0$$

$$(7) \quad pD'_s - c'_q D'_s - c'(s) = 0$$

I følge (6) må økningen i inntekt som følge av en prisendring (gjennom en kvantumsendring) være like stor som økningen i kostnadene ved endringen. I

følge (7), tilpasser bedriften seg slik at inntektsvirkninger som følge av endringer i SSA-nivået er lik kostnadsvirkningene med endringen.

Bedriftens optimale SSA-nivå kan illustreres grafisk. Jeg har tidligere antatt at $c_s'' > 0$, jeg antar videre at $D_s' < 0$. Hvis vi deler endringer i SSA-nivå inn i inntektsvirkninger (pD_s') og kostnadsvirkninger ($-c_q' D_s' - c'(s)$), får vi, for ethvert nivå av q som for $s=0$ gir positiv profitt, følgende bilde:



Figur 3.3: For et gitt produksjonsnivå viser figuren utviklingen i inntekter og kostnader under forutsetning av at etterspørselen og SSA-prisen begge reagerer positivt på SSA. Men mens etterspørselen reagerer med en avtagende rate, reagerer SSA-prisen med en ekspansiv rate.

I figuren ser vi at forskjellen mellom inntekter og kostnader er størst i punktet s^* som da angir bedriftens optimale SSA-nivå. Kurvene er her tegnet for en situasjon med positiv profitt for $s=0$. Som vi ser av formen på kurvene, trenger ikke det være tilfelle for at bedriften skal finne det lønnsomt å "lete etter" optimalt SSA-nivå. Selv om p er negativ for $s=0$ kan bedriften ha et optimalt SSA-nivå hvor p er positiv.

Merk, formen på kurvene baserer seg på de antagelsene jeg hittil har gjort angående virkningen av SSA på etterspørselen og utviklingen i kostnadene ved å heve SSA-nivået. Det ville kanskje være mer realistisk at etterspørselen og SSA-kostnaden reagerte sprangvis og at kurvene dermed så ut som trapper. Inntektstrappene ville bli lettere og lettere å springe opp, mens kostnadstrappene ville bli tyngre og tyngre. Dette vil imidlertid ikke endre på resultatet om at det finnes et optimalt SSA nivå.

Prisene på produksjonsfaktorene

Hva om prisene på produksjonsfaktorene påvirkes av bedriftens SSA-nivå, og hvordan vil det virke inn på en profittmaksimerende bedrifts valg av SSA-nivå?

Likning (2) kan også skrives:

$$(8) \quad \mathbf{p} = pD(p, s) - (\mathbf{q}\mathbf{x}(\mathbf{q}, p, s) + c(s)),$$

hvor \mathbf{q} er produksjonsfaktorenes prisvektor. Jeg antar at \mathbf{q} kan variere med SSA. Jeg legger den nye antagelsen inn i profittfunksjonen som da kan skrives:

$$(9) \quad \mathbf{p} = pD(p, s) - (\mathbf{q}(s)\mathbf{x}(\mathbf{q}, p, s) + c(s)).$$

Det kan tenkes at en omlegging til sosialt ansvarlig produksjon medfører en økning i faktorprisene. I land med svært lave lønninger, kan for eksempel en bedrift som tilbyr høyere lønn regnes som sosialt ansvarlig. Et annet eksempel kan være en bedrift som av hensyn til arbeidernes sikkerhet skruer ned på arbeidstempoet. Enhetskostnaden per produsert enhet vil i så fall øke. Hvilke utslag vil det gi?

Vi tenker oss igjen at en bedrift kan velge mellom s_1 og s_2 , og at $\mathbf{q}_2 = \mathbf{q}_1 + \mathbf{a}$, hvor minst én $a \in \mathbf{a} > 0$. Vi kan se på virkningen i figur 3.2. Et fast prispåslag, på en eller flere av produksjonsfaktorene, vil gi seg utslag i et positivt parallelt skift i MC -kurven. Det kan være vanskelig å se i en grafisk fremstilling om profitten øker eller minsker når både MC - og MR -kurven får positive skift. Betingelsen for at bedriften skal velge s_2 fremfor s_1 under disse betingelsene er at:

$$(10) \quad \mathbf{p}_{s_1} = p_1 D(p_1, s_1) - [\mathbf{q}_1(s_1)\mathbf{x}_1 + c(s_1)] < p_2 D(p_2, s_2) - [\mathbf{q}_2(s_2)\mathbf{x}_2 + c(s_2)] = \mathbf{p}_{s_2}$$

hvor $\mathbf{x}_i = \mathbf{x}(\mathbf{q}_i, p_i, s_i)$, $i = 1, 2$.

Hvis jeg antar at $c(s_1) = c(s_2)$, det vil si at det kun er de variable kostnadene som øker om SSA øker fra s_1 til s_2 , er betingelsen for valg av s_2 at:

$$(11) \quad p_2 D(p_2, s_2) - p_1 D(p_1, s_1) > \mathbf{q}_2(s_2)\mathbf{x}_2 - \mathbf{q}_1(s_1)\mathbf{x}_1.$$

Men, det kan også tenkes at $\mathbf{q}'(s) < 0$, eksempelvis gjennom tilgang til billigere kapital eller mer motiverte og mer effektive arbeidere. Vi holder oss til eksempelet med en bedrift som kan velge mellom to SSA-nivåer og undersøker virkningene i det tilfellet før vi ser på optimalitetsbetingelser. Det nye nå er at innføringen av tiltaket fører til at hver produserte enhet blir billigere. Vi tenker oss at $\mathbf{q}_2 = \mathbf{a} \cdot \mathbf{q}_1$, hvor minst en $a \in \mathbf{a} = < 0, 1 >$. Vi kan igjen se på resultatet av en slik utvikling i faktorprisene grafisk. Vi holder oss til figur 3.2. Den nye MC -kurven vil flyttes nedover i forhold til den opprinnelige. Dette vil gi høyere produksjon, lavere pris og større driftsoverskudd. Jo flere faktorpriser som reagerer negativt i forhold til SSA, jo større skift får vi i kurven.

Optimalitetsbetingelsene for $\max_{p,s} p(p,s)$ med utgangspunkt i likning (10) er:

$$(12) \quad D(p,s) + pD'_p - \mathbf{q}\mathbf{x}'_p = 0$$

$$(13) \quad pD'_s - \mathbf{q}'(s)\mathbf{x}(p,s) - \mathbf{q}(s)\mathbf{x}'_s - c'(s) = 0$$

Vi kan sammenligne disse optimalitetsbetingelsene med optimalitetsbetingelsene (6) og (7). Dersom $\mathbf{q}'(s) < 0$, vil optimalt SSA-nivå i det nye tilfellet være høyere enn i tilfellet hvor de, for profitten, positive effektene av SSA kun gjorde seg gjeldene gjennom økt etterspørsel. Jeg vil illustrere optimalitetsbetingelsen med hensyn på SSA grafisk, men jeg vil først diskutere relevansen av et forhold mellom prisen på produksjonsfaktorene og SSA.

Pris på kapital

Tilbyderne i kapitalmarkedet, i hovedsak banker og investorer, vurderer bedriftene ut fra forventet avkastning og risiko. Bedrifters SSA-nivå kan påvirke kapitalprisen gjennom begge disse kanalene.

Spicer (1978), fant at bedrifter med godt utbygde systemer for kontroll av miljøutslipp hadde lavere risiko enn bedrifter med dårligere kontrollsystemer. Aupperle, Carroll & Hatfield (1985), fant et svakt negativt forhold mellom SSA og risiko. McGurie, Sundgren & Schneeweis (1988) fant i sin studie "Corporate Social Performance and Firm Financial Performance", at SSA resulterte i lavere risiko og at dette spilte en avgjørende rolle for vurderingen av det finansielle resultatet. Federation of Risk Management Associations (FERMA) er en organisasjon som består av ni nasjonale risikostyringsorganisasjoner i Europa og representerer 1800 medlemmer. I en kommentar til EUs green paper "Promoting a European Framework for Corporate Social Responsibility", peker organisasjonen på at SSA fungerer som en hjelp for bedrifters risikostyring. Organisasjonen mener at risikostyringsaspektet ved SSA er så viktig at det er et hovedargument for implementering av SSA (FERMA 2001).

Det er foretatt studier av forholdet mellom miljønyheter og selskapers aksjeverdi. Disse viser at negative nyheter gir til dels store negative utslag på bedrifters aksjeverdi, og at positive nyheter har en positiv innvirkning (World Bank 2000, s. 62). Overtredelse av miljølovgivning kan være mer ødeleggende indirekte gjennom innflytelsen på aksjekurser og omdømme, enn direkte gjennom bøter til regulerende myndigheter (Piesse 1992). Studier fra USA viser at selskaper som signaliserer miljøsatsing, for eksempel gjennom miljøsertifisering, oppfattes som mindre risikofylt av investorene, og at de dermed kan oppnå opptil 5% høyere verdi i aksjemarkedet (Synnestvedt 1999).

Grunnene til at en satsing på SSA kan redusere bedriftens risiko kan være mange. En bedrifts usikkerhet er knyttet både til inntektene og til kostnadene. Jeg har tidligere beskrevet hvordan SSA kan bidra til å sikre etterspørselen. På kostnadssiden kan det oppstå uforutsette utgifter. Gjennom å:

- redusere risikoen for ulykker,
- redusere sannsynlig skadeomfang ved eventuelle ulykker,
- gjøre bedriften mer robust i forhold til fremtidige reguleringer,
- redusere risikoen for eventuelle søksmål som følge av tvilsomme produksjonsmetoder,
- minske risikoen for å bli hengt ut som et uansvarlig selskap og dermed kundeflukt

kan bedriften minke sannsynligheten for uforutsette kostnader og samtidig øke sannsynligheten for å oppnå forventede inntekter. Lavere risiko vil også gi bedriften billigere forsikringer.

I tillegg til at et høyt SSA-nivå kan være risikoreducerende kan det også verdsettes i seg selv. Det er en gryende trend blant investorer at de ønsker å kunne identifisere seg med bedriftene de investerer i. Tall fra Storbritannia og USA viser at andelen fond som vektlegger etiske og miljømessige dimensjoner vokser raskt.¹⁶ De aller fleste av disse fondsforvalterne hevder at å investere sosialt ansvarlig ikke går på bekostning av forventet avkastning, men at det snarere er en ny metode for å plukke ut gode investeringsobjekter. De mener sosialt ansvarlige selskaper har større avkastningspotensial og er forbundet med mindre risiko enn "uansvarlige" selskaper. Dermed kan selskaper som øker SSA-nivået oppleve en økt etterspørsel etter selskapets aksjer. Dette vil øke verdien på selskapet, og en høyere verdi vil igjen åpne muligheter for gunstigere kredittordninger.

I fattige land utgjør kapital fra finansieringskilder som er opptatt av den samfunnsmessige utvikling og fattigdomsbekjempelse en viktig del av den tilgjengelige kreditt. The International Finance Corporation (IFC), privatsektordelen av the World Bank Group, er den største multilaterale forsørger av langsiktig finansiering i utviklingsland. IFCs mandat er å støtte fattigdomsbekjempelse gjennom økte investeringer i privat sektor. De har i de senere år krevd at investeringene skal følges av miljømessige og samfunnsmessige standarder (IFC 2003). I tillegg til å kreve et visst SSA-nivå vil slike organisasjoner typisk også hjelpe sine klienter med å utvikle og gjøre dem i stand til å overholde de standardene som kreves samt å se fordelene ved å drive ansvarlig. Det at en bedrift mottar støtte fra IFC eller tilsvarende organisasjoner vil igjen kunne brukes som et kvalitetsstempel overfor andre investorer. Organisasjoner som IFC og andre store internasjonale långivere er utsatt for kritikk og er selv avhengig av et godt omdømme. De har derfor flere motiver for å investere i SSA-bedrifter. For det første fordi det ligger i deres mandat, for det andre for å beskytte sitt eget omdømme. Investorer som verdsetter SSA i seg selv vil forlange lavere avkastning i SSA-selskaper enn i andre.

Pris på arbeidskraft

Det er en vanlig antagelse at arbeidere velger å jobbe der hvor de får høyest lønn. Undersøkelser viser imidlertid at for arbeidstakere som kan velge mellom

¹⁶ Beløpet i såkalte "sosialt ansvarlige fond" i Storbritannia økte fra £317 millioner i 1990 til £1.3 milliarder i 1996.

flere arbeidsgivere er det ikke *bare* lønnsnivået som teller. En studie av unge arbeidstakere i USA, gjort av Cornell University Career Center, viser at bedrifters verdier og ansvarlighetsprofil er viktig for valg av arbeidsplass. Studien viste at det er en "trade-off" mellom lønn og ansvarlighetsnivå. Det var en klar tendens til at studenter med gode karakterer valgte jobber i bedrifter eller organisasjoner med en ansvarlig profil selv om lønnen i disse lå forholdsvis langt under den lønnen de kunne fått i bedrifter med en mer uansvarlig profil (Frank 1996). Dersom SSA-tiltak fører til at arbeiderne jobber mer effektivt, pga bedret motivasjon o.a., vil det kunne fanges opp gjennom prisen på arbeidskraft. Bedrifter kan i så fall satse på SSA-tiltak som et alternativ til å ansette flere arbeidere.

Parallelt med argumentet om at investorer ønsker å identifisere seg med bedriftene de investerer i, kan det samme gjelde for arbeidere - at de ønsker å kunne identifisere seg med bedriften de jobber for. Det synes rimelig at arbeidere vil finne det mer meningsfullt og attraktivt å jobbe i en bedrift med en sosialt ansvarlig profil og at dette til en viss grad kan kompensere for høy lønn. Dette kan gjelde for SSA som går på arbeidsforhold, men også andre forhold som å vise ansvarlighet overfor miljø og lokalsamfunn.

På bakgrunn av diskusjonene i forhold til prisen på kapital og arbeidskraft finner jeg det rimelig at SSA-nivået har betydning for den prisen mange bedrifter må betale for den kapitalen og arbeidskraften de trenger. Jeg har tidligere pekt på at i samfunn med overskudd av arbeidskraft og et svært lavt lønnsnivå, kan det å gi høyere lønn enn likevektslønn være en måte å opptre sosialt ansvarlig på. Det må imidlertid regnes som spesialtilfeller.

Det finnes gode argumenter for at SSA i mange tilfeller reduserer faktorprisene, så min videre analyse tar dette som utgangspunkt.

SSA og produksjonsteknologi

Produksjonsteknologien forteller oss hvor mye en bedrift trenger av hver produksjonsfaktor for å produsere en enhet. I henhold til min definisjon av SSA kan satsing på miljøvennlig produksjonsteknologi og forbedring av arbeidsforhold regnes som SSA-tiltak. Slike tiltak vil kunne påvirke kapitalens og arbeidskraftens effektivitet og således påvirke produksjonsteknologien. Det har jeg allerede vært inne på. Jeg vil her kort diskutere teknologiaspektet litt nærmere.

Øko-effektivitet er et innarbeidet begrep. Det brukes av både miljøorganisasjoner, myndigheter og næringslivet. Begrepet beskriver miljøtiltak som samtidig gir høyere profitt. Årsaken til den økte profitten kan være nedgang i behovet for kapital og/eller arbeidskraft. Bedre energiutnyttelse og mindre avfall minker kapitalbehovet mens renere teknologi kan øke arbeidernes produktivitet. Piesse (1992), Eden (1996), Hansen (1999) og Carter (2000) mener alle at å være aktiv i forhold til å utvikle og tilegne seg mer miljøvennlige produksjonsmetoder vil være kapitalbesparende over tid.

Imidlertid vil det være vanskelig å anslå om forholdet mellom en heving av SSA-nivået og behovet for arbeidskraft og kapital alltid vil være negativt. Det

kan også tenkes at forholdet kan være positivt. Lange arbeidsdager, streng overvåking og sanksjoner mot arbeidere som ikke etterlever krav om høyt arbeidstempo kan være metoder for å holde behovet for arbeidskraft nede. Enkelte rapporter fra frivillige organisasjoner og forskere som jobber med spørsmål knyttet til arbeidsforhold og menneskerettigheter kan tyde på at forholdet mellom behovet for arbeidskraft og SSA-nivå i mange bedrifter er positivt. Ansettelse av flere arbeidere og senking av effektivitetskravene til den enkelte vil kunne være en måte å heve SSA-nivået på.

SSA-nivået kan også indirekte påvirke faktorinnsatsen og dermed teknologien gjennom faktorprisene. Dersom produksjonsfaktorene er substitutter vil den relative faktorbruken endres om faktorprisene reagerer ulikt på endringer i SSA.¹⁷

Forholdet mellom profitt og SSA

Jeg har nå analysert hvordan endringer i bedriftens SSA-nivå kan påvirke hvert enkelt ledd i profittfunksjonen. I innledningen til kapittelet pekte jeg på at SSA er et sammensatt begrep og at en slik oppdeling kan virke unaturlig. Analysen har imidlertid klargjort en del av de kreftene som ligger til grunn for bedrifters tilpassing og hvordan disse virker.

Et viktig resultat er at det optimale nivået for SSA endrer seg ettersom vi "oppjusterer" våre antagelser angående hvilke priser SSA-nivået påvirker. Resultatet sier at dersom en bedrift "får betalt" for å drive sosialt ansvarlig gjennom flere kanaler, vil den investere i flere og dyrere tiltak. Resultatet er ikke veldig overraskende, men kan være nyttig for bedrifter som opplever endringer i hvordan aktørene i faktormarkedet og produktmarkedet verdsetter SSA.

Jeg vil her gi en nærmere fremstilling av forholdet mellom profitt og SSA-nivå i en profittmaksimerende bedrift. Fra likning (9) har vi følgende:

$$(14) \quad p'_s = pD'_s - q'(s)x(p,s) - q(s)x'_s - c'(s)$$

På bakgrunn av de tidligere diskusjonene, finner jeg det rimelig å anta følgende forhold for de partiellderiverte:

$$(15) \quad D'_s > 0, \quad D''_s < 0$$

$$(16) \quad x'_s > 0, \quad x''_s < 0$$

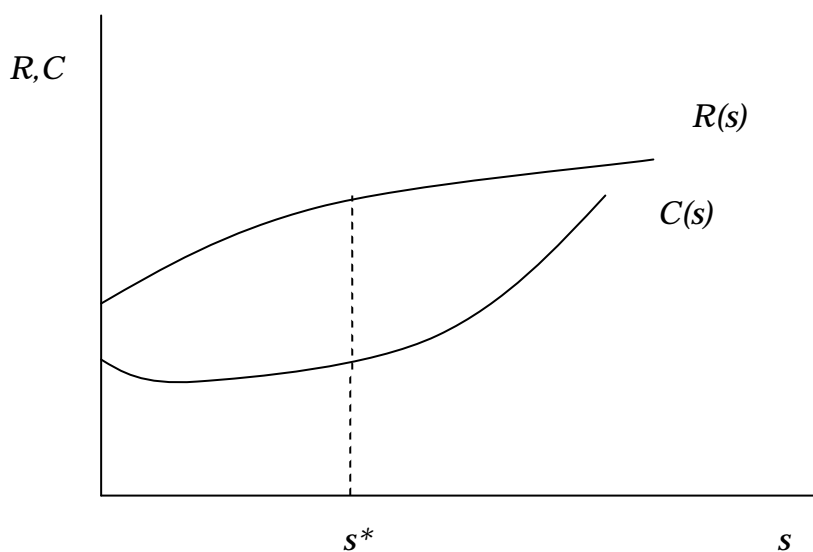
$$(17) \quad q'(s) < 0, \quad q''(s) < 0$$

$$(18) \quad c'(s) > 0, \quad c''(s) > 0$$

Ut fra disse antagelsene kan det ikke trekkes noen entydig konklusjon i forhold til fortegnet for $p'(s)$. Fortegnet vil avhenge av nivået på s . De andrederiverte sier oss imidlertid noe om utviklingen av de partiellderiverte for

¹⁷ En endring i den relative faktorbruken forutsetter at teknologien åpner for dette. Dersom produksjonsfaktorene er komplemente vil ikke faktorbruken kunne endres som følge av endringer i faktorprisene.

ulike nivåer av s . Dersom vi splitter virkningen av s på p opp i inntektsvirkninger og kostnadsvirkninger, som i figur 3.3, kan vi se nærmere på utviklingen som følge av endringer av SSA-nivået. Figur 3.4 viser dette.

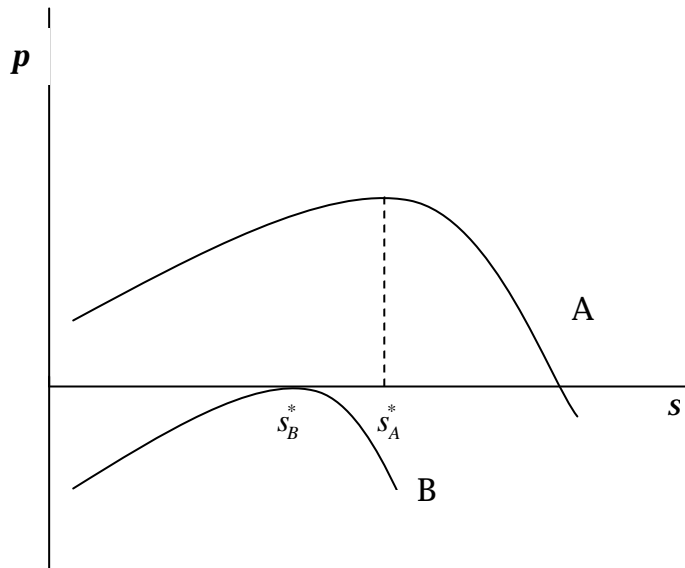


Figur 3.4: For et gitt produksjonsnivå viser figuren utviklingen i inntekter og kostnader under forutsetning av at inntektene og kostnadene utvikler seg som antatt.

Formen på $R(s)$ er den samme som i figur 3.3. Formen på $C(s)$ er noe annerledes. Den baserer seg på antagelsene om de partiellderiverte. I figur 3.3 hadde SSA ingen påvirkning på faktorprisene. Ut fra diskusjonen tidligere antar jeg at virkningene på faktorprisene (eksempelvis lønn og kapitalpris) relativt "raskt" gjør seg gjeldene om bedriften setter i gang med SSA-tiltak. Disse første tiltakene er relativt billige. For lave verdier av SSA antar jeg at de negative effektene på kostnadene er høyere enn de positive, og at kostnadene dermed synker for de første enhetene SSA. Etter hvert fører imidlertid den stadig økende prisen på SSA til at kostnadene stiger i været. Størrelsen på bedriftens profitt for ulike nivåer av SSA fremkommer som avstanden mellom kurvene. Det optimale SSA nivået, s^* , er der hvor avstanden er størst.

Merk, som i figur 3.3 har jeg også her tegnet kurvene for et tilfelle hvor for $s=0$ er $p > 0$. Som i figur 3.3 trenger ikke dette være tilfelle. p kan være mindre enn null for $s=0$ og likevel være større enn null for $s=s^*$.

Avstanden mellom kurvene, profitten, kan vi fremstille i et eget diagram. Vi får da en klarere fremstilling av utviklingen i profitt som følge av endringer i SSA-nivå for en gitt produksjon.



Figur 3.5: For et gitt produksjonsnivå viser figuren en generell utvikling i profitt som følge av endringer i SSA-nivå. Dersom produksjonen er optimalt tilpasset er området under kurven bedriftens mulighetsområde for forholdet profitt – SSA. Kurve A indikerer forholdet i en monopolbedrift. Kurve B indikerer forholdet for en bedrift i et frikonkurransemarked.

Kurvene viser forholdet mellom p og s for en gitt faktorinnsats. Jeg antar at for lave verdier av s er de (for profitten) positive virkningene på produktprisen og faktorprisene større enn kostnadene ved tiltaket. For høyere verdier av s avtar utviklingen i de positive effektene, mens prisen på SSA vokser konvekst. Etter hvert vil p synke ettersom s øker. Jeg antar to bedrifter, en monopolbedrift, A, og en frikonkurransbedrift, B. Det optimale SSA-nivå er $s = s_A^*$ for monopolbedriften, og $s = s_B^*$ for frikonkurransbedriften. Pukkelens størrelse og plassering vil være bestemt av størrelsen på de partiellderiverte. For en optimalt tilpasset produksjon kan området under kurven sees på som en bedrifts *mulighetsområde* i forhold til satsing på SSA-tiltak. Mens bedrift A har flere mulige SSA-nivåer som gir positiv profitt, må bedrift B, på grunn av konkurransesituasjonen, velge optimalt nivå for å overleve.

Intuitivt kan formen på kurven forklares på følgende måte: De fleste bedrifter som i utgangspunktet har et lavt SSA-nivå vil med forholdsvis enkle virkemidler kunne forta grep som kan løfte nivået. Slike tiltak vil mest sannsynlig ha positive utslag, blant annet på arbeidskraftens effektivitet. Ved å fortsette å øke SSA-nivået vil bedriften kunne få et bedret omdømme blant kunder, investorer og arbeidere. Dette vil ha positive virkninger for bedriften både i faktormarkedet og produktmarkedet. Det er imidlertid urimelig å anta at profitten vil fortsette å stige med økende SSA-nivå uansett nivå. For det første vil det trolig bli mer og mer kostnadskrevenende å øke SSA-nivået. For det

andre vil det være grenser for i hvor stor grad faktor- og produktmarkedet vil "premiere" ytterligere forbedringer av SSA-nivået.

Det er viktig å huske på at det er størrelsen på de partiellderiverte som bestemmer i hvor stor grad profitten lar seg påvirke av SSA-nivået. Størrelsen på de partiellderiverte vil være forskjellig fra bedrift til bedrift. I kapittel 3.3 vil jeg komme nærmere tilbake til hvilke egenskaper som kan ha betydning for størrelsen av s^* .

William J. Baumol påstår at, "... perfect competition or contestability precludes all genuine business voluntarism, including care for environment beyond that imposed by law, or voluntary donations to benefit eleemosynary institutions." (Baumol and Blackman 1991). Modellen viser at gitt antagelsene (15)-(18) er ikke denne påstanden korrekt. Faktisk vil påstanden ikke være korrekt om kun én av antagelsene gjelder.

Tidligere empiriske studier av forholdet mellom profitt og SSA er i all hovedsak gjort innenfor ledelsesforskning. Collins & Porras (1994) og Graves & Waddock (1999) studerte bedrifter de anså som spesielt fremsynte, såkalte "Build To Last"-companies. Begge studiene konkluderer med at ut fra finansielle indikatorer gjorde BTL-gruppen det signifikant bedre enn sammenligningsgruppen og at de samtidig gjorde det bedre også i forhold til indikatorer for "corporate social performance". Kausalretningen syntes også klar. Bedrifter som bygget et fremtidsrettet fundament, med satsing på SSA, ble belønnet med gode resultater senere. Hillman & Keim (2001) foretok en omfattende studie basert på cirka 800 bedrifter over tre år som tok for seg virkningene på bedriftenes finansielle resultat over to indekserte variabler, "stakeholder management" og "social issue participation". Bedriftenes forhold til arbeidere, miljø og lokalsamfunn er alle inkludert i den første variabelen, mens den andre variabelen inneholder forhold som å unngå bruk av atom-energi og å avstå fra å gjøre forretninger med militærindustrien, alkoholindustrien og liknende. Min definisjon av SSA vil således være inkludert i den første variabelen. Hillman & Keim finner at det er en positiv korrelasjon mellom finansielt resultat og "stakeholder management" mens det er negativ korrelasjon mellom finansielt resultat og "social issue participation". Også denne studien undersøkte kausalitetsretningen. De fant at data støttet hypotesen om at det å ta hensyn til bedriftenes interesser gir gode resultater (Hillman og Keim 2001).

Griffin og Mahon (1997) presenterer i sin artikkel 51 ulike studier fra 1970, 80 og 90-tallet. Studiene undersøkte i alt 62 relasjoner mellom bedrifters finansielle resultater og SSA. 33 av relasjonene viste en positiv sammenheng, 20 var negative, og i 9 av relasjonene kunne det ikke trekkes noen entydig konklusjon.

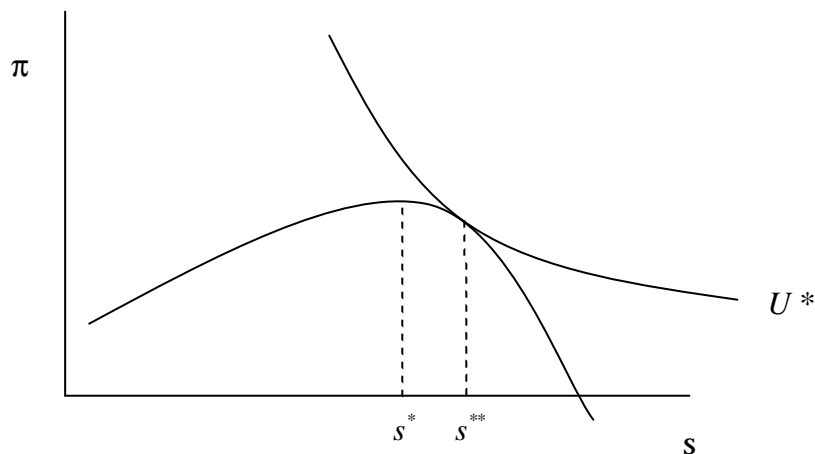
t undersøkelser viser varierende og tildels inkonsistente resultater kan skyldes både begrepsmessige, operasjonelle og metodologiske faktorer. Med et såpass vidt begrep vil det alltid være validitetsproblemer. Ullmann (1985) konkluderer med at, "the situation pertaining to relationships among social performance, social disclosure, and economic performance can best be

characterized at this time as empirical data in search of an adequate theory” (1985: 555).

3.1.2 SSA som en egenverdi

Vi har nå sett på hvordan en profittmaksimerende bedrift analyserer og tilpasser seg til SSA. Men en instrumentell bedrift kan, som vi har vært inne på, ha andre mål enn profitt. I likhet med andre aktører som kunder, investorer og arbeidere, kan også bedrifter se på SSA som en verdi i seg selv.

Jeg vil vende tilbake til den generelle nyttefunksjonen $U = u(s, \mathbf{p})$. Jeg antok i begynnelsen av kapitlet at s og \mathbf{p} er konkurrerende goder. I figur 3.1 viste jeg et mulig bytteforhold mellom s og \mathbf{p} for et gitt nyttenivå. Figur 3.5 viser mulighetsområde med hensyn til valg av SSA-nivå og profitt for et gitt produksjonsnivå, både for en monopolist og for en bedrift som opererer i et marked med perfekt konkurranse. En bedrift som tar seg råd til å ha SSA som et mål i seg selv, kan ikke operere i et marked med perfekt konkurranse. I det videre tar jeg derfor utgangspunkt i mulighetsområdet for en monopolbedrift. Ved å se på de to figurene sammen kan vi finne det optimale SSA-nivået for en bedrift med preferanser for SSA og profitt.



Figur 3.6: Figuren viser den generelle tilpassing til SSA for en bedrift som verdsetter både SSA og profitt.

Bedriftens mål er å oppnå et så høyt nyttenivå som mulig, det vil si at den søker å maksimere den generelle nyttefunksjonen $U = u(s, \mathbf{p}(s))$. Jo lenger til høyre i diagrammet indifferenskurven ligger, jo høyere nytte. Imidlertid er bedriften begrenset av mulighetsområdet, den må holde seg til de kombinasjoner av \mathbf{p} og s som er mulig. Den optimale tilpassingen er for det nyttenivået som tangerer mulighetsområdet.

Siden s og \mathbf{p} er konkurrerende goder ser vi at på grunn av indifferenskurvens helning kan ikke den optimale tilpassingen ligge til venstre for den profittmaksimerende tilpassingen. SSA-nivået kan altså ikke være lavere i en bedrift som har SSA som et mål enn i en ren profittmaksimerende bedrift. Hvor mye høyere SSA-nivået vil være, avhenger av den marginale

substitusjonsrate mellom p og s . Grunnen til at $s^{**} \geq s^*$ er at bedriften verdsetter SSA som en *egenverdi*.

Er det rimelig at bedrifter anser SSA som en egenverdi? Hva er det som taler for en målfunksjon som inkluderer SSA som en selvstendig variabel?

For det første kan man argumentere med at bedriftenes målfunksjoner påvirkes av de individuelle målfunksjonene til individene som jobber i bedriftene. For det andre kan det hende at bedriften vurderer SSA så viktig ut fra "ikke-profitmaksimerende" grunner at den ønsker en proaktiv tilnærming til fenomenet. Det kan være mange grunner til at en bedrift mener at SSA er et mål den vil forfølge selv om det ikke kan begrunnes med profitmaksimerende argumenter. Bedrifter kan for eksempel forsvare slike tiltak med at det gir flere ben å stå på. Slike begrunnelser *kan* ha fellestrekk med profitmaksimerende grunner. Men, fordi bedrifter opererer med diskonteringsrater som gjør at en del SSA-tiltak vanskelig kan forsvares som profitmaksimerende, må de begrunnes på andre måter.

Individuelle måls påvirkning på bedrifters mål

Bedrifter kan sees på som sosialt skapte organisasjoner. Både eierne, lederne og arbeiderne har mer kompliserte mål enn profitmaksimering. Individuelle mål består av en rekke subjektive variabler. Eksempler kan være status, ære, anseelse, rettferdighet, anerkjennelse, rikdom, ren samvittighet og religion. Er det rimelig at en bedrifts (reelle) målfunksjon og beslutningsprosesser *ikke* påvirkes av individuelle preferanser?

Det kan være vanskelig å ha to sett atferdsregler, ett i privatlivet og et annet på jobb. Særlig bedriftsledere og eiere identifiseres delvis gjennom den bedriften de leder eller eier. De har dermed incentiver for at bedriften skal ha et godt omdømme, ikke bare hos kunder, investorer, arbeidere og eventuelle andre forretningsmessige partnere som leverandører, handelskamre og lignende; men også i samfunnet for øvrig. Schierbeck (1999) ser på bedrifter som en samling av mennesker som har etablert en formell struktur til det formål om å oppnå et felles mål. Målet må derfor fremkomme i en felles forståelse basert på individuelle mål.

Velasquez (1983) argumenterer for at det kun gir mening å snakke om en bedrifts ansvar i forhold til enkeltindivider i bedrifter. Han mener det kun er enkeltindivider som kan stilles ansvarlig. En implikasjon av et slikt argument vil være at enkeltindivider bør legge sine egne vurderinger til grunn når beslutninger fattes. Gyldigheten av argumentet kan imidlertid diskuteres. I mange bedrifter vil de fleste (større) beslutninger være fattet i et kollegium eller styre. Medlemmene i styret har som regel gjort seg opp en mening om hva som bør vedtas i en sak før de entrer styremøtet. Der diskuteres disse meningene og bedriftens endelige beslutning vedtas. Som regel vil vedtaket være et kompromiss av flere individers meninger. Det kan synes urimelig at enkeltindivider skal bære det hele og fulle ansvar for kollektivt fattede vedtak. Dette behøver ikke dermed bety at ansvaret pulveriseres og forsvinner. Imidlertid vil effekten av at ledere i bedrifter, i mer eller mindre grad, føler et

personlig ansvar for de avgjørelser de tar være at bedriftenes mål påvirkes av individuelle mål.

Et individuelt mål som kan gjøre at bedriften satser på SSA, selv om dette kan gå på bekostning av virksomhetens profitt, kan være karriereambisjoner! SSA er et relativt nytt og utradisjonelt satsingsområde. Bedriftsledere som ønsker å fremstå som nyskapende og dynamiske kan vise dette gjennom en proaktiv innstilling til kulturelle og moralske verdier og på den måten oppnå anerkjennelse (Utting 2000).

Det synes som en rimelig antagelse at beslutningstakere tar med seg deler av sine egne verdier og mål inn i bedriften, både når det gjelder utarbeidelse av bedriftens målsetting, men kanskje særlig når det skal tas avgjørelser om konkrete tiltak. De avgjørelser som tas kan være foretatt på bakgrunn av en avveining mellom bedriftens mål og egne interesser.

Ikke-profittmaksimerende mål

I kapittel 2 presenterte jeg noen eksempler på bedrifter som holder en høy fane i forhold til å annonsere sine "ikke-forretningsmessige" mål. En del av disse målene kan uten vanskeligheter mistenkes for å være utledet av en profittmaksimeringstankegang, men ikke alle.

Bedrifters rammevilkår er under stadig forandring. Skiftende omgivelser og skiftende forventninger til virksomheten er vanskelig å forutse, men kan være av avgjørende betydning for hvordan en bedrift klarer seg på sikt. En bedrifts overliggende mål kan være å sikre fremtidig overlevelse. Det kan være en motivasjon for å ønske høyt SSA-nivå.

Alan L. Winters mener at bedrifters beste overlevelsesstrategi er å følge et profittmaksimeringsmål (Winters og Goldin 1995). Innenfor stakeholderperspektivet presiseres det at en bedrift er knyttet til mange interesser gjennom mer eller mindre formelle relasjoner. Perspektivet understreker at å ha gode relasjoner til de ulike interessentene er avgjørende for en bedrifts fremtidige suksess. Det er vanskelig å forutse *hvilke* av interessentene som kan komme til å være viktige for bedriften. Derfor kan en bedrift anse det som en nødvendig strategi å inkorporere elementer av de ulike interessentenes forventninger i bedriftens strategier. Disse forventningene vil ofte være mer eller mindre uforenelige med en ren profittmaksimeringsstrategi.

Her er et eksempel som illustrerer argumentet: En bedrift (A) er lokalisert i et land med få reguleringer med hensyn på utslipp av miljøgifter. A har konsesjon på å utnytte lokale naturressurser og drive produksjon av en viss vare i området. Det finnes to mulige produksjonsteknologier: Teknologi 1 som er billig og miljøødeleggende, og teknologi 2 som er dyr og miljøvennlig. Begge teknologiene ligger innenfor det som myndighetene krever i forhold til miljøstandarder. A anser det som lite sannsynlig at myndighetene vil komme til å endre miljølovgivningen i overskuelig fremtid. A er godt informert om de eksisterende forhold, legger profittmaksimerende kriterier til grunn og velger teknologi 1, selv om dette er klart ufordelaktig for en rekke av bedriftens interesser. Bedriftens kontekst kan imidlertid endre seg. En annen bedrift

(B) kan komme til å vise interesse for produksjon overfor konsesjonsgiverne (myndigheter). B kan dokumentere miljødeleggelse som følge av As virksomhet. For å overta konsesjonen, eventuelt få den i neste utlysingsrunde, kan B informere om at de vil ta sosiale hensyn og bruke teknologi 2, og argumentere med at A har avslørt sine preferanser gjennom å velge en miljødeleggende teknologi da de hadde valget.

Fleksibilitet og innovasjon kan være viktig i kompetitive markeder. Det kan være vanskelig å se at en strategi som pleier "ikke-produktive" nettverk kan rettfærdiggjøres i en bedrift som fokuserer kun på profittmaksimering. I et langsiktig perspektiv kan det være lettere å se det rasjonelle bak en slik strategi. Både å være imøtekommende og respondere på signaler fra interessenter, og å være proaktiv i forhold til "ikke-profittmaksimerende" mål, kan være strategier som er viktig for en bedrifts langsiktige overlevelse. Det kan blant annet føre til at bedriften ser udekkede behov og dermed nye markedsmuligheter.

Forholdet mellom profitt, SSA og andre mål

Figur 3.6 viser den generelle tilpassingen til SSA om en bedrift verdsetter både SSA og profitt. I modellen hvor SSA inngår som en egenverdi har jeg tatt hensyn til argumentene om at bedrifter styres av andre faktorer enn profitt, enten dette begrunnes ut fra individuell nytte eller "ikke-profittmaksimerende" mål. En fordel med modellen er at den inkluderer SSA - både som et redskap for profittmaksimering, og som et selvstendig mål. Dermed imøtegår den kritikken mot SSA om at begrepet skaper et kunstig skille mellom økonomiske og sosiale forpliktelser.

3.2 Normstyrt atferd

I tillegg til at SSA kan påvirke bedrifters profitt og være et mål i seg selv, kan bedrifters beslutninger i forhold til SSA også være påvirket av normstyrt atferd hos den enkelte beslutningstaker. Silk & Vogel (1976), Sethi (1975) og Simon, Powers og Gunnemann i Beauchamp og Bowie (1988) argumenterer alle for at bedrifter i realiteten er underlagt etiske normer. De argumenterer for at bedrifter ikke utelukkende fokuserer på profitt og har en maksimerende atferd i forhold til sine mål. De påstår at det er en rekke grenser for hvilke handlingsalternativer bedrifter kan velge.

For å se på bedrifters normstyrte atferd er det hensiktsmessig å se på den enkelte beslutningstaker. Sentrale spørsmål i forhold til normstyrt atferd er: Hvem er jeg? Hvilken situasjon befinner jeg meg i? Gitt de atferdsregler jeg handler i henhold til, hvordan bør jeg handle i den situasjonen jeg befinner meg i? (Torsvik 2003). Beslutningstakere i bedrifter som befinner seg i en situasjon hvor de skal avgjøre hvordan bedriften skal forholde seg til SSA, kan besvare "hvordan bør jeg handle i denne situasjonen"-spørsmålet på ulike måter. De kan svare med at de, som ansatte i bedrifter, fokuserer kun på bedriftens mål og handler i henhold til disse, altså en ren instrumentell atferd. Eller de kan besvare spørsmålet med at de som beslutningstakere i bedrifter må handle på en måte som de mener at beslutningstakere i bedrifter *bør* handle - uten at handlingene *nødvendigvis* er i henhold til bedriftens

(offisielle) mål. Beslutningstakerne kan altså ha en oppfattelse av hvordan bedrifter bør opptre som ikke er begrunnet ut fra bedriftenes mål. Et tredje svar kan være at "jeg er en beslutningstaker i en bedrift, men jeg er også et normstyrt individ og kan ikke gå på akkord med disse levereglene, selv om det resulterer i beslutninger som ikke er i henhold til bedriftens målsetting".

Om en (flere) beslutningstaker (-e) i en bedrift svarer med alternativ to eller tre, kan man si at bedriften (til en viss grad) er normstyrt. Den trenger selvsagt ikke være normstyrt i alt den gjør, men på de områdene hvor normer legger føringer på de beslutninger som fattes er den det. Forskjellen til tidligere, hvor individuelle mål kan påvirke bedrifters reelle mål, er at individenes normer og bedriftens mål ikke kan veies opp mot hverandre fordi de ikke er på samme "nivå" (Torsvik 2003), altså at normene er ukrenkelige og dermed ikke kan veies opp mot eventuelle gevinster på andre områder. Normene "forbyr" en rasjonell avveining, og de uttrykker et imperativ. Motivasjonen for beslutningen er ikke et ønske om å nå et mål, men en plikt om å overholde en regel. Resultatet fremkommer altså ikke som en analyse av hvordan handlingsvalget vil påvirke et fremtidig mål, men som en plikt til å handle i henhold til visse atferdsregler. Summen av en bedrifts handlinger kan derfor tilsi at den er delvis normstyrt og delvis målstyrt.

Slik normstyrt atferd er mer eller mindre akseptert i ulike bedrifter. Noen bedrifter oppfordrer sine beslutningstakerne til å etterleve visse normer. Eksempler på dette kan være bedrifter eid av religiøse organisasjoner eller organisasjoner med et sterkt etisk fundament. Norske eksempler på dette er Fretex og Pura. Bedrifter som er tilsluttet organisasjoner som jobber med å fremme etikk i næringslivet, er også underlagt sterke føringer om å overholde etiske retningslinjer. Et eksempel på en slik organisasjon er det engelske Ethical Trading Initiative som ble etablert i 1997. Denne organisasjonen har fått søsterorganisasjoner i flere land. I Norge er det Kirkens Nødhjelp som står i spissen for Initiativ for Etisk Handel som stadig rekrutterer flere bedrifter.

Det kan diskuteres hvorvidt en bedrift som har som *mål* å overholde normer, kan karakteriseres som instrumentell eller normstyrt. På den ene siden bygger atferden på normer, på den andre siden er det et mål om å overholde disse normene. Vi kan trekke et skille ut fra den *prosessen* som ligger til grunn for den enkelte beslutning. En normstyrt beslutning måles i forhold til en leveregel. Levereglene er ikke fastlagt i styrerommet, men er fremkommet i helt andre fora. Beslutningstakeren vil handle ut fra hva normene eller levereglene sier er det beste alternativet - enten normene er målet eller ikke. En instrumentell beslutningstaker forholder seg ikke til normer. Hun ser på konsekvensene av ulike handlingsalternativ. Hun foretar kalkulerte beslutninger og regner på gevinst og tap av ulike handlingsalternativ i forhold til et *fremtidig* mål.

Merk, det vil selv i strengt instrumentelle bedrifter ofte være regler for hvordan ansatte skal opptre i gitte valgsituasjoner, såkalte tommelfingerregler. Dette er imidlertid en veloverveid strategi for å begrense ressursbruken og må ikke forveksles med normstyrt atferd.

Hva som ligger bak individers normer kan være så mangt. Grunnlaget for individuelle normer kan for eksempel, i likhet med grunnlaget for individuelle mål, være koblet til kulturelle forhold, oppvekstforhold og religiøse og etiske overbevisninger. Men har bedrifter i kraft av sin posisjon som samfunnsaktør etiske forpliktelser?

3.2.1 Bedrifters etiske forpliktelser

I forlengelsen av å se på bedrifter som sosialt skapte organisasjoner preget av enkeltindividers etikk og moral, argumenterer Freeman (1994) for at det er unaturlig å oppfatte bedrifter som amoralske aktører i samfunnet. Han mener at et skille mellom etikk og næringsliv er basert på en feil forståelse av det konseptuelle rammeverket som brukes for å argumentere både for og imot et slikt skille. Den (i følge forfatteren) feile forståelsen har ledet til det Freeman kaller *separasjonsteser*. Han peker på at det har befestet seg en forestilling om at det er et klart skille mellom etikk og business, at de befinner seg i to forskjellige sfærer. En slik forestilling har unektelig store implikasjoner for hvordan individer, styresmakter og næringslivet ser på bedrifters posisjon og funksjon i samfunnet, og dermed på hvilke forventninger som stilles. Dette vil i neste omgang ha betydning for hvordan selskaper drives. Werhane (1999) bruker termen "moral imagination" for å beskrive vår kapasitet til å forestille oss hva som er moralske handlinger. Vår moralske forestillingsevne i forhold til hvordan bedrifter opererer vil være påvirket av de forestillinger som har festet seg med hensyn til hvilke relasjoner som gjelder mellom næringsliv og etikk.

Her er et lite tankeeksperiment som underbygger hvilke konsekvenser en forestilling om at etikk og næringsliv ikke har noe med hverandre å gjøre, kan ha. Dersom vi antar at vi befinner oss i et bastant "separasjonsparadigme" mellom etikk og næringsliv, følger det at det ikke er, eller kan være, meningsfulle sammenhenger mellom næringsliv og etikk. Det vil heller ikke være noen mening i å se på SSA som en verdi i seg selv eller bedrifters valg av SSA som delvis et resultat av normstyrt atferd. Synet på bedrifter som delvis normstyrte organisasjoner, bygger på at selskaper påvirkes av sosialt og/eller individuelt befestede verdier og imperativer som bunner i ulike etiske overbevisninger.

Forestillingen om separasjonsteser gjør at individer kan komme i en rollekonflikt mellom å være individ og samfunnsborger på den ene siden, og å være ansatt i et foretak på den andre. For personer som prøver å balansere disse rollene kan dette være frustrerende. En forestilling om et slikt skille vil være et hinder for at det tas etiske hensyn i selskapers beslutningsprosesser. Donaldson og Dunfee (1999) understreker at bedrifter er samfunnsmessige konstruksjoner og at de i egenskap av å være menneskeskapt også har "menneskelige" egenskaper. En menneskelig egenskap er å se seg selv som "en annen" for de andre. Presidenten av WBCSD, Bjørn Stigson, mener at forretningslederens ønske om å drive ansvarlig, basert på etiske og moralske verdier, er en viktig drivkraft for SSA (WBCSD 2002).

3.3 Ulike bedrifter har ulike incentiver

Jeg har beskrevet to ulike beslutningsprosesser for valg av SSA-nivå. Ut fra disse har jeg identifisert forhold som er avgjørende for bedrifters tilpassing til SSA.

I 3.1.1 fant jeg en bedrifts mulighetsområde for bytteforholdet mellom profitt og SSA. Størrelsen på mulighetsområdet avhenger av forhold i produktmarkedet og i faktormarkedet. I 3.1.2 viste jeg den generelle tilpassingen for en bedrift som verdsetter SSA som en egenverdi. To bedrifter med likt mulighetsområde og som begge verdsetter SSA som en egenverdi, vil kunne ha ulikt optimalt SSA-nivå avhengig av i hvor stor grad de verdsetter SSA. På samme måte vil to normstyrte bedrifter kunne ha ulikt valg av SSA-nivå avhengig av hvilke leveregler de etterlever. Bedrifters valg av SSA avhenger altså av en rekke *bedriftsspesifikke* karakteristika. Her vil jeg peke på noen generelle karakteristika som kan spille en rolle for bedrifters valg av SSA-nivå.

Gjennomgangen av empiriske studier av SSA i forhold til profitt viser variable resultater. Som tidligere påpekt kan dette tildels skyldes begrepsmessige, operasjonelle og andre metodologiske forskjeller. Men det er lite trolig at variasjonen i resultatene skyldes slike forhold alene. Generelle karakteristika som størrelse, sektor, geografisk plassering og opprinnelsesland, kan påvirke de faktorer som bestemmer hvilket SSA-nivå en bedrift velger. For lokale bedrifter vil geografisk plassering og opprinnelsesland være likt, men for bedrifter med avdelinger i flere land vil dette være en interessant distinksjon som jeg derfor vil kommentere hver for seg.

3.3.1 SSA og bedrifters størrelse

Det synes som en utbredt oppfatning at SSA bare er aktuelt for store bedrifter. Årsaken til dette kan være at man i media helst finner nyheter om hva store bedrifter gjør i forhold til arbeidsforhold, miljø og annet, enten nyhetene er positive eller negative. Nyheter fra små bedrifter berører som regel færre mennesker, og nyhetsverdien er dermed mindre. Dette kan bidra til en oppfattelse av at SSA er noe kun store bedrifter beskjeftiger seg med. Men dersom vi ser på bedriftsstørrelse i lys av den teoretiske gjennomgangen, er det virkelig slik at vi kan forvente at store bedrifter velger et høyere SSA-nivå enn små?

En samling av studier som har sett på betydningen av bedrifters størrelse for SSA-nivået finnes i "Market Morality and Company Size", Harvey med flere (1991). Boken inneholder både positivistiske studier, som ser på "market morality" som en praksis, og normative studier. Resultatene spriker. Noen sier at store bedrifter er mer ansvarlig, mens andre sier at små bedrifter er mer ansvarlig. De normative studiene konkluderer med at store bedrifter har større ansvar enn mindre bedrifter.

Siden mediene lettere trykker historier om store bedrifter kan det argumenteres med at de er mer utsatt for kritikk og dermed nedgang i

etterspørsel som følge av lite ansvarlig drift. På den annen side er mange små bedrifter avhengig av et lokalt marked. Kundene kjenner forholdene ved lokale bedrifter bedre enn forholdene i bedrifter som ligger langt unna. Historier om hvordan en bedrift driver kan spres på folkemunne i det lokale markedet, og positive eller negative nyheter i forhold til SSA trenger derfor ikke nødvendigvis medieoppslag for å virke inn på etterspørselen. Derfor er det ikke sikkert at store selskaper med godt etablerte merkenavn vil ha *relativt* mer å tape som følge av redusert etterspørsel ved eventuelle avsløringer som følge av "uansvarlig" drift, enn mindre "no-brand" bedrifter.

Det synes uklart om arbeidere er villig til å lempe på sine krav til SSA-nivå bare på grunn av bedriftens størrelse. Det kan imidlertid tenkes at bedriftens størrelse kan ha betydning for kapitaltilgangen og mulighetene for å få finansiering gjennom sosialt ansvarlige fond. Dette vil jeg komme tilbake til om litt.

Bedrifters vurdering av SSA som en egenverdi kan ha sammenheng med størrelsen. I store selskaper med stor spredning av eierskapet og stor avstand mellom arbeidere og styrerom, vil det være mindre sannsynlighet for at bedriften lar seg påvirke av individuelle mål enn i mindre selskaper hvor eierskapet og ledelsen er mindre fragmentert. Det vil være større sannsynlighet for at små bedrifter er normstyrt fordi beslutningsprosessene er mindre komplekse enn i store bedrifter. Nærhet til lokalsamfunnet vil trolig oppleves sterkere for små bedrifter enn for større selskaper som har flere avdelinger i ulike lokalsamfunn.

3.3.2 SSA innen ulike sektorer

Interessegrupper som jobber for økt ansvarlighet retter seg ofte mot enkeltindustrier. I en del tilfeller rettes søkelyset direkte mot spesielle produsenter og merkevarer. De mest utsatte i så måte synes å være store merkevareinnehavere av sportsutstyr og klær. I USA har for eksempel begrepet "sweatshops" fått særlig stor oppmerksomhet. Begrepet har sin opprinnelse i konfeksjonsindustrien i USA på 1800-tallet. Senest i 1995 ble det i El Monte i California avslørt en bedrift hvor 72 kvinner fra Thailand var innesperret og tvunget til å arbeide under svært dårlige forhold. Kampen mot sweatshops har ført til at konfeksjonsindustrien går særlig etter i sømmene.

Social Accountability International (SAI) har listet alle bedrifter som er blitt sertifisert i henhold til SA-8000.¹⁸ Det er totalt 203 sertifiserte bedrifter per februar 2003. Av disse driver 31,1% i tekstil- og konfeksjonsindustrien og sysselsetter 36,3% av den totale arbeidsstokken på 125.682 i de sertifiserte bedriftene. Kjemindustrien og elektronikkindustrien står for henholdsvis 6,9% og 2,5% av bedriftene og sysselsetter henholdsvis 3,5% og 10,7% av arbeiderne, mens leketøysindustrien er representert med 5,4% av bedriftene og 9,8% av arbeiderne.

¹⁸ SA-8000 er et internasjonalt anerkjent sertifikat. For å få sertifikatet må bedrifter oppfylle standarder i forhold til SSA og ha gode rapporteringsrutiner.

At leketøysindustrien er så godt representert i forhold til store industrier som kjemi og elektronikk kan tyde på at markedet for barneleker er spesielt utsatt for granskning fra aktivistgrupper, og/eller at avsløringer av uansvarlig produksjon kan ramme hardt. Hvem vil vel kjøpe leker til sine barn som man vet er produsert under uverdige forhold, kanskje av andre barn? For produsenter av leketøy vil et sertifikat som sier at bedriften oppfyller en viss standard, være et meget godt salgsargument overfor merkevareinnehavere som produserer ved hjelp av kontraktører (Barbie, Lego og andre).

På grunn av at det er ulikt fokus på ulike industrier, og fordi etterspørselastisiteten i forhold til SSA er ulikt fra marked til marked, vil effekten på profitt av å ha et høyt ansvarlighetsnivå trolig være industri-avhengig.

3.3.3 SSA og geografisk plassering

Det er forskjeller mellom land når det gjelder i hvor stor grad opinionen og myndigheter er opptatt av SSA. Dette vil ha innvirkning på både faktor- og produktmarkedet. Kulturelle forskjeller vil kunne gi utslag i hvor stor grad en bedrift verdsetter SSA og hvilke normer den vektlegger. Kulturelle forskjeller vil jeg kommentere i forhold til bedrifters opprinnelsesland (som er det samme som geografisk plassering for lokale bedrifter).

International Labour Organisation (ILO) samler data fra 178 land om blant annet ratifisering av ILO arbeidsstandarder og rapporterer observerte arbeidsforhold. Det er store forskjeller mellom land når det gjelder ratifisering av ILO-standarder. Rapportene viser at arbeideres rettigheter er svært forskjellig fra land til land. Dette henger naturligvis sammen med hvilke regler som gjelder, men også ulikt kontroll- og sanksjonsapparat (ILO 2003). Det blir hevdet at lave miljø- og arbeidsstandarder kan være et fortrinn i konkurransen om å tiltrekke seg internasjonale bedrifter, og at det derfor kan være et motiv for investeringsultne land å ha få reguleringer for næringslivet og å holde sanksjoner ved eventuelle overtramp på et ikke-avskrekkende nivå.

Etterspørselastisiteten med hensyn på SSA vil sannsynligvis variere fra land til land, så vel som mellom ulike sektorer, avhengig av inntektsnivå og oppmerksomheten omkring SSA. For to individer med like preferanser med hensyn til SSA, men hvor den ene er mer pengesterk enn den andre, vil betalingsevnen for å velge et "SSA-produkt" være større for den pengesterke enn den fattige.

3.3.4 SSA og bedrifters opprinnelsesland

En parallell argumentasjon til diskusjonen om bedriftens geografiske plassering kan man bruke i forhold til bedrifters opprinnelsesland. Også her vil det trolig være ulik tilnærming til SSA avhengig av hvilke regler som gjelder i hjemlandet og hvordan man ser på bedrifter og deres oppgaver i det samfunnet virksomhetene kommer fra.

Ang (2000) gjorde en komparativ studie av etikk og sosial ansvarlighet blant næringslivsledere. Ang fant at singaporeanere er mindre etisk enn amerikanere i ni av ti tilfeller, og at næringslivsledere fra Hong-Kong i likhet med næringslivsledere fra Macau og Sør-Kina var mindre etisk enn næringslivsledere fra USA og Storbritannia.

Storbritannia innførte i 2002 en lov som sier at britiske bedrifter kan dømmes etter de samme regler uavhengig av om produksjonen drives hjemme eller i utlandet. Internasjonale pressgrupper arbeider for at alle land skal åpne for dette i sine lover. En slik ordning vil kunne få store konsekvenser for multinasjonale selskaper som har tilpasset seg lokal lovgivning. Selskaper som allerede har relativt høye standarder vil stå bedre rustet dersom slike lover vedtas.

Hvilke handlinger som gir sosial status, og hvilke normer som gjelder er forskjellig fra kultur til kultur. Eksempelvis vil det trolig være forskjeller i hvor befestet separasjonstesen er i ulike samfunn. Hvor mye status den enkelte bedriftsleder får gjennom at bedriften hun leder eller eier gjør "gode" handlinger, vil avhenge av sosiale nettverk og bindinger til lokalsamfunnet. Den sosiale statusen til en utenlandsk bedriftsleder, som er satt til å lede en bedrift i noen år, vil sannsynligvis i mindre grad være knyttet til det bedriften gjør, enn for en bedriftsleder som er oppvokst i, og kommer til å bli gammel i, bedriftens lokalmiljø.

3.3.5 Tilgang til kapitalmarkeder

Jeg velger å se på tilgang til kapitalmarkeder spesielt, fordi det er færre restriksjoner for flytting av kapital over landegrensene enn for arbeidere. I kapittel 2 så vi at antallet investorer som investerer etter sosialt ansvarlige kriterier, er økende. Tilgang til kapitalmarkeder er derfor av særlig interesse i forhold til SSA.

Selv om det hevdes at kapitalmarkedene er globalisert kan både størrelse, sektor, geografisk plassering og opprinnelsesland ha betydning for hvilke finansieringsmuligheter en bedrift har. Vi har sett at dersom a) investorer har preferanser for SSA, og/eller b) dersom SSA-nivået påvirker en bedrifts risiko, så kan bedriften bruke SSA som et verktøy for å få billigere kapital. Men, en betingelse for at SSA-verktøyet skal fungere i tilfelle a) er tilgang til kapitalkilder som verdsetter SSA.

Noen børser for eksempel Dow Jones i New York og London Stock Exchange har egne ansvarlige indekser.¹⁹ I tillegg finnes det organisasjoner som lager lister av bedrifter de mener opptrer sosialt ansvarlig, lister som er ment å være til hjelp for investorer som vektlegger SSA i sine investeringer. Selskaper som

¹⁹ Slike indekser gir en oversikt over selskap ved forskjellige børser. FTSE4Good sier blant annet dette om indeksen og utvalgskriteriene: "FTSE4Good is a series of benchmark and tradable indices facilitating investment in companies with good records of corporate social responsibility. (...) The FTSE4Good Selection Criteria cover 3 areas: working towards environmental sustainability, developing positive relationships with stakeholders, upholding and supporting universal human rights." (www.ftse4good.com)

er notert i disse listene og indeksene får kanalisert "ansvarlig" kapital til seg. Selskaper som er notert på flere børser har større muligheter til å få tilgang til "ansvarlig" kapital.

I fattige land utgjør kapital fra finansieringskilder som er opptatt av den samfunnsmessige utvikling og fattigdomsbekjempelse, en viktig del av den tilgjengelige kreditt. The International Finance Corporation (IFC), privatsektordelen av the World Bank Group, er den største multilaterale forsørger av langsiktig finansiering i utviklingsland. IFCs mandat er å støtte fattigdomsbekjempelse gjennom økte investeringer i privat sektor. De har i de senere år krevd at investeringene skal følges av pålegg om å ta hensyn til miljø- og arbeidsstandarder. Det skal også tas hensyn til hvordan samfunnet som helhet påvirkes av at det gis finansiering til lokale bedrifter (IFC 2003). I tillegg til å kreve et visst SSA-nivå vil organisasjoner som IFC typisk også hjelpe sine klienter med å overholde de standardene som kreves. At en bedrift mottar støtte fra IFC eller tilsvarende organisasjoner, vil kunne brukes som et kvalitetsstempel overfor andre investorer. IFCs disposisjoner følges med argusøyne. Organisasjonen har derfor flere motiver for å investere i SSA-bedrifter. For det første fordi det ligger i deres mandat, for det andre for å beskytte sitt eget omdømme.

Hillman & Keim (2001) peker på at utviklingen av verdensomspennende kapitalmarkeder vil kunne være en viktig pådriver for at bedrifter utvikler seg i en mer bærekraftig retning.²⁰

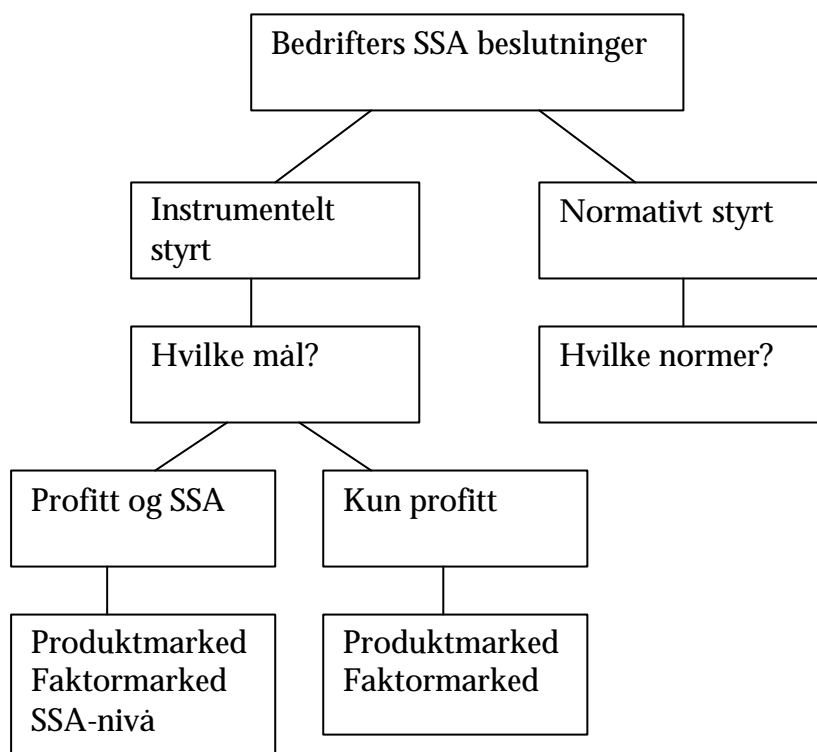
3.4 Grunnet for feltarbeidet

Som nevnt i innledningen ønsket jeg i den empiriske undersøkelsen å undersøke, a) om det er forskjeller i vestlige og lokale bedrifters SSA-nivå i Malaysia, og b) hvorfor eventuelle forskjeller eksisterer. Altså ønsket jeg å finne ut om vestlig kontra lokalt eierskap har noe å si for bedrifters valg av SSA-nivå og deres begrunnelser for dette valget. For å isolere effektene av ulike opprinnelsesland ønsket jeg å undersøke SSA-nivået i bedrifter med lik geografisk plassering, lik størrelse og i samme bransje. På grunn av vansker med å få tilgang til studieobjekter viste det seg at utvalget ikke klarte å oppfylle disse kriteriene.

På bakgrunn av den teoretiske diskusjonen vil det være et naturlig mål for den empiriske undersøkelsen å prøve å få svar på om bedrifter er normstyrte eller instrumentelle i sin tilnærming til SSA. Et annet mål vil være om bedrifter med en instrumentell tilnærming til SSA gjør dette ut fra et profittmaksimeringsmotiv eller om de ser på SSA som en iboende verdi.

En skjematisk oversikt som viser bedrifters beslutningsprosesser kan være til hjelp når man skal analysere årsakene til bedrifters valg av SSA-nivå.

²⁰ Med bærekraftig retning mener Hillman & Keim at bedrifter knytter sterkere bånd til nøkkelinteressenter (herunder arbeidere, miljø og lokalsamfunn).



Figur 3.7: Figuren gir en skjematisk oversikt over viktige faktorer for bedrifter når bedrifter skal bestemme seg for et SSA-tiltak eller ikke.

En bedrift står foran en beslutning om den skal innføre et SSA-tiltak eller ikke. Dersom den er normstyrt, må man undersøke hvilke normer bedriften styrer etter. Dersom bedriften er instrumentelt styrt må man undersøke hvilke mål bedriften har, om den ser på SSA som en egenverdi, eller om SSA kun er et verktøy for å få høyest mulig profitt. For profittmaksimerende bedrifter er elastisiteten i prisene overfor SSA i produkt- og faktormarkedene viktig for i hvor stor grad bedriften velger å satse på SSA. For instrumentelle bedrifter som i tillegg er opptatt av sosial ansvarlighet, er i tillegg SSA-nivået viktig i seg selv.

Før jeg startet på den empiriske undersøkelsen utarbeidet jeg noen hypoteser. Hensikten med hypotesene, som ble utarbeidet på bakgrunn av den teoretiske analysen, var i hovedsak å være en hjelp i arbeidet med å utvikle intervjuguide og for å systematisere dataene i relasjon til det teoretiske grunnlaget.

I forhold til problemstillingen er det flere forhold som er viktig å ta hensyn til i utformingen av hypotesene: a) bedriftenes opprinnelsesland - om de er lokale eller vestlige, b) bedriftenes tilpassing til SSA – om de har høyt eller lavt SSA-nivå, og c) hvilke forklaringer bedriftene har for deres SSA-nivå. Avhengig av hvordan bedrifter tar stilling til SSA-spørsmål kan man tenke seg to sett hypoteser:

H1-A: Vestlige bedrifter har et høyere SSA-nivå enn lokale.

H1-B: Lokale bedrifter har et høyere SSA-nivå enn vestlige bedrifter.

H1-C: Vestlige og lokale bedrifter skiller seg ikke i SSA-nivå.

H2-A: Vestlige og lokale bedrifter legger vekt på ulike dimensjoner av SSA, fordi de forholder seg til ulike interessenter.

H2-B: Vestlige og lokale bedrifter har samme SSA-fokus.

Teoretisk kan begge settene av hypoteser begrunnes enten med at bedrifter i kraft av ulikt eierskap er utsatt for ulikt press fra interessenter i forhold til å opptre sosialt ansvarlig, at de forfølger ulike mål, og/eller at de sentrale beslutningstakerne vektlegger ulike normer.

4 Empirisk undersøkelse av SSA i Malaysia

Hvorfor studere SSA i Malaysia? Og hvorfor er distinksjonen mellom vestlige og lokale bedrifter interessant i Malaysia? Dette er spørsmål som jeg prøver å svare på i begynnelsen av dette kapitlet. Jeg ser på den økonomiske utviklingen i Malaysia og hvilke krav og incentiver bedrifter har i relasjon til SSA. Deretter beskriver jeg kort hvilke metoder som er brukt i sammenlignende studier av bedrifters SSA-nivå tidligere. Jeg presenterer den metoden jeg brukte, og mine funn. Til slutt analyserer jeg disse i forhold til hypotesene og den teoretiske utledningen i kapittel 3.

I likhet med en del andre land i Øst-Asia har Malaysia satset stort på økonomisk utvikling. Japan, Korea og Taiwan fulgte en strategi om å bygge opp en eksportindustri og samtidig ha restriksjoner på import av varer og kapital. Malaysia og Thailand har stått i spissen for en annen strategi. De åpnet for utenlandske investeringer sammen med liberale handelsregimer (World Bank 1994).

Myndighetene i Malaysia har strebet etter å gi næringslivet generelt, og særlig utenlandske bedrifter, gode rammevilkår. "The Investment Incentives Act" fra 1968 og etableringen av de første frihandelssonene i 1972 er blant tiltakene myndighetene iverksatte for å tiltrekke seg selskaper.

Mange utenlandske selskaper og investorer har latt seg friste. De siste 30 år har Malaysia opplevd en formidabel innflyt av utenlandsk kapital. Innflyten av utenlandske direkte investeringer (FDI) økte seks ganger fra 1986 til 1991. I 1992 var innstrømmingen av FDI på vel 4 milliarder US \$, og høyere enn i noe annet utviklingsland regnet per capita (World Bank 1994). I 1997 utgjorde FDI 6,9% av BNP (Bank Negara 1997). Japan og USA dominerte de utenlandske direkte investeringene i 1970-årene, men senere ble bidragene fra andre nyindustrialiserte land i regionen stadig større. Investorer fra Taiwan sto for eksempel for 36% av de direkte utenlandske investeringene i 1990 og gikk dermed forbi Japan. Likevel har vestlige selskaper i betydelig grad etablert seg i Malaysia. Thailand og Malaysia betegnes som de to FDI-ledede miraklene i Øst-Asia. For den økonomiske veksten har vært høy. Sammen med Korea, Thailand og Indonesia regnes Malaysia som en av de asiatiske tigerøkonomiene. Den gjennomsnittlige økonomiske veksten (målt i endring av BNP) fra midten av 1980-tallet og frem til den økonomiske krisen i 1997 var på mellom 8 og 9%. Etter krisen opplevde landet at veksten falt til omkring 2%. Siden har landet hatt en litt ujevn utvikling. I tillegg til den generelle nedgangen i 1997-98, rammet nedgangen i IKT-industrien Malaysia spesielt på grunn av landets ledende stilling som produsent av halvledere. Likevel er vekstraten positiv og relativt høy.

På grunn av den raske industrialiseringen har flere og flere gått over fra tradisjonelle arbeidsformer til å bli industri- og servicearbeidere. Dette har ført til at mange familier har flyttet og etablert seg i mer urbaniserte strøk, borte

fra sine opprinnelige sosiale nettverk. Det er også vanlig, spesielt blant unge, å bo langt borte fra sine familier for å jobbe i industrien eller servicenæringen i byene. Mulighetene for å reise hjem er begrenset. Det er få fridager og relativt dyre kommunikasjonsmidler. Dessuten ser de fleste på pendlertilværelsen/bortejobbingsperioden som midlertidig og vil prøve å spare så mye som mulig. At mange bor borte fra sine tradisjonelle sosiale nettverk er problematisk. Det er begrensede sosiale institusjoner, og i situasjoner hvor man trenger hjelp er man avhengig av de som er rundt en. For "bortejobbere" erstattes det familiære sosiale sikkerhetsnett tildels av kolleger.

Både kvinner og menn har søkt utkomme i industrien, og arbeidsledighetstallene for Malaysia har vært lave. På 1990-tallet var de offisielle tallene på knappe 3%. For å unngå press i arbeidsmarkedet har myndighetene åpnet for omfattende import av arbeidskraft. De utenlandske arbeiderne kommer i hovedsak fra fattige land i regionen: Indonesia, Filippinene, Bangladesh. Det kommer også mange fremmedarbeidere fra Nepal. Dette er land som selv sliter med høy ledighet og lave lønninger. I tillegg til legale arbeidsimmigranter er det et stort antall ulovlige arbeidsinnvandrere. Disse kommer i hovedsak fra Indonesia. Etter krisen i 1997-98 ble det satt en foreløpig stopp på inntak av fremmedarbeidere, og det ble satt i gang store opprydningsaksjoner i "shantytowns'ene" for å utvise ulovlige immigranter.

Uavhengige fagforeninger eksisterer i praksis ikke i Malaysia. De var forbudt frem til 1988. Deretter ble de tillatt, men bare med interne fagforeninger på den enkelte arbeidsplass. Loven sier at alle uoverensstemmelser skal avgjøres av en voldgiftsdom, og det er forbud mot streik i "essensial services" (Athukorala 1998).

Borgerne har ikke lov til å komme sammen i forsamlinger eller danne organisasjoner uten at disse er godkjent av myndighetene. Loven som regulerer borgernes rett til å komme sammen (the Assembly Act) blir strengt håndhevet av politiet. I perioden mellom 1998-2001 var det over 800 som ble arrestert mistenkt for brudd på denne loven. Ingen har lov til å spre nyheter eller annen informasjon uten godkjenning. Artikler som tolkes som opprørske blir slått ned på (Amnesty International 2001). Pressefriheten er dermed sterkt begrenset.

Malaysia har noen av verdens mest biologisk diversifiserte og verdifulle økosystemer. Malaysias økonomiske vekst har til dels gått på bekostning av naturmiljøet. Tømmerhogst, plantasje- og gruvedrift og etter hvert fabrikk og urbanisering har i en del områder hatt store miljømessige konsekvenser. I de store industriområdene, særlig i Klang-dalen og rundt Penang er det til dels stor luftforurensing. I områder med plantasje- og gruvedrift er elver og vassdrag forurenset. Den omfattende tømmerhogsten og nedbrenning av urskog for å gjøre plass til gummi- og palmeoljeproduksjon har ført til at den opprinnelige regnskogen er sterkt redusert i omfang. Dette har minsket det biologiske mangfoldet. Myndigheten vedtok i 1974 "the Environmental Quality Act". Imidlertid har manglende oppfølging gjort at loven ikke kan

regnes som fullt implementert. I følge UNDP har myndighetene i den senere tid vist en klar holdning til at de ønsker en miljømessig bærekraftig utvikling, blant annet viser de vilje til å integrere miljøsyn i bruken av naturressurser. Myndighetene søker å kombinere skjerpet håndheving av loven sammen med økt bruk av økonomiske instrumenter (UNDP 2002).

Statsminister Mahatir Mohammed oppfordrer næringslivet til å delta i den sosiale utviklingen av landet. Myndighetene har fastsatt minstelønner for en rekke bransjer og varslet skjerpede kontroller i forhold til miljøforurensinger. Bedrifter som donerer penger til skoler, barnehjem og liknende får behørig dekning i pressen.

Den raske industrialiseringen, den høye andelen FDI, sosiale problemer knyttet til migrasjon og import av fremmed arbeidskraft, de miljømessige utfordringene, fraværet av offentlige sosiale institusjoner, samt myndighetens ønske om at næringslivet også hjelper til med den sosiale utviklingen av landet, ikke bare den økonomiske, gjør Malaysia til et interessant land å studere drivkrefter for SSA.

4.1 Tidligere undersøkelsesmetoder

I hovedsak er det brukt tre metoder for å måle bedrifters SSA-nivå: i) kontroll av miljøutslipp som en proxy for SSA, ii) studier av bedrifters publikasjoner og iii) ekspertevalueringer.

Den første metoden, brukt blant andre av Spicer (1978), antar at det er en sammenheng mellom de ulike aspektene av SSA. Imidlertid er det grunn til å stille spørsmålstegn ved denne antagelsen. Fra Collins & Porras (1994) kan man trekke den konklusjonen at det *ikke* eksisterer noen sammenheng mellom de ulike aspektene av SSA.

Den andre metoden antar at det er overensstemmelse mellom det som fremkommer i bedrifters publikasjoner og den praksis de legger for dagen. I bedrifters publikasjoner vil markedsføringsaspektet trolig være et viktig element. I tillegg vil en slik metode kunne gi inntrykk av at små bedrifter ikke er sosialt ansvarlige fordi de ikke utgir brosjyrer om dette. En gransking av årsrapporter til bedrifter av lik størrelse kan imidlertid gi et godt svar på forskjeller i sosialt ansvarlig *orientering* innenfor en gruppe bedrifter (Ullmann 1985).

Den etter hvert mest brukte metoden er ekspertevalueringer. Gode evalueringer baserer seg på systematisk innsamling av informasjon fra en rekke virksomheter. Det finnes flere organisasjoner og konsultantselskaper som utgir ulike indekser som "Council of Concerned Businessmen", brukt i Sturdivant og Ginter (1977); "Domini 400 Social Index" og "SOCRATES – the Corporate Social Ratings Monitor", brukt av Berman et al (1999), Hillman og Keim (2001), Graves og Waddock (1999). Moskowitz (1975) og Greenley og Foxall (1997) laget egne indekser. "Dow Jones Sustainability Index" og "FTSE4good" er relativt nye indekser utarbeidet av børsene selv. En fordel med disse er at de fortløpende kan sammenlignes med andre Dow

Jones og FTSE indekser. Kompleksiteten i SSA og de andre metodenes utilstrekkelighet i å fange dette gjør at man kritisk må gjennomgå ulike dimensjoner ved virksomheters drift for å kunne si noe om forskjellige bedrifters SSA-nivå. Et potensielt problem med SSA-indekser basert på ekspertevalueringer er etterprøvbarehet. Subjektive vurderinger vanskeliggjør dette. Utfordringen ligger i å finne gode indikatorer.

4.2 Metode

I Malaysia er det ingen indekser som lister bedrifter etter sosialt ansvarlige kriterier. For å få en dyp og helhetlig forståelse av SSA er det hensiktsmessig å følge opp inntrykk fra teori og den offentlige diskurs med utforskende og forklarende studier. En sammenlignende undersøkelse av bedrifters SSA-nivå fordret at jeg selv samlet inn rådata. Jeg samlet inn informasjon om alle aspektene ved SSA og konsentrerte meg om å få inngående kunnskap om de virksomhetene jeg undersøkte, såkalte case studier.

Jeg gjennomførte semistrukturerte intervjuer, dels som spørsmål med åpne svaralternativer, og dels som en samtale omkring et tema. For å skape fortrolighet brukte jeg ikke båndspiller og intervjuene ble anonymisert. I de fleste bedriftene intervjuet jeg både øverste leder og representanter fra mellomledelsen. Intervjuguiden finnes som appendiks. I noen bedrifter intervjuet jeg også arbeidere "på gulvet". I tillegg til intervjuer fikk jeg omvisning i bedriftene jeg besøkte. Gjennom omvisningene dannet jeg meg et utfyllende bilde av bl.a. arbeidsforhold og avfallshåndtering.

Innsamlingen av data foregikk i Klang-dalen i tidsrommet mars-juni 2000. Dette området har den høyeste konsentrasjonen av foretak i Malaysia. Jeg studerte både vestlige og lokale bedrifter, i alt 11 bedrifter hvorav 8 industribedrifter og 3 handelsbedrifter. Av disse var 5 vestlige og 6 lokale. Jeg fikk intervjuavtaler med 11 av i alt 57 kontaktede bedrifter, så "svarprosenten" var kun ca 20%. På forhånd ønsket jeg meg et utvalg bedrifter som var mest mulig like bortsett fra eierskap. På grunn av den lave svarprosenten ble dette kriteriet dessverre ikke oppfylt. De vestlige bedriftene var jevnt over større enn de lokale. Det var heller ikke slik at jeg fikk studere bedrifter innenfor en og samme bransje. Jeg fikk bare delvis studere parvis: en vestlig og en lokal innen samme bransje. De lokale bedriftene drev innen følgende bransjer: farmasøytisk industri, møbelindustri, tekstilindustri, teleindustri, reisevirksomhet og konfeksjonshandel. De vestlige bedriftene drev innen oljeindustri, bilindustri, kjemisk industri, teleindustri og reisevirksomhet. I tillegg var det en sær-malaysisk dimensjon som gjorde seg gjeldene, nemlig etnisk tilknytning. Blant de lokale bedriftene var det en overvekt av bedrifter eid av den indiske minoriteten. Denne minoriteten utgjør kun ca 10% av befolkningen men utgjorde 5 av 6 lokale bedrifter i mitt utvalg. Dette kan ha betydning i forhold til om det er riktig å generalisere på bakgrunn av funnene eller ikke.

4.3 Funn

Jeg lister først opp bedriftenes sosiale ansvarlighet etter definisjonen i kapittel 2. Der definerte jeg SSA som en praksis. Altså som rutiner bedriftene hadde lagt seg til, eller tiltak bedriftene gjorde, som hadde positiv innvirkning på arbeidsforhold, miljø og på lokalsamfunnet. Listene viser sosialt ansvarlig praksis som to eller flere av bedriftene hadde. Deretter lister jeg opp de ulike begrunnelsene som ble gitt for den praksisen som ble fulgt. Jeg deler inn i vestlige og lokale bedrifter.

4.3.1 Hvilke rutiner og tiltak vestlige bedrifter gjorde:

- Hadde kontakt med en fast lege for arbeiderne og deres familier
- Hadde sykepleier tilgjengelig på arbeidsplassen
- Hadde avanserte ventilasjonssystemer, utsugingsanlegg for giftige gasser
- Renset spillvann
- Hadde påbud om bruk av verneutstyr - med oppfølging og sanksjoner
- Ga opplæring i bruk av verneutstyr
- Ryddet opp og skjulte naturinngrep
- Tilbød arbeiderne rimelige lån
- Arrangerte Annual Dinner for ansatte

En bedrift hadde utviklet en egen metode for rensing av spillvann. Siden spillvannet måtte lagres og leveres inn som spesialavfall førte dette til at avfallsmengden ble redusert og at bedriftens utgifter til avfallshåndtering minket. Innovasjonen hadde gitt bedriften høy status i moderselskapet og var blitt tatt i bruk i andre datterselskaper.

4.3.2 Hvilke rutiner og tiltak lokale bedrifter gjorde:

- Ga mulighet til å bruke verneutstyr – men hadde liten eller ingen opplæring i bruken av utstyret
- Engasjerte arbeiderne i sosiale tiltak utenfor bedriften
- Ga penger til barnehjem og andre sosiale institusjoner
- Ga penger til lokale religiøse organisasjoner, ofte lokale templer eller kirker, som igjen drev sosiale aktiviteter
- Ga penger til lokale handelskamre
- Støttet lokale politistasjoner og brannstasjoner ved spesielle arrangementer som Annual Dinner
- Tilbød arbeiderne rimelige lån
- Arrangerte Annual Dinner for ansatte

En bedriftseier hadde tatt initiativet til oppstart av et barnehjem som hans kone sto for driften av. Barnehjemmet ble delvis drevet med midler fra bedriften. De ansatte ble oppfordret til å bidra med ulike oppgaver som dataopplæring og utflukter.

Bedriftene hadde som regel verneutstyr tilgjengelig på arbeidsplassen. Arbeiderne hadde således muligheten til å bruke det, men det var få eller ingen

som benyttet seg av dette. Bedriftene hadde liten opplæring i bruken og utstyret var ofte av typen "one size fits all". Bedriftslederne var ganske vage i sin oppfordring om å bruke personlig verneutstyr. En bedriftsleder sa at det var opp til den enkelte arbeider om han ville bruke det utstyret som ble tilbudt.

Det var en større andel av de vestlige enn de lokale som tilbød arbeiderne rimelige lån.

4.3.3 Argumenter for SSA fra vestlige bedrifter:

- Motiverte arbeidere
- Mindre fravær
- Godt omdømme hos forretningsforbindelser
- Lav ulykkesfrekvens, ulykker koster mer enn preventive tiltak
- Spare råstoff
- Bedre helsetilstand hos arbeiderne
- Overholdelse av selskapets internasjonale standarder
- Viktig å være på god fot med myndighetene
- Bli godt likt av øverste ledelse og hos de ansatte

4.3.4 Argumenter for SSA fra lokale bedrifter:

- Motiverte arbeidere
- Gi noe tilbake til samfunnet
- Religiøse motiv
- Status i lokalsamfunnet og i omgangskretsen
- Viktig å være på god fot med myndighetene – politi, brannvesen og andre.

En lokal forretningsmann mente at innen hans omgangskrets, som var knyttet til et lokalt tempel, ga det status å være engasjert i sosialt arbeid og å gi donasjoner til sosiale institusjoner. Han understreket at måten pengene ble gitt på var viktig. Det måtte være en diskret gave. Det måtte ikke være noe "show-off" - det kunne ha motsatt effekt. En antropolog som gjorde studier i det lokalsamfunnet bedriften holdt til i, mente at det var et sosialt press innad i tempel-miljøet om å gi penger til tempelets sosiale aktiviteter.

En annen lokal forretningsmann fortalte at mange av handlingene han som bedriftsleder - og bedriftseier gjorde, var handlinger han følte seg pålagt. Han opplevde det å donere penger til sosiale tiltak som en plikt for ham personlig og for bedriften. Bedriftseieren fortalte videre at tanken eller drivkraften bak en god gjerning var viktigere enn selve gjerningen. Han hadde liten sans for bedrifter som gjorde gode handlinger dersom motivasjonen var å øke bedriftens profitt. Eksempler på dette kunne man lese om i aviser.

Fem av de seks lokale bedriftslederne mente at å handle i overensstemmelse med visse normer var en viktig årsak til at bedriften støttet sosiale tiltak. Det

var imidlertid vanskelig å bringe på det rene om det opplevdes som en ren plikt å handle på en bestemt måte, eller om alternativet, det ikke å gjøre handlingen - for eksempel la være å gi bidrag til oppussing av et tempel, var noe som ville resultere i tapt anseelse og dermed må sees på som en instrumentell handling. To av årsakene som gikk igjen var "gi noe tilbake til samfunnet" og "religiøse årsaker". På spørsmål om de følte at dette gikk utover bedriftens profitt svarte fire negativt, mens to mente at, ja - det gikk nok utover profitten, men at målet med virksomheten ikke var å få høyest mulig profitt.

En leder for en vestlig bedrift fortalte meg at han til tider følte seg oversvømt av henvendelser om å gi bidrag til sosiale tiltak. Selskapets ledelse hadde besluttet å si konsekvent nei til alle slike henvendelser. De mente at det beste var å si nei til alle for at ikke noen skulle forfordeles. De ville også unngå å havne i en situasjon der de følte at de *måtte* bidra på bakgrunn av tidligere praksis. Selskapets ledelse fryktet at en annen praksis ville være ressurskrevende, både i form av de samlede bidrag og i form av administrasjonskostnader.

Av de fem vestlige bedriftene jeg studerte hadde fire en politikk om ikke å gi støtte til ulike arrangementer eller organisasjoner. Noen gjorde likevel sporadiske unntak. Bedriftslederne sa at de kunne ønsket å gi bidrag til flere, men at de følte at deres oppgave først og fremst var å få et så høyt overskudd som mulig. Sosialt ansvarlige løsninger ble offisielt begrunnet som motivasjonsfremmende og langsiktig profittmaksimerende, selv om det profittmaksimerende argumentet ikke alltid syntes reelt.

En vestlig bedriftsleder fortalte en episode fra en gang bedriften ble inspisert av en representant fra myndighetene. Han skulle sjekke at bedriften overholdt gjeldende arbeidsmiljø- og sikkerhetsbestemmelser. Bedriftslederen syntes at kontrolløren ikke var særlig grundig i sine kontroller. Bedriften holdt blant annet på med en ny installasjon som skulle godkjennes. Den offentlige kontrolløren godkjente installasjonen uten merknader. En uke etter kom selskapets egne kontrollører for å se på installasjonen. De fant at installasjonen ikke oppfylte gjeldende krav, verken i forhold til egne sikkerhetsbestemmelser eller sikkerhetsbestemmelsene som gjaldt i Malaysia. Dermed iverksatte bedriften en kostnadsfull utbedring og relokalisering av installasjonen - på tross av at den var godkjent av en offentlig kontrollør.

Jeg spurte bedriftene om de var blitt kontaktet av og hatt besøk av interesseorganisasjoner som ville undersøke hvordan virksomheten ble drevet. Ingen av de lokale bedriftene var kontaktet av slike vaktbikkjeorganisasjoner, mens fire av de vestlige var blitt kontaktet. Tre av dem hadde hatt besøk av organisasjoner fra hjemlandet. Bedriftene var siden blitt nevnt i organisasjonenes publikasjoner. En av bedriftene følte seg noe svertet av det organisasjonen hadde skrevet om dem. Dette hadde blitt kommentert i den hjemlige presse.

For å få et bilde av hvor knyttet bedriftslederne var til lokalsamfunnet spurte jeg bedriftslederne om deres sosiale omgangskrets og hvilke fremtidsplaner de

hadde i forhold til egen karriere. På dette spørsmålet var det store forskjeller mellom de to gruppene av bedriftsledere. Mens alle de lokale bedriftslederne så for seg at de ble lenge i sin stilling og at de også etter yrkeskarrieren ble værende i lokalsamfunnet hvor de hadde mange venner, svarte kun én av de øverste lederne i de vestlige bedriftene sa at han ville avslutte karrieren i Malaysia. Imidlertid ville han neppe tilbringe pensjonisttilværelsen sin i Malaysia. Alle de andre svarte at de så for seg en stilling ved hovedkontoret, eventuelt ved en annen avdeling, etter at perioden som leder for Malaysia-avdelingen var over. De fleste så for seg at de var i sin innværende stilling i totalt 3-5 år. På fritiden pleiet de vestlige bedriftslederne stort sett omgang med andre utlendinger.

De lokale bedriftslederne så på seg selv som pådrivere for Malaysias økonomiske utvikling, og var opptatt av å være forbilder for arbeiderne og av å ha anseelse i lokalmiljøet. De fleste lokale bedriftslederne i undersøkelsen var også eiere som så for seg at bedriften skulle gå i arv. Derfor var det viktig å trygge bedriftens eksistens og deres egen posisjon i lokalsamfunnet. For en del av dem foregikk mye av den sosiale omgangen i tilknytning til tempelet. Det å være vellykket forretningsmann ga status, men kun dersom man samtidig var sjenerøs. Jeg ble blant annet fortalt en historie av en forretningsmann om en annen forretningsmann som raskt hadde bygget seg opp en vellykket forretning, men som i fortellerens øyne ikke var rundhåndet nok i sin støtte verken til det lokale handelskammeret eller til tempelet som han besøkte. Fortelleren sa at han beundret hans forretningsteft men ikke hans medmenneskelighet. På spørsmål sa han at han trodde dette var en gjengs oppfatning av den andre forretningsmannen. Oppfatningen ble bekreftet av antropologen som jeg traff på mitt feltarbeid.

De lokale bedriftslederne i undersøkelsen var mer opptatt av at bedriften skal drive i overensstemmelse med normer enn de vestlige. Det var ikke slik at alle beslutninger som ble gjort ble veid opp mot ulike normer, men noen enkeltbeslutninger ble begrunnet med at bedriftslederen mente at bedriften hadde en plikt til å foreta spesifikke handlinger. Plikten ble begrunnet i religiøs overbevisning og i uformelle leveregler.

4.3.5 *Sekundærstudier*

Swee-Hoon Ang (2000) har sett på herskende oppfatninger som har betydning for næringslivet på tvers av kulturer. I artikkelen presenterer hun ulike studier. En av studiene fant at amerikanske og kanadiske forretningsledere i mye større grad var enig i påstanden om at ærlighet lønner seg enn sine kollegaer i Singapore, Hong Kong, Macau og Kina. En annen studie fant at vestlige forretningsmenn relaterte sine handlinger til en kristen og jødisk tradisjon, med blant annet liten toleranse for bedrageri. Forretningsmenn fra Østen hadde en annen tradisjon, og så ikke på bedrageri som spesielt umoralsk så lenge det gagnet storfamilien, klanen, landet eller en selv. Særlig storfamilien og klanen var viktige sosiale relasjoner som knyttet individenes moral til kollektivets velvære. Dette kan slå begge veier i forhold til SSA, avhengig av hvem bedriftsledelsen definerer som sitt kollektiv. En tredje studie fant at i Amerika er den etiske dimensjonen i næringslivet mer

institusjonalisert enn i Asia gjennom blant annet etikk-rater, ombudsmenn og spesielle skatte- og reguleringsincentiver for å fremme sosialt ansvarlig oppførsel.

Etter den økonomiske krisen i 1997-98 foretok Verdensbanken, sammen med Malaysiske myndigheter, en undersøkelse av hvordan industrisektoren hadde klart seg. Studien viste at de fleste bedriftene opplevde en nedgang i profitten, men bedrifter som produserte for det innenlandske markedet ble mer negativt berørt enn de som produserte for eksport.²¹ Likevel viste undersøkelsen at bedrifter karakterisert med at de var eksportorienterte, store og utenlandskeide, foretok de største kuttene i arbeidsstokken (World Bank 1999). Dette kan indikere at de store utenlandske bedriftene reagerer mer i henhold til en profittmaksimerings tankegang enn de mindre, lokale bedriftene.

4.4 Analyse

Kan man ut fra det empiriske materialet si noe om gyldigheten av hypotesene fremsatt i kapittel 3?

Selv om de vestlige og lokale bedriftene foretok til dels de samme SSA-tiltakene, og ga noen av de samme argumentene på hvorfor de gjorde som de gjorde, var det noen systematiske forskjeller. Det lå alltid en kalkulert overveining til grunn av effekten av de tiltakene de vestlige bedriftene gjorde. Den ønskede effekten var som regel høyest mulig profitt. De vestlige bedriftene kan derfor beskrives som strengt instrumentelle i forhold til SSA. Bak de fleste tiltakene de lokale bedriftene gjorde, lå det en kalkulert overveining. Men noen av tiltakene ble gjort med bakgrunn i sedvane eller religion - en plikt om å handle på en bestemt måte, gitt den situasjonen bedriften var i. De lokale bedriftene må derfor beskrives som delvis normstyrt og delvis instrumentell i forhold til SSA.

De egenskapene jeg valgte å fokusere spesielt på som mulige forklaringer på bedrifters SSA-orientering, var bedriften og bedriftsledernes tilknytning til lokalsamfunnet og press fra eksterne interessenter. Undersøkelsen avdekket klare forskjeller når det gjelder dette. Gjennom sine ledere og eiere var de lokale bedriftene mye sterkere knyttet til nærmiljøet enn de vestlige bedriftene. De lokale bedriftene opplevde mindre press fra interesseorganisasjoner om å opptre ansvarlig i forhold til arbeidsforhold og miljø. De opplevde ingen trussel om å bli uthengt som uansvarlig. De vestlige bedriftene derimot var alle kontaktet av "vaktbikkjeorganisasjoner", enten internasjonale eller fra hjemlandet. De fryktet alle konsekvenser av å bli stemplet som uansvarlig.

Som påpekt i kapittel 3 kan det også være andre egenskaper som kan forklare forskjeller i SSA-nivå. De vestlige bedriftene i undersøkelsen var jevnt over større enn de lokale bedriftene. Noen av dem hadde også kjente merkenavn. At vestlige selskaper er større og har mer kjente merkenavn er generelle forskjeller mellom vestlige og lokale selskaper i Malaysia. Om man bruker

²¹ Nedgangen i profitt skyldtes i hovedsak økte priser på importerte innsatsfaktorer.

størrelse og kjent merkevare eller vestlig og lokal som forklaringsfaktor, er (til dels) to sider av samme sak. Likevel er det rimelig at størrelse kan ha betydning gjennom sin betydning for eierstrukturen. I selskaper med en fragmentert eierstruktur vil enkeltpersoners verdier vanskeligere prege de beslutninger som fattes. Forskjeller i størrelse kan derfor være en egenskap som er relevant når man skal peke på hva som karakteriserer bedrifter som opptrer ansvarlig. Imidlertid vil ikke dette endre på at drivkreftene for å opptre sosialt ansvarlig er forskjellig mellom de to gruppene jeg studerte. Om forskjeller i drivkrefter skyldes størrelse, eller bedriftslederes og -eieres binding til lokalsamfunnet, er vanskelig å si noe sikkert om. Min undersøkelse tyder på at den siste forklaringen var viktigst. Det viktigste resultatet er at de to gruppene oppga ulike drivkrefter for å opptre ansvarlig.

På grunn av spriket mellom forklaringene som ble gitt kan man ikke utelukke noen av de teoretiske forklaringene som ble presentert i kapittel 3. En analyse som tar utgangspunkt i én av disse vil gi et unyansert og sannsynligvis uriktig bilde. For myndigheter som ønsker å gi incentiver til næringslivet om økt ansvarlighet er det viktig å være klar over kompleksiteten i drivkreftene for SSA. Tidligere studier har hatt en tendens til kun å legge profittmaksimerende forklaringer til grunn i sine analyser. Modellen som ble presentert i kapittel 3 er beskrivende og synes å ha god forklaringskraft i forhold til de forklaringene som ble gitt.

At de vestlige bedriftene var instrumentelle, fortrinnsvis profittmaksimerende, mens de lokale bedriftene var delvis normstyrte, synes reflektert gjennom hvilke tiltak som ble vektlagt.

Miljø og arbeidsforhold er de to aspektene ved SSA som står høyest på dagsorden til vestlige "vaktbikkjeorganisasjoner". De synes mindre opptatt av de mer indirekte konsekvensene av næringsvirksomhet, og av hvilke muligheter bedrifter har til å bidra til sosial utvikling. Bedriftslederne understreket at de ikke bare hadde Malaysia-avdelingens omdømme å ivareta, men hele selskapets. Løsninger og rutiner som kunne være utgiftsbesparende for Malaysia-avdelingen måtte derfor nøye vurderes i forhold til *hele* konsernets risiko. Å bli stemplet som uansvarlig av enkelte interesseorganisasjoner var noe de vestlige bedriftene fryktet kunne få store negative konsekvenser. Media refererer mye av informasjonen organisasjonene graver frem. Kunder og investorer danner seg et inntrykk av bedriften delvis på bakgrunn av det som refereres. Gode arbeidsforhold vil trolig ha større innvirkning på arbeidernes produktivitet enn penger brukt på sosiale tiltak utenfor bedriften. Gjennom satsing på miljøtiltak kan man, som en av bedriftene i undersøkelsen, utvikle teknologiske nyvinninger som fører til kutt i utgiftene (øko-effektivisering). Det synes lettere å bruke profittmaksimeringsargumentet om arbeids- og miljøtiltak enn om støtte til lokalsamfunnet.

Lokale bedrifters vektlegging av støtte til sosiale tiltak i lokalsamfunnet gjorde at bedriften, eierne og bedriftslederne ble vel ansett. Det syntes ikke som om gode arbeidsforhold og miljøtiltak ga samme appell, verken blant kunder, leverandører eller i bedriftsledernes omgangskrets. Plikten de følte om å gjøre gode gjerninger var knyttet til forhold utenfor bedriften.

De fleste lokale bedriftene jeg undersøkte var eid og ble ledet av etniske indere. Hvis man ser på den etniske dimensjonen, er ikke den undersøkelsen jeg gjorde representativt i forhold til hvilke etniske grupper som kontrollerer mesteparten av malaysisk næringsliv. Det er mulig at en forklaringsfaktor for omtanken og engasjementet som de lokale bedriftslederne i undersøkelsen viste delvis kan forklares langs en etnisk dimensjon. De etniske gruppene lever til dels segregert, og de personene jeg intervjuet fortalte meg at mye av handelen mellom bedrifter og videre til konsumenter foregikk innen de ulike gruppene. Som den største av de tre store etniske gruppene i Malaysia føler inderne seg ofte tilsidesatt av kinesere og malayere. Kultur og etnisk opprinnelse kan muligens forklare noe av de lokale bedriftenes engasjement i lokalsamfunnet, slik at det er ikke sikkert at dette engasjementet er like stort på tvers av de etniske gruppene i Malaysia.

Metodisk viste undersøkelsen at en rekke forhold må kartlegges for å danne seg et bilde av bedriftenes SSA-nivå. Likevel kan det være vanskelig å rangere bedrifter, spesielt når en bedrift, eller en gruppe av bedrifter, hadde høy score i en dimensjon, mens en annen hadde høy score i en annen dimensjon. En sammenstilling kan gi to svært forskjellige bedrifter lik SSA-score. En opplisting av bedrifter etter SSA-nivå har derfor mye større verdi om den også inneholder opplysninger om hvilken score bedriftene har langs de ulike dimensjonene undersøkelsen har målt.

Siden det var ulik vektlegging av de ulike aspektene ved SSA er det vanskelig å si om vestlige bedrifter hadde et høyere eller lavere SSA-nivå enn lokale bedrifter. Hovedproblemet med å anslå bedriftenes SSA-nivå var omfanget av SSA. Undersøkelsen viste klart at det ikke var sammenheng mellom alle aspektene ved SSA. Dermed kan det heller ikke trekkes noen entydig konklusjon vedrørende gyldigheten av hypotesene i hypotesesett 1 som jeg fremsatte i kapittel 3. Dersom man splitter SSA, synes det imidlertid som om det kan trekkes entydige konklusjoner. Vestlige bedrifter hadde et høyere SSA-nivå over dimensjonene "miljø- og arbeidsforhold", mens lokale hadde høyere SSA-nivå på dimensjonen "støtte av sosiale tiltak i lokalsamfunnet".

Definisjonen av SSA ble laget på grunnlag av det som synes å være en allmenn forståelse av fenomenet. For at det skal være samsvar mellom den allmenne forståelsen og det som fremkommer i empiriske studier er det viktig å studere alle aspektene ved SSA. I forhold til min studie førte dette til at jeg ikke kunne ekskludere bedrifter fra å kunne karakteriseres som sosialt ansvarlig. Dersom jeg kun hadde undersøkt arbeidsforhold og naturmiljø, eller kun bedrifters sosiale tiltak i nærmiljøet ville resultatene vært entydige - men de ville sannsynligvis ikke vært i samsvar med det folk flest oppfatter med SSA. Ved å undersøke alle aspektene ved SSA unngikk jeg en "urettferdig" kategorisering av vestlige bedrifter som ansvarlige og lokale bedrifter som uansvarlige, eller omvendt.

Hva med hypotesesett 2? Med bakgrunn i dataene kan det her trekkes en entydig konklusjon. H2-A: "Vestlige og lokale bedrifter legger vekt på ulike dimensjoner av SSA, fordi de forholder seg til ulike interesser" synes gyldig,

mens H2-B synes falsifisert. Intervjuene avdekket en klar forskjell når det gjaldt forklaringer på hvorfor. Bedriftene forholdt seg også til forskjellige typer interessenter. Beslutningstakere i lokale bedrifter nevnte ikke "vaktbikkjeorganisasjoner" eller lignende. De understreket at de hadde sterke bindinger til lokalsamfunnet. Det var viktig både for bedriften og for dem selv å gi noe tilbake til samfunnet, til de trengende. Ledere i vestlige bedrifter så bedriften som mer atskilt fra resten av samfunnet. De så på seg selv som en internasjonal aktør. De opplevde ikke lokalsamfunnet som spesielt viktig å forholde seg til. Som internasjonale aktører var de opptatt av å fremstå som ansvarlige i en global målestokk. De følte at de hadde en rekke interessenter å forholde seg til. Interessenter som opplevdes som spesielt viktig å forholde seg til var interessenter fra bedriftens hjemland.

Forklaringene som ble gitt for bedriftenes SSA-tiltak var mange og sammensatte. Den ulike vektleggingen mellom vestlige og lokale synes å bunne i ulike mål og ulik oppfattelse av plikt til å etterleve normer. Dersom jeg ser på alle case'ene, uten å kategorisere i vestlige og lokale selskaper, er drivkreftene for forbedring av arbeidsforhold i hovedsak: produktivitet og overholdelse av selskapets internasjonale standarder, drivkreftene for miljøtiltak er: overholdelse av selskapets internasjonale standarder, faren for å bli uthengt som uansvarlig selskap samt øko-effektivisering, og drivkreftene for å gi støtte til lokalsamfunnet er: et ønske om anseelse og en følelse av plikt til å opptre i samsvar med en leveregel.

Studien antyder at vestlige og lokale bedrifter i Malaysia driver etter ulike kriterier. Studien omfatter ikke vestlige bedrifter i deres hjemland. Det er mulig at for eksempel tyske bedrifter i Tyskland driver annerledes enn tyske bedrifter i Malaysia. Nettopp det at de har flyttet hele eller deler av virksomheten, enten årsaken er lave arbeidskostnader eller nærhet til markedet, kan tyde på at bedriften i høy grad er profittsøkende. Det kan være at *utflyttete* bedrifter har visse felles karakteristika og at et av disse er at de driver mer i henhold til "rene" profittmaksimerende kriterier. Derfor er det viktig å bite seg merke i at undersøkelsen ikke prøver å si noe om malaysiske versus vestlige bedrifter generelt, men om malaysiske versus vestlige *i Malaysia*. En undersøkelse av 180 bedrifter i tre byer i USA viste at hovedkvarterets plassering var viktig for det sosiale engasjementet i lokalsamfunnet. Bedrifter som hadde en annen geografisk plassering enn hovedkvarteret scoret lavere på alle indikatorene som målte hva bedriftene gjorde for lokalsamfunnet. Undersøkelsen viste at de som gjorde minst for lokalsamfunnet var bedrifter med utenlandsk hovedkvarter. Bedrifter med hovedkvarter et annet sted i USA havnet i midten (Whitman 1999). Dette er helt i tråd med min undersøkelse som viste at de lokale bedriftene var mer engasjert i sosiale aktiviteter utenfor bedriften enn datterselskapene av vestlige bedrifter. En implikasjon av dette kan være at om lokale hovedkontor flytter, eller blir kjøpt opp av et ikke-lokalt selskap, kan det lokale engasjementet avta.

5 Politikimplikasjoner

Det er i hovedsak to strategier myndighetene kan følge dersom de ønsker at næringslivets standarder i forhold til miljø og arbeidsforhold, og at deres støtte til lokalsamfunn bør økes: a) frivillighetslinjen og b) reguleringslinjen. Frivillighetslinjen vil i ytterste konsekvens si fri markedstilpassing, mens reguleringslinjen i ytterste konsekvens vil si at myndighetene detaljstyrer bedriftene på disse feltene. SSA kan sees på som et initiativ fra næringslivets side for å fremme frivillighetslinjen. Med utgangspunkt i at myndighetene ønsker et høyt SSA-nivå, hvilke fordeler og ulemper er det med disse strategiene? Hvilken er best egnet til å nå målet?

Reguleringslinjen er rigid. Myndighetene må foreskrive mer eller mindre detaljert hvordan bedrifter skal opptre, og bedrifter må tilpasse seg de standardene myndighetene setter. Standardene må være mulig å oppnå og må settes i forhold til allerede kjent teknologi. Reguleringer krever oppfølging i form av kontroller og sanksjoner. Et ankepunkt mot reguleringslinjen er at den kan virke konfliktskapende. Næringslivet kan føle at de får flere dårlig tilpassede regler å forholde seg til. Mens frivillighetslinjen legger opp til dialog og samarbeid mellom myndigheter og bedrifter, vil et regulerings- og kontrollregime kunne skape mistenksomhet om hverandres interesser og gi grobunn for uvilje. Ved å spille på lag med næringslivet kan myndighetene skape økt forståelse og gjensidig respekt. Et annet ankepunkt er at en satsing på reguleringer vil gi fastlåste løsninger og dermed lavere standarder på lengre sikt.

Frivillighetslinjen åpner for at næringslivets kreative og innovative krefter bidrar med teknologiske fremskritt. Dette vil gi mer skreddersydde løsninger for den enkelte bedrift og kan føre til at de generelle standardene gradvis forbedres.

Det er ikke alltid markedet gir den mest effektive samfunnsøkonomiske løsningen. Eksempler kan være produksjon med negative eksterne effekter og utnyttelse av kollektive goder, og markeder preget av asymmetrisk informasjon. I samfunnsøkonomisk henseende rettfærdiggjør markedssvikt offentlige reguleringer.

Ren luft og rene vassdrag er typiske eksempler på kollektive goder. Forurensing av disse er eksempler på negative eksterne effekter. Støtte til barnehjem, bygging av infrastruktur, sanitæranlegg og skoler kommer samfunnet (kollektivet) som helhet til gode. Teorien sier at i situasjoner hvor bedriftene har privat informasjon om eksterne effekter vil en markedsløsning gi overutnyttelse av kollektive ressurser. Overutnyttelse av kollektive ressurser med katastrofale følger for miljøet er blant annet beskrevet i "allmenningens tragedie"²². På grunn av gratispassasjerproblemet, at andre nyter godt av

²² I 1832 beskrev Forster Lloyds problemet med markedssvikt. Han brukte et eksempel med at buskap som gikk på fellesbeite var skinnere enn buskap som gikk på privatbeite. Årsaken er

andres investeringer, vil man få underinvestering i bygging og bevaring av kollektive goder. Reguleringer vil kunne få bukt med dette problemet. Hva med arbeidsforhold, hvilke forhold vil et uregulert marked gi? Porter & van der Linde (1995), peker på at økte arbeids- og miljøstandarder historisk sett har vært drevet frem av fagbevegelser, statlige reguleringer og kollektive forhandlinger. De mener at det økte fokuset på frivillige initiativer kan være med på underminere arbeidet med å utarbeide hensiktsmessige lover og regler. De understreker videre at initiativer som ofte presenteres som alternativer til statlige reguleringer, faktisk ofte inkluderer en viktig regulativ komponent. Den langsiktige likevekten er at kostnaden ved en ansatt er lik inntektene hun genererer. Dette forutsetter at markedet faller til ro i en situasjon hvor tilbudet er lik etterspørselen etter arbeidskraft. På kort sikt er imidlertid etterspørselen etter arbeidskraft begrenset. Dersom tilbudet av arbeidskraft nærmest synes ubegrenset i overskuelig fremtid, får man en spesiell situasjon hvor bevegelsen mot en langsiktig likevekt ikke er opplagt. Som tidligere nevnt kan bedring av arbeidsforholdene påvirke arbeidskostnadene både positivt og negativt, avhengig av utgangsnivået.

Hvor virkningsfulle og ressurskrevende de to hovedstrategiene er, avhenger av institusjonelle forhold. Frivillighetslinjens effektivitet vil avhenge av at velfungerende interesseorganisasjoner fungerer som viktige premiss-leverandører både til næringslivet og myndighetene. Reguleringslinjens effektivitet vil avhenge av hvor godt utbygd statlige institusjoner er og hvor enkelt disse kan utforme og sette i verk regler. I mange land vil det være mindre ressurskrevende å legge til rette for økt markedspress og oppfordre til økt ansvarlighet, enn å bygge et effektivt kontroll- og sanksjonsapparat. Virkningen av en slik strategi vil imidlertid avhenge av hvor godt man klarer å legge til rette for økt markedspress.

Jha, Vossenaar et al. (1997), mener at private bedrifters "codes of conduct", miljøsertifisering og øko-merking kan ha negative implikasjoner ved at de kan virke som handelsbarrierer og være en restriksjon for bedrifter som vil inn på det vestlige markedet. Dette er en interessant innsigelse. På samme måte som offentlige reguleringer og standarder kan virke ekskluderende, kan frivillighetslinjen resultere i uformelle barrierer.

I følge Utting (2000) har rike industrialiserte land for en stor del brukt frivillige incentiver for å heve arbeids- og miljøstandarder. Han mener at deres suksess har vært avhengig av spesielle institusjonelle faktorer, som fremvekst av grønne og øiske markeder, press fra frivillige organisasjoner og relativt sterke og autonome statlige institusjoner.²³ I de fleste fattige land er forholdene annerledes. Konsumentene er relativt svake og mangler talerør, frivillig sektor er lite etablert og statlige institusjoner med oppgave å overvåke og kontrollere markedene mangler den nødvendige kapasitet og uavhengighet.

at på fellesbeite (allmenningen) er hver enkelt bondes incentiver til å sleppe mange dyr på beite så stor at det fører til overbeiting. På privatbeite vil ikke bonden ha incentiver til overbeiting.

²³ Eksempler på slike statlige institusjoner kan være konkurransetilsyn og forbrukerombud.

Hansen(1999) identifiserte *forventninger* om økte reguleringer som en faktor for at bedrifter opptrådte ansvarlig. Grunnen til dette kan være at bedrifter finner det mer økonomisk gunstig å øke standardene gradvis. At forventninger om strengere reguleringer identifiseres som en viktig faktor tyder på at en kombinasjon av frivillighetslinjen og reguleringslinjen kan gi et godt resultat. Trusselen om regulering vil alltid være tilstede i større eller mindre grad. Ved å oppfordre til økt ansvarlighet og annonsere regler om økte standarder i god tid, gir man bedriftene anledning til å utvikle hensiktsmessige og funksjonelle løsninger.

En implikasjon av min undersøkelse når det gjelder kartlegging av SSA-nivå er at man i tillegg til å få kunnskap om SSA gjennom generelle artikler og studier må supplere med kunnskap om lokale forhold for å få et riktig bilde av hvilke drivkrefter og muligheter som finnes. For å oppnå bredest mulig oppslutning omkring SSA og konsensus for de SSA-incentiver som eventuelt implementeres, er det nødvendig med samarbeid med lokalt næringsliv og det sivile samfunn. Organisasjoner som peker seg ut som naturlige samarbeidspartnere er næringslivsorganisasjoner, arbeidstakerorganisasjoner, miljøorganisasjoner, menneskerettighetsorganisasjoner og organisasjoner som representerer ulike lokalsamfunn.

Storbritannias utnevning av en egen minister for Corporate Social Responsibility i 2000 var en viktig anerkjennelse av næringslivets initiativer og et viktig signal om at man i fremtiden ønsker at næringslivet skal bidra på flere områder når det gjelder utviklingen av samfunnet. Ministeriet vil kunne fungere som en pådriver, permanent møteplass og kunnskapsformidler i forhold til SSA.

I Malaysia er myndighetene også opptatt av å spille på lag med næringslivet. Myndighetenes hovedfokus har vært på de positive økonomiske effektene av næringsvirksomhet. Etter hvert som de negative konsekvensene av industrialisering er blitt mer åpenbare, med blant annet økende miljømessige og sosiale problemer, har myndighetene også sett på næringslivets muligheter til å bidra med mer enn økonomisk vekst. Media refererer stadig oppfordringer fra ministere og andre om at næringslivet må opptre ansvarlig.

Imidlertid viste min undersøkelse at de lokale bedriftene opplevde lite press fra myndighetene og spesielt ikke fra frivillige organisasjoner, om å drive sosialt ansvarlig. For de vestlige bedriftene var slikt press en viktig årsak til å holde relativt høye arbeids- og miljøstandarder. Dette tyder på at en viktig drivkraft for SSA og en viktig "suksessfaktor" for frivillighetslinjen mangler i Malaysia.

Videre viste undersøkelsen at vestlige bedrifter ikke foretok sosialt ansvarlige handlinger basert på normer. Dette kan henge sammen med at de vestlige bedriftsledernes status og anseelse var i liten grad avhengig av bedriftens. De vestlige bedriftene hadde en mye løsere tilknytning til lokalsamfunnene enn lokale bedrifter og opplevde ikke noen plikt eller statusmessig press om å gi bistand til lokalsamfunnet de opererte i. En sterkere lokal binding vil trolig gi incentiver for å opptre mer i henhold til lokale normer.

De vestlige bedriftene hadde høyere arbeidsstander enn de lokale. Et interessant funn var at det blant arbeiderne var en generell uvilje mot bruk av verneutstyr, særlig i de lokale bedriftene. Også i de bedriftene arbeiderne konsekvent brukte verneutstyr forklarte bedriftslederne at det hadde vært stor uvilje og skepsis i begynnelsen, men at runder med opplæring, tilpassing av utstyr og sanksjoner ved brudd på de interne HMS-reglene hadde ført til at alle etter hvert brukte utstyret. De vestlige bedriftenes hovedargument for å satse på et sikkert arbeidsmiljø, var bestemmelser om like standarder i hele konsernet. Selv om utstyret for en stor del var tilgjengelig også i de lokale bedriftene, ble det ikke brukt. Hva kan grunnen være?

Årsaken kan henge sammen med at arbeiderne finner det tilgjengelige utstyret ubehagelig og arbeidshemmende. I noen av bedriftene sa arbeiderne at arbeidsoperasjonene ble mer omstendelige og tok lenger tid med bruk av verneutstyr. I Malaysia har det, etter at industrialiseringen for alvor skjøt fart på 80-tallet, stort sett alltid vært god tilgang på arbeidskraft. Etter hvert som den innenlandske arbeidskraften er blitt utnyttet har det strømmet til med arbeidskraft fra utlandet. Arbeidsledighetstrygd eksisterer ikke og for mange finnes det ikke noe alternativ til lønnsinntekt. Å bli oppsagt vil derfor gi et alvorlig tap av inntekt. I så fall gjelder det å finne seg en ny jobb raskt, i et arbeidsmarked med overskudd av arbeidskraft. I undersøkelsen kom det fram at det i alle bedriftene ble jobbet ganske mye overtid og at de aller fleste satte pris på muligheten til å jobbe mye. Noen steder var det "kamp" om å få jobbe så mye som mulig. Når man tenker på de store inntektskonsekvensene av å bli arbeidsledig, synes det rimelig at arbeiderne ønsker å legge opp så mye penger som mulig. Ved å være produktiv, jobbe i høyt tempo, kan den enkelte arbeider minimere risikoen for å bli oppsagt og samtidig maksimere muligheten for å bli tilbudt overtidjobbing. Dersom verneutstyr er et hinder for å holde høyt tempo, vil det derfor være et incentiv til ikke å bruke det. At bedrifter så seg tvunget til å innføre sanksjoner for at arbeiderne skulle bære personlig verneutstyr tyder på at arbeiderne foretrakk å jobbe uten. Flere arbeidere i industribedriftene som hadde tvunget gjennom bruk av personlig verneutstyr og som selv hadde vært motvillig, sa at de (i ettertid) satte pris på bedriftens HMS-regler.

Ettersom myndighetene i Malaysia i hovedsak legger opp til frivillighetslinjen, hvilke grep kan de gjøre for å sikre at denne strategien virker? Drivkreftene for SSA var i følge undersøkelsen profitt, status og overholdelse av normer. For å stimulere til økt ansvarlighet må altså myndighetene: (i) gjøre SSA mer profitabelt, (ii) bidra til økt status for bedrifter som driver ansvarlig, og/eller (iii) påvirke bedriftsledere og eieres normer i mer ansvarlig retning.

Myndighetene kan blant annet:

- Sette interessenter i stand til å legge press på næringslivet
- Bidra til bedre integrering av utenlandske selskaper i lokalsamfunn
- Bidra med promotering av SSA og SSA-sertifisering
- Gi økonomiske incentiver, eksempelvis subsidiere SSA- sertifisering
- Innføre miljøavgifter for å fremme ren teknologi
- Peke på suksessfaktorer og spre informasjon om bedrifter som har hatt økonomisk suksess med sine SSA-strategier

- Oppfordre til og støtte samarbeid mellom frivillige organisasjoner og bedrifter
- Lage møteplasser for dialog mellom myndigheter, næringslivet og frivillige organisasjoner om SSA
- Oppfordre utenlandske selskaper til å engasjere seg i de lokalsamfunnene de opererer i
- Opprette ekspertgrupper og gi råd til bedrifter om hvordan man kan implementere SSA
- Innføre regler for rapportering og produktmerking
- Oppfordre til opprettelse av sosialt ansvarlige investeringsfond
- Jobbe for internasjonalt samarbeid og internasjonal anerkjennelse av SSA

Bedrifter vil oppfatte og tolke de signalene myndighetene gir forskjellig, og derfor vil en del av tiltakene/signalene virke inn på flere av drivkreftene. Eksempelvis kan det være vanskelig å si hvilke tiltak som vil gi SSA økt status og hvilke som vil øke profitten av SSA.

Ved å oppfordre til og støtte dannelser av interesseorganisasjoner, kan myndighetene bidra til at arbeidere, forbrukere og andre blir i stand til å gå i dialog med og/eller utøve press mot næringslivet. En fri og undersøkende presse vil belyse uheldige sider ved næringsvirksomhet og dermed bidra med opplysning. En oppmykning av "the Assembly Act" og de strenge konsesjonsbetingelsene som gjelder for pressen, vil kunne være et konkret virkemiddel som kan bidra til at bedrifter vil oppleve et sterkere press om å drive sosialt ansvarlig.

Mange av de utenlandske selskapene er plassert i såkalte "Export Processing Zones" eller "Free Trade Zones". Sonene ligger ofte atskilt fra etablerte lokalsamfunn. Plasseringen bidrar til en svak integrasjon av utenlandske bedrifter i det malaysiske samfunn. En tettere integrasjon vil kunne ha positive effekter i forhold til også å vektlegge normer i beslutningsprosesser. Ved å skape tilhørighet vil sannsynligvis utenlandske eiere og bedriftsledere føle et større ansvar og muligens en plikt til å bidra til samfunnsoppbyggingen i videre forstand.

Som et alternativ til en eventuell regulering av bedrifters arbeids-, miljø og samfunnsstandarder direkte, kan myndighetene stille krav om rapportering, produktmerking og liknende. Dermed vil kunder og andre interessenter lettere kunne identifisere bedrifter som handler i tråd med ens egne preferanser - og boikotte bedrifter som ikke gjør det. De relativt høye arbeidsstandardene i vestlige land har fremkommet som en kombinasjon av forhandlinger mellom arbeidstakerorganisasjoner og næringslivsorganisasjoner, og offentlige reguleringer. En kombinasjon av incentiver og tidlig varsling av kommende reguleringer synes å ha hatt god effekt i så henseende.

Internasjonalt samarbeid mellom organisasjoner og myndigheter kan være nyttig. Eksempelvis innledet Storbritannia og Italia i februar 2003 et samarbeid om å utvikle en omfattende strategi for hvordan en mer sosialt ansvarlig praksis kan implementeres i næringslivet. Multilaterale samarbeid

finnes innenfor bl.a. OECD og FN.²⁴ I tillegg finnes en rekke private internasjonale organisasjoner som jobber aktivt med SSA.²⁵

²⁴ Et knippe slike organisasjoner er: Business Advisory Committee to the OECD (BIAC) - Trade Union Advisory Committee to the OECD (TUAC) - International Labour Organisation (ILO) - Business and Social Initiatives Database (BASI) - United Nations Conference on Trade and Development - United Nations Environment Programme - United Nations Research Institute for Social Development - United Nations Global Compact.

²⁵ Noen av disse er: Business for Social Responsibility (BSR) - The Canadian Centre for Business in the Community, is a unit of the Conference Board of Canada specialising in corporate social responsibility and sustainable development - Ethical Investment Research Service (EIRIS) - Global Reporting Initiative (GRI) - Friends of the Earth Netherlands - Northern Alliance for Sustainability (ANPED)

6 Avslutning

Utbredelsen av SSA er økende. Myndigheter og internasjonale organisasjoner er interessert i å utforske hvilke muligheter som ligger i SSA, noe som har gitt grunnlag for tettere samarbeid for å nå sosiale mål. I denne rapporten har jeg i hovedsak sett på selskapers sosiale ansvarlighet ut i fra et praktisk perspektiv. Jeg har benyttet meg av en økonomisk tilnærming til denne praksisen som griper stadig mer om seg.

De ulike perspektivene på SSA diskuterte jeg kort i kapittel 2. Jeg så på den historiske utviklingen og kom med noen kommentarer i forhold til den normative debatten om hva bedrifter bør kunne stilles til ansvar for. Mitt perspektiv på SSA i denne rapporten var imidlertid å se på SSA som en praksis langs tre dimensjoner: arbeidsforhold, miljø og forhold til lokalsamfunn. Dermed var det mulig å snakke om grader av ansvarlighet, ikke ansvarlig versus uansvarlig. Praktiske studier er viktig for myndigheter som ønsker å påvirke bedrifter til økt ansvarlighet. Normative studier er viktig for myndigheter som ønsker klare argumenter for de incentiver den gir, og er viktig for bedrifter som skal forklare sin praksis overfor sine interessenter.

Mitt syn er at det er viktig å studere SSA videre både innenfor både et praktisk og et normativt perspektiv. Den normative debatten vil legge premisser for grensene for SSA og for bedrifters fremtidige legale ansvar, mens praktiske studier er viktig for å få en klarhet i hvilke tiltak bedrifter faktisk gjør, og hvilke drivkrefter de oppfatter som viktige i forhold til SSA.

Modellen jeg presenterte i kapittel 3 for valg av *SSA-nivå*, tok utgangspunkt i generelle teorier for bedrifters atferd og tidligere studier av ulike sider ved SSA. En fordel med den utviklede modellen var at den kunne beskrive ulike bedrifters tilpassing, både strengt instrumentelle og normstyrte selskaper. De ulike bedrifters mulighetsområde for valg av SSA-nivå var blant annet avhengig av konkurransesituasjonen. Modellen antyder at bedrifter velger et SSA-nivå høyere enn null, selv i markeder med perfekt konkurranse. Monopolbedrifter som ser på SSA som et mål i seg selv, må ha høyere SSA-nivå enn monopolbedrifter som ikke gjør det. De tidligere studiene av SSA modellen baserer seg på, viste til dels inkonsistente resultater. Det er derfor nødvendig med ytterligere studier av hele eller deler av fenomenet for å teste modellens validitet, utvikle den videre eller for eventuelt å utvikle nye modeller for bedrifters tilpassing.

Jeg undersøkte SSA-nivået og bedriftenes drivkrefter for SSA i 11 bedrifter i Klang-dalen i Malaysia. Selv om de vestlige og lokale bedriftene gjorde *noen* av de samme tiltakene, var det *klare forskjeller* når det gjaldt hvilke av de ulike aspektene ved SSA de brukte ressurser på. De vestlige bedriftenes SSA-tiltak dreide seg nesten utelukkende om forbedringer i arbeidsforhold og minimering av negative miljøeffekter. De lokale bedriftene konsentrerte seg om å støtte sosiale tiltak i nærmiljøet.

Forskjellen mellom de vestlige og lokale bedriftene når det gjaldt satsing på SSA-tiltak, hang sammen med forklaringene på hvorfor de gjorde som de gjorde. De vestlige bedriftene var *strengt instrumentelle*. Det var i hovedsak profittmaksimerende argumenter som ble lagt til grunn for valg av SSA-tiltak. De lokale bedriftene var alle *delvis instrumentelle* og *delvis normstyrte*. Argumentene for noen av tiltakene pekte i retning av en instrumentell tankegang, mens argumentene for andre tiltak var knyttet til plikter om å handle i tråd med en *norm/leveregel*. Det var et viktig funn at motivasjonen og drivkreftene for SSA var *så vidt ulike* mellom de to gruppene av bedrifter.

Jeg analyserte funnene i lys av den teoretiske gjennomgangen i kapittel 3. Av de to hypotesesettene jeg fremsatte i kapittel 3 var det ikke mulig å konkludere i forhold til sett 1. Det var *ikke* mulig å si at den ene gruppen bedrifter hadde høyere SSA-nivå enn den andre. I forhold til sett 2 ga imidlertid undersøkelsen klart svar. Vestlig og lokale bedrifter var utsatt for press fra *ulike typer interessenter*, noe som ga seg utslag i *ulike SSA-tiltak*. Ulike markedsforhold og rammebetingelser gjorde at vestlige og lokale bedrifter vektla de ulike aspektene ved SSA forskjellig.

Min studie var av undersøkende art. Undersøkende studier bør følges opp av studier av mer konkrete sammenhenger før det trekkes entydige konklusjoner. Undersøkelsen avdekket viktige trekk ved ulike bedrifters SSA-fokus i Malaysia, men for å få et bedre bilde av SSA-situasjonen er det nødvendig med videre studier. Flere studier vil også kunne gi bedre svar på gyldigheten av hypotesene fremsatt på bakgrunn av modellen.

I kapittel 5 så jeg på hvilke tiltak malaysiske myndigheter kan gjøre for å øke graden av SSA i næringslivet. Mange av momentene som nevnes kan ha relevans for andre land enn Malaysia. For å gi incentiver til økt ansvarlighet i næringslivet innenfor en frivillighetslinje må myndighetene stimulere drivkreftene for SSA: økt profitt, økt status, oppfylling av normer. En viktig konklusjon i forhold til analysen i kapittel 4 var at *lokale undersøkelser* var viktig for å få et godt bilde av den eksisterende SSA-situasjonen og av drivkreftene for SSA. Forut for eventuelle tiltak bør derfor myndighetene, i tillegg til normative studier, foreta en større kartlegging av SSA-nivået og av drivkreftene for SSA. En annen konklusjon var at det var viktig med et *bredt teoretisk rammeverk* for å analysere situasjonen. Myndighetene bør ikke ta utgangspunkt i et snevert teoretisk rammeverk i sin tilnærming til fenomenet. Både positive og normative studier vil sannsynligvis understreke viktigheten av en bred tilnærming.

Rapporten har pekt på viktige momenter for forståelsen av SSA og hvilke drivkrefter som ligger til grunn for fenomenet. De viktigste bidragene er den teoretiske klargjøringen av hva som er styrende for de valg bedrifter gjør i forhold til SSA, og avdekking av de forskjellige forklaringene på ansvarlig praksis mellom vestlige og lokale bedrifter i den empiriske undersøkelsen.

7 Litteraturliste

Amnesty International. 2001. Amnesty International annual report 2001. Amnesty International.

Ang, S.-H. 2000. The power of money: a cross-cultural analysis of business-related beliefs. *Journal of World Business* 35:43-60.

Athukorala, N. 1998. Trade policy issues in Asian development. New York: Routledge.

Aupperle, K., A. Carroll, and J. Hatfield. 1985. An empirical examination of the relationship between corporate social responsibility and profitability. *Academy of Management Journal*: 446-463.

Bank Negara. 1997. Yearly report. Bank Negara.

Baumol, W. J., and S. A. B. Blackman. 1991. Perfect markets and easy virtue : business ethics and the invisible hand. Mitsui lectures in economics. Cambridge, Mass.: Blackwell.

Beauchamp, T. L., and N. E. Bowie. 1988. Ethical theory and business, 3rd edition. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.

Berman, S., Anrew Wicks, Suresh Kotha, and T. Jones. 1999. Does stakeholder orientation matter? *Academy of Management Journal* 42:488-506.

Carter, C. R., R. Kahle, and C. M. Grimm. 2000. Environmental purchasing and firm Performance: an empirical investigation. *Transportation Research* 36: 219-28.

Collins, J. C., and J. I. Porras. 1994. Built to last: successful habits of visionary companies, 2002 edition. New York: Harper Business.

Donaldson, T., and T. W. Dunfee. 1999. Ties that bind: a social contracts approach to business ethics. Boston, Mass.: Harvard Business School Press.

Economist. 2000. "Doing well by doing good". *The Economist*, 20.04.2000.

Eden, S. 1996. Environmental issues and business implications of a changing agenda. Chichester: John Wiley and Sons.

FERMA. 2001. Green Paper on "Promoting a European framework for corporate social responsibility". FERMA.

Foster, J. B., J. M. Jermier, and P. Shrivastava. 1997. Global environmental crisis and ecosocial reflection and inquiry. *Organization & environment* 10: 5-11.

Frank, R. H. 1996. "Can socially responsible firms survive in a competitive environment?," in *Codes of Conduct: behavioural research into business ethics*. Edited by A. E. T. David M Messick, pp. 86-103. New York: Russel Sage Foundation.

Frederick, W. C., J. E. Post, and K. Davis. 1992. *Business and society: corporate strategy, Public Policy, Ethics*, 7 edition: McGraw Hill College.

Freeman R. Edward and Jeanne Liedtka. 1991. Corporate social responsibility: a critical approach. *Business Horizons* 34: 92-98.

Freeman, R. E. 1984. *Strategic management: a stakeholder approach*. Boston: Pitman.

—. 1994. The politics of stakeholder theory: some future directions. *Business Ethics Quarterly* 4: 409-423.

Friedman, M. 1970. "The social responsibility of business is to increase its profits," in *The New York Time Magazine*, September 13.

GAEIA. 2002. www.gaeia.co.uk: website.

Gauthier, D. P. 1982. No need for morality: the case of the competitive market. *Philosophical Exchange* 3: 41-54.

Goodpaster, K. 1984. "The concept of corporate responsibility," in *Just Business*. Edited by T. Regan: Random House.

Graves, S., and W. Sandra. 1999. Build to last and then some...: an evaluation of stakeholder relations in 'Build to Last' companies. Working Paper, Boston College.

Greenley, G., and G. Foxall. 1997. Consumer and non consumer stakeholder orientation in UK companies. *Journal of Business Research* 35: 105-116.

Griffin, J., and J. Mahon. 1997. The corporate social performance and corporate financial performance debate: 25 years of incomparable research. *Business and Society*: 5-31.

Halvorsen, A. 2002. Fra ord til handling i Johannesburg. *Økonomisk Forum* 56: 5.

Hansen, M. W. 1999. Environmental management in transnational corporations in Asia: Does foreign ownership make a difference? UNCTAD/CBS (Copenhagen Business School).

Harvey, B., Henk J.L. Van Luijk, and G. Corbetta. 1991. Market morality and company size: Kluwer Academic Publisher.

Hillman, A., and G. Keim. 2001. Shareholder value, stakeholder management, and social issues: What's the bottom line? *Strategic Management Journal* 22: 125-139.

IFC, T. I. F. C. 2003. Measuring sustainability. International Finance Corporation (World Bank).

ILO. 2002. www.ilo.org: website.

—. 2003. "ILOLEX," International Labour Organisation.

Jha, V., R. Vossenaar and S. Zarrilli. 1997. Eco-labelling and international trade. Basingstoke: Macmillan.

McGurie, J., A. Sundgren, and T. Schneeweis. 1988. Corporate social responsibility and firm financial performance. *Academy of Management Journal*: 854-872.

Merck. 1998. Annual report.

MORI. 2002. Stakeholder dialogue: consumer attitudes.

Moskowitz, M. 1975. Profiles in corporate social responsibility. *Business and Society*: 29-42.

Piesse, J. 1992. Environmental spending and share price performance: the petroleum industry. *Business Strategy and the Environment*: s. 45-54.

Porter & van der Linde. 1995. Green and competitive: ending the stalemate. *Harvard Business Review* September-October: 120-134.

Schierbeck, J. 1999. Virksomheters menneskerettighetsansvar. *Mennesker og rettigheter* 17: 102-109.

—. 2000. "Operational measures for identifying and implementing human rights issues in corporate operations," in *Human Rights and the Oil Industry*. Edited by A. Eide, H. O. Bergesen, and P. R. Goyer, pp. 161-182: Intersentia.

Sethi, S. P. 1975. Dimensions of corporate social performance: an analytical framework. *California Management Review*, 17, s. 58-64.: 58-64.

Shell. 2000. How do we stand? people, planet & profits. Shell.

Silk, L., and D. Vogel. 1976. *The Crisis of confidence in American business*., New York: Simon and Schuster.

Spicer, B. H. 1978. Investors, corporate social performance, and information disclosure: an empirical study. *Accounting Review*: 94-111.

Sturdivant, F. D., and J. L. Ginther. 1977. Corporate social responsiveness. *California Management Review*: 30-39.

Synnestvedt, T. 1999. Sammenhenger mellom bedriftens miljøprofil og lønnsomhet. Teoretiske betraktninger og empiriske resultater. Norwegian School of Management.

Torsvik, G. 2003. Menneskenatur og samfunnsstruktur: Det Norske Samlaget.

Ullmann. 1985. Data in search of a theory: A critical examination of the relationship among social performance, social disclosure, and economic performance. *Academy of Management Review*: 540-577.

UNDP. 2002. "UNDP in Malaysia."

Utting, P. 2000. Business responsibility for sustainable development. UNRISD.

Velasquez, M. G. 1983. Why corporations are not morally responsible for anything they do. *Business & Professional Ethics Journal*.

WBCSD. 2002. www.wbcsd.ch: website.

Werhane, P. 1999. *Moral imagination and management decision*: Oxford University Press.

Whitman, M. v. N. 1999. *New world, new rules: the changing role of the American corporation*. Boston, Mass.: Harvard Business School Press.

Wicks, A. C. 1996. Overcoming the separation thesis. *Business and Society* 35.

Winters, A. L., and I. Goldin. 1995. *The economics of sustainable development*. Cambridge: Cambridge University Press.

World Bank. 1994. *East Asia's Trade and Investment*.

—. 1999. *The Asian Financial Crisis - Impact at the firm Level - the Malaysian case*. World Bank.

—. 2000. *Greening industry*. Washington, DC: World Bank.

8 Appendiks

Intervjuguide

Intervjuguiden ble ikke delt ut til respondentene, den ble fylt ut av intervjuer.

CONFIDENTIAL

Questionnaire on the social conduct of Corporations in
Malaysia

Arild Spissoy
Department of Economics, University of Bergen
Fosswinckelsgt. 6
5007 Bergen
NORWAY

1. Introduction

Presentation of me and the inquiry

How I will carry out the inquiry

Number of firms in the inquiry, semi structural interview, conversation – taking notes / Dictaphone

Openness and Confidence

Short presentation of the type of questions I will be asking.

2. Personal information

Age

sex

position

Nationality

Ethnic origin

Carrier

How long have you been in your current job?

Did you start to work in the firm from a lower post?

Earlier carrier in other firms.

Education

Education after secondary school

International education

3. The firm

Who are the owners of this firm?

What does the firm produce?

How many employees are there in the firm?

How many male/ female workers?

How many supervisors are there in the firm?

How many group leaders?

How many workers/ operators?

4. The market

Is there a steady demand for your products?

Is the firm producing for export or the domestic market?

Describe the competition in the market

Do you compete with (other) foreign firms?

Do you compete with (other) local firms?

Do you co-operate with other firms in your industry in Malaysia?

Do you make long term contracts with customers?

5. Personal work conditions

Hours worked, last week, last month

6. General working conditions in the firm

Do you work shift?

Work hours?

Overtime?

Compulsory overtime?

Payment

Lunch break

Toilet facilities

Possibilities for promotion

Rotating system

Accidents in production the last years?

Social insurance for workers

Age limit

7. Waste disposal

Handling of waste

Recirculation

Special initiative made by the firm

8. Relations to the local community

Does the firm support any local organisations?

In what way?

Does the firm support other social activity?

Why does the firm spend money and/ or resources on such activity?

9. Your work

What do you see as your main duty?

Describe a typical day at work – on what kind of work/ activities do you spend your time and resources?

Do you feel that this is a desirable use of your resources in regard to your and the firm's preferences and goal/ ultimate objective?

To what extent do you feel that there are competing goals in proportion to how you spend your time and resources, and the goal of the company? - And your goal?

Are you given time for strategic thinking/ work?

To whom do you feel responsible for your performance?

Which tasks, as a leader, do you feel that you manage the best?

e.g. administrative skills; professional skills; relationship to the board, - owners, - partners; communication and follow up; know how and orientation in the market; relationship to the workers; the role as an entrepreneur

Which tasks do you feel you manage in a less satisfactory way, or have to neglect?

What do you think is the cause of this?

e.g. lack of time, structural conditions

Which relations and problems do you regard as the most critical for the firm?

To the customers

To the shareholders/ owners

To political- and public organisations

To the local community

To partners

What kind of encroachment/ intervention do you have to undertake and master to pilot the firm through these critical relations / problems?

e.g. innovation, competition, new technology, organisational development

To what *extent* do you feel the firm is successful in following its strategy?

- very successful, successful, not so successful

What kind of challenges and possibilities do you see for your self and for the firm in regard to this development – and how do you think the firm should meet these kinds of problems and features?

Creativity

Increased competence

New philosophy for management and organisation

Network

New structures

Results and expectations

What do you think is the most important you have done (results) as a leader?

Which factors do you feel is the most important of how you are evaluated as a leader?

e.g:

Economic performance

That your co-workers are satisfied

Your reputation by stakeholders: customers, market, political- and public organisations, partners, local environment/ community

Do you think these are just criteria to evaluate you as a leader?

Do you feel that you have to compromise with your values (ethical, moral) in your job?

Often?

Future and ambitions

Where and in what position do you see yourself in 3-5 years?

What kind of challenges do you think business will meet in the future?

e.g

Mergers

Technology

Globalisation

Innovation

Environmental relations

Exploiting the firm's social responsible conduct when competing with rival firms.

10. Things you would like to emphasise in relations to social responsibility**11. The firm's (performance on) social responsibility compared to the standards set by the government?**

In what fields and in what ways does the firm perform beyond the standards set by the government?

How would you rate the firm in regard to social responsibility compared to that of the firm's competitors?

- Compared to that of other firms in the region?

Why does the firm have a standard for social responsibility beyond what is demanded by legislation?

Do the firm make better profits by acting in a socially responsible manner?

In what ways are you making a better profit? –

e.g:

better sale

long term cost reduction

motivated workers

increased market share

better co-operation with the government and/ or local community,

Do you think the firm is losing profit by acting responsible?

How much, and in what way?

12. Organisational challenges

Do the firm make the most of its potential?

Where, if any, is the hidden profit?

Is there organisational changes that could be made that you feel would make the firm's potential bigger?

What kind of changes?

Do you feel that the firm is good at interpret/ catch signals from workers, government, and/ or the local community?

How is major decisions made in the firm? – Describe a typical decision process.

THANK YOU VERY MUCH FOR YOUR TIME AND CORPORATION!

CONFIDENTIAL

Sammendrag

Myndigheter, internasjonale organisasjoner og frivillige organisasjoner ser på selskapers sosiale ansvarlighet (SSA) som et effektivt virkemiddel til å nå samfunnsmessige mål, som for eksempel vern av natumiljø, fattigdomsbekjempelse og bedring av helsetjenester. Myndigheter ønsker næringslivets deltagelse i mer enn bare *økonomisk* utvikling. FN-organisasjoner inviterer selskaper til å delta i partnerskap for å nå Millenniummålene. I denne rapporten defineres SSA som en *praksis*. Den går kun kort inn i den normative debatten.

Rapportens teoretiske del presenterer en modell for hvordan selskaper velger SSA-nivå. Modellen tar hensyn til at en drivkraft er ønske om profitt, men at også andre mål kan være viktige drivkrefter. Modellen predikerer; a) at selskaper vil velge et SSA-nivå høyere enn null, selv under perfekt konkurranse; og b) at selskaper som verdsetter SSA i seg selv, velger et høyere nivå på SSA enn selskaper som kun verdsetter profitt.

Den empiriske delen utforsker SSA-situasjonen i vestlige og lokale selskaper i Malaysia, og undersøker motivasjonen for denne praksisen. Studien konkluderer med at vestlige selskaper har bedre arbeidsforhold og miljøstandarder, mens lokale bedrifter i større grad støtter sosiale institusjoner i de nærmiljøene de opererer. Vestlige selskaper mener at profitt er den viktigste drivkraften, mens lokale bedrifter for en stor del forklarer deres støtte til sosiale institusjoner med moralske regler. SSA oppfattes som en nødvendighet, eller snarere en plikt, for lokale bedrifter.

Til slutt diskuterer rapporten hva myndigheter kan gjøre for å få næringslivet til heve innsatsen i forhold til samfunnsmessige mål. Den spesifiserer en liste med politikk anbefalinger, som kan øke SSA-nivået både i lokale og vestlige selskaper.

Recent Reports

- R 2004: 6 MILFORD, Anna
Coffee, co-operatives and competition: The impact of Fair Trade. Bergen 2004, 76 pp.
- R.2004: 5 STOKKE, Hugo et al.
"Looking for Trouble..." An evaluation of International Media Support (IMS):
Exploring a model for rapid response to threatened media. Bergen, 2004, 106 pp.
- R 2004: 4 SUHRKE, Astri, Kristian Berg Harpviken and Arne Strand
Conflictual peacebuilding: Afghanistan two years after Bonn. Bergen, 2004, 106 pp.
- R 2004: 3 Jan Isaksen
SADC in 2003: Restructuring and Progress in Regional Integration. Bergen, 2004, 30 pp.
- R 2004: 2 KOLSTAD, Ivar and Espen VILLANGER
How does social development affect FDI and domestic investment? Bergen, 2004, 33 pp.
- R 2004: 1 KOLSTAD, Ivar and Espen VILLANGER
Social development and industry level foreign direct investment. Bergen, 2004, 47 pp.
- R 2003: 14 ANDERSEN, Susanne Rislá
The influence and effects of financial development on economic growth. Bergen, 2003,
44 pp.
- R 2003: 13 JACOBSEN, Karen F. Lomeland
Telecommunications – a means to economic growth in developing countries?
Bergen, 2003, 53 pp.
- R 2003: 12 TJØNNELAND, Elling N.
Norway and security sector reform in developing countries. Bergen, 2003, 52 pp.
- R 2003: 11 STRAND, Arne et al.
Community driven development in contexts of conflict. Concept paper. Commissioned
by ESSD, World Bank. Bergen, 2003, 68 pp.
- R 2003: 10 TVEDTEN, Inge et al.
Angola 2002/2003. Key development issues and democratic decentralisation. Bergen,
2003, 78 pp.
- R 2003: 9 FJELDSTAD, Odd-Helge, Ivar Kolstad and Siri Lange
Autonomy, incentives and patronage. A study of corruption in the Tanzania and
Uganda revenue authorities. Bergen, 2003, 84 pp.
- R 2003: 8 LANGE, Siri
When women grow wings: Gender relations in the informal economy of Kampala.
Bergen, 2003, 30 pp.
- R 2003: 7 K.A.S. MURSHID et al.
Experience from Bangladesh with ethical trading initiatives. Bergen, 2003, 39 pp.
- R 2003: 6 FJELDSTAD, Odd-Helge and Lise Rakner
Taxation and tax reforms in developing countries: Illustrations from sub-Saharan
Africa. Bergen, 2004, 34 pp.

CMI's publications, Annual Report and quarterly newsletters are available on CMI's homepage www.cmi.no

Order from:

Chr. Michelsen Institute
P.O. Box 6033 Postterminalen, N-5892 Bergen, Norway
Fax: + 47 55 57 41 66 Phone: + 47 55 57 40 00
E-mail: cmi@cmi.no