

MPRA

Munich Personal RePEc Archive

Otto, Brøns-Petersen

November 2005

Online at <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/4806/>

MPRA Paper No. 4806, posted 07. November 2007 / 04:13

Otto Brøns-Petersen*
November, 2005

The Economics of “Private Politics”: Corporate Social Responsibility

Papir til Dansk Public Choice Selskabs workshop, Århus Universitet, december 2005. Meget foreløbigt, kun egnet til diskussion.

Abstract

Increasingly, private corporations engage in “private politics”, or “corporate social responsibility” (CSR). In some cases, such as the infamous Enron affair, huge discrepancies between stated and actual policies have been revealed, while in others corporations seem to have been taken hostage by interest groups, even if stated and actual policies matched.

The paper attempts to model the “private politics” of CSR in economic terms. On the one hand, it is assumed that corporations can generate economic rent by favourable responses from policy makers, regulators and consumers to building a CSR image. Building an image is, however, costly. On the other hand, the rent might be subject to rent-seeking activities from pressure groups, labour (in the form of “rent sharing”) etc. The resulting game is modelled as a Stackleberg rent-seeking game. A corporation is assumed to be able to deter attacks on its CSR rent by direct investments in deterrence (public policy, advertising etc.) and by backing up its CSR image by actual policies. Both of these are costly, too.

The model illustrates the effect on CSR of risk aversion and of comparative advantages in implementing CSR policies as well as in creating defending “image rents”. CSR activities might also result from principal-agent problems between owners and management.

* Skatteøkonomisk direktør, Skatteministeriet (obp@skm.dk): Kun forfatteren hæfter for synspunkter, fejl og mangler.

Indledning

Virksomheder synes i stigende grad at engagere sig i "Corporate Social Responsibility", (CSR) - et fænomen, der kan placeres under "private politics", hvor politiske afgørelser ikke faciliteres af en offentlig politisk myndighed, men af parter på markedet og i civilsamfundet.

Økonomisk teori har især siden Friedman (1962, 133f) mødt CSR med betydelig skepsis. Han peger primært på, *at* der er en uløselig konflikt mellem hensynet til at skabe størst muligt afkast til ejerne og andre formål, *at* ledelsen ikke kan løse denne konflikt på andet end en arbitrær facon, *at* forfølgelsen af CSR på bekostning af profitmaksimering begrænser ejernes mere legitime adgang til at drive privat politik med overskuddet, samt *at* politisk legitimering af virksomhedsøkonomisk aktivitet kan befrygtes at føre til stigende og inkonsekvent regulering. Andre (f.eks. Porter & Kramer 2002) har derimod påpeget, at der ikke nødvendigvis behøver at være en konflikt mellem profitmaksimering og CSR, og at en høj CSR-profil kan bidrage positivt til profitskabelsen ad flere kanaler.

I dette papir opstilles en generel ligevægtsmodel, som søger at inkorporere begge synspunkter. Udgangspunktet er således, at virksomhederne søger at opnå et bestemt *politisk image* for at opnå et afkast ved det.

Modellen søger at kaste lys over en række fænomener, som forfatteren har observeret på rent anekdotisk grundlag¹. Det drejer sig om situationer:

- hvor der er blevet afsløret betydelig afstand mellem en virksomheds erklærede CSR-mål og deres faktisk førte politik,
- hvor interessegrupper, presse eller lignende uden grundlag har forsøgt at postulere en sådan afstand.

Modellen

Den centrale antagelse i modellen er, at en given virksomhed kan opnå en *rent* (eller mere præcist *quasi-rent*) ved at investere i et bestemt image. M repræsenterer for enkeltheds skyld såvel selve imaget som den dermed forbundne rente. Renten kan bestå i, at forbrugerne er villige til at betale en højere pris og udviser mindre prisfølsomhed i efterspørgslen. Den kan også være et resultat af, at politiske myndigheder og lovgivere udsætter virksomheden for en mere favorabel regulering eller lovgivning end ellers. Der antages at være en konstant gennemsnitsomkostning, a , forbundet med hver enhed M . Virksomheden nettopprofit kan således skrives som

$$\Pi = F(pM) - C(M, p), \quad \frac{dF}{dp}, \frac{dF}{dM}, \frac{dC}{dp}, \frac{dC}{dM} \geq 0 \quad (1)$$

¹Dette billede behøver ikke at være repræsentativt.

hvor F er en funktion, der afspejler virksomhedens risikoaversion, M renten, p sandsynligheden² for virksomhedens for at opnå renten - her kaldet virksomhedens "beskyttelsesniveau" - og C er en omkostningsfunktion (virksomheden antages ikke at have et overnormalt afkast ud over M , og der kan abstraheres fra den egentlige aktivitet, som altså blot antages indebære et skalauafhængigt normalafkast).

M antages potentielt at være genstand for *rent-seeking*. Det kan i ét ekstreme simpelthen bestå i afpresning, hvor virksomheden under trussel om en - sand eller usand - afsløring af at afvige fra sine CSR-mål tvinges til at afstå en del af sin rente. Der kan også være tale om en interesseorganisation, som søger at afsløre en uærlig virksomhed (det er ikke afgørende, at den opnår $(1-p)$ i andel af M , blot at der er en proportionalitet mellem de ressourcer, den er villig til at ofre på afsløringen, og størrelsen af renten, M). Man kan ligeledes forestille sig opsøgende journalistik som truslen imod virksomhedens image. Spillet mellem virksomheden og interessegrupperne mv. antages at kunne modelleres således, at interessegruppe i søger at maksimere følgende nettoprofitfunktion

$$V_i = q_i M - S_i, \quad (2)$$

hvor S_i repræsenterer en investering i q_i . q_i antages at kunne skrives som Tullockfunktionen

$$\begin{aligned} q_i &= \frac{S_i}{S_i + (n-1)\bar{S} + G\varpi}, \\ S_i &\geq 0, \quad p = 1 - \sum q_i = \frac{G\varpi}{S_i + (n-1)\bar{S} + G\varpi} \end{aligned} \quad (3)$$

hvor \bar{S} repræsenterer gennemsnitsinvesteringen for samtlige $n-1$ øvrige interessegrupper, G er virksomhedens investering i forsvar for sin rente, M , og $\varpi (> 0)$ sammenfatter virksomhedens *konfliktteknologi*. ϖ er almindeligvis en eksogen parameter (se f.eks. Grossman 1998), men som det fremgår nedenfor, bruges den her som en variabel, virksomheden kan påvirke størrelsen af.

Det antages videre, at virksomheden er Stacklebergleder, mens interessegrupperne tager virksomhedens og hinandens adfærd for given. Løses førsteordensbetingelsen for enhver interessegruppe i , og sættes

$$S_i = \bar{S} \quad (4)$$

fås, at nettoprofitfunktionen tilfredsstilles af

²Alternativt kan p være en sikker andel af renten, som virksomheden kan beholde. Det gør det dog mindre plausibelt at forudsætte, at ejerne vil være risikoadverse, jf. senere.

$$\bar{S} = \max \left[\frac{1}{2n^2} \left(M(n-1) - 2nG\varpi + \sqrt{M^2(n-1)^2 + 4MnG\varpi} \right), 0 \right] \quad (5)$$

For overskuelighedens skyld forudsættes der kun at være én interessegruppe på spil, således at $n = 1$ og

$$\bar{S} = \max \left[\left(\sqrt{MG\varpi} - G\varpi \right), 0 \right] \quad (6)$$

Indsættes \bar{S} i p , giver det virksomhedens beskyttelsesniveau:

$$p = \frac{M\varpi}{\bar{S} + M\varpi} = \min \left[\frac{G\varpi}{\sqrt{G\varpi M}}, 1 \right]. \quad (7)$$

ϖ er defineret således, at den sammenfatter virksomhedens "konfliktteknologi". Det ses af p , at en uendelig stærk teknologi medfører en sandsynlighed på én (for blot små værdier af G), mens $\varpi = 0$ er ensbetydende med, at investeringer i G er effektløse. Konfliktteknologien forudsat bestemt således:

$$\varpi = \Psi \left(\frac{R}{M} \right)^\gamma, \quad \Psi \geq 0, \quad 0 \leq \gamma \leq 1 \quad (8)$$

hvor R er en variabel, der udtrykker virksomhedens *realiserede politik*. R er lig med M i den situation, hvor imaget svarer til den realiserede politik ("sandhedsniveauet" kan siges at være én), mens $R < M$ og $R > M$ karakteriserer de situationer, hvor virksomheden henholdsvis overdriver og underspiller sin CSR-indsats. γ er en parameter, som udtrykker betydningen for konfliktteknologien af, at virksomheden taler sandt - her kaldet "*sandhedsparameteren*". Er denne parameter lig én, spiller sandhedsniveauet en stor rolle for beskyttelsesniveauet, mens en parameterværdi på nul omvendt er ensbetydende med, at det slet ikke spiller nogen rolle at give en sand fremstilling af virksomhedens politik. Ψ er en parameter, som udtrykker virksomhedens slagkraft i konflikten, givent "sandhedsniveauet"; her kaldes Ψ "*slagkraftsparameteren*".

Det er værd at dvæle ved betydningen af γ et øjeblik. Modellen er stillet op, så den i princippet kan analysere situationer generelt, hvor virksomheders omdømme muliggør en rente - hvad enten det drejer sig om CSR eller om produkternes kvalitet, virksomhedens overholdelse af løfter eller lignende. For langt de fleste typer af omdømme må parameterværdien tænkes at være tæt på én, fordi kunder og andre *direkte* kan konstatere, om et generelt omdømme

modsvares af faktiske handlinger. For CSR må det i høj grad forventes at være omvendt. De parter, som genererer virksomhedens rente, vil sjældent have anledning til direkte at kunne konstatere "sandhedsniveauet" (eksempelvis vil kunderne sjældent have direkte viden om, hvorvidt en virksomhed anvender bestemte produktionsmetoder, ansætter bestemte typer arbejdskraft, ikke handler med bestemte typer af andre virksomheder og ikke anvender bestemte typer input). Derfor giver det mening at forestille sig værdien af sandhedsparameteren som et stykke under én.

Risikoaversion modelleres på en simpel måde, idet

$$F(pM) = p^\Omega M^\Phi, \quad \Phi < 1 \leq \Omega \quad (9)$$

Voksende Ω og aftagende Φ indebærer voksende risikoaversion. Den første (og mest centrale) parameter håndterer den kompensation, virksomhedens ejere forlanger for at acceptere et beskyttelsesniveau under én. Den anden parameter indebærer, at der yderligere forlanges en kompensation, som er knyttet til rentens *skala*. Selv om det ikke er en indlysende kompensation at forlange, er parameteren indført for at indføre skala i virksomhedens problem, som ellers ikke ville have en entydig løsning (alternativt kunne skalaafhængigheden være indført i omkostningerne - og det er uden tab af meningsfyldt fortolkning muligt at opfatte Φ som en omkostningsparameter, hvis man vil).

Omkostningerne knyttet til at erhverve en andel af renten udgør

$$C(M, p) = aM + G + bR, \quad a, b > 0 \quad (10)$$

Ved indsættelse af (7), (8), (9) og (10) i (1) kan virksomhedens profit omskrives til

$$\Pi = (G\Psi R^\gamma)^{\frac{1}{2}\Omega} M^{\Phi - \frac{1}{2}\Omega(1+\gamma)} - aM - G - bR \quad (11)$$

under bibetingelsen:

$$M \geq (G\Psi R^\gamma)^{\frac{1}{1+\gamma}}$$

Betingelsen sikrer, at p ikke kan overstige én.

Løsning af modellen

Modellen har to sæt af løsninger, afhængigt af om bibetingelsen er effektiv eller ej.

Hvis bibetingelsen *ikke er effektiv*, indebærer førsteordensbetingelserne for (M,G,R) følgende løsning:

$$G = Maz = \left(\Omega^2 \left(\frac{\gamma}{b} \right)^{\gamma\Omega} (za)^{\Omega(1+\gamma)-2\Phi} \frac{1}{4} \Psi \Omega \right)^{\frac{1}{2} \frac{1}{1-\Phi}} \quad (12)$$

$$R = M \frac{a}{b} \gamma z = \left(\Omega^2 \left(\frac{\gamma}{b} \right)^{\gamma\Omega+2(1-\Phi)} (za)^{\Omega(1+\gamma)-2\Phi} \frac{1}{4} \Psi \Omega \right)^{\frac{1}{2} \frac{1}{1-\Phi}} \quad (13)$$

$$M = \left(\Omega^2 \left(\frac{\gamma}{b} \right)^{\gamma\Omega} (za)^{\Omega(1+\gamma)-2} \frac{1}{4} \Psi \Omega \right)^{\frac{1}{2} \frac{1}{1-\Phi}} \quad (14)$$

$$p = \sqrt{\Psi} (az)^{\frac{1}{2}(1+\gamma)} \left(\frac{\gamma}{b} \right)^{\frac{1}{2}\gamma} \quad (15)$$

$$\Pi = M \left(\left(\sqrt{\Psi} (az)^{\frac{1}{2}(1+\gamma)} \left(\frac{\gamma}{b} \right)^{\frac{1}{2}\gamma} \right)^\Omega M^{\Phi-1} - a(1+(1+\gamma)z) \right) \quad (16)$$

hvor

$$z = \frac{\Omega}{(2\Phi - \Omega(1+\gamma))} \quad (17)$$

Løsning af modellen, når *bibetingelsen er effektiv*:

$$R = \left(\frac{\gamma^{(1+\gamma-\Phi)} (b\Psi)^\Phi}{\left(\frac{1}{\Phi} (b(1+\gamma) + a(b\Psi\gamma^\gamma)^{\frac{1}{\gamma+1}}) \right)^{(1+\gamma)}} \right)^{\frac{1}{(1+\gamma)(1-\Phi)}} \quad (18)$$

$$G = \frac{b}{\gamma} \left(\frac{\gamma^{(1+\gamma-\Phi)} (b\Psi)^\Phi}{\left(\frac{1}{\Phi} (b(1+\gamma) + a(b\Psi\gamma^\gamma)^{\frac{1}{\gamma+1}}) \right)^{(1+\gamma)}} \right)^{\frac{1}{(1+\gamma)(1-\Phi)}} \quad (19)$$

$$M = \left(\frac{\Psi b}{\gamma} \right)^{\frac{1}{1+\gamma}} \left(\frac{\gamma^{(1+\gamma-\Phi)} (b\Psi)^\Phi}{\left(\frac{1}{\Phi} (b(1+\gamma) + a(b\Psi\gamma^\gamma)^{\frac{1}{\gamma+1}}) \right)^{(1+\gamma)}} \right)^{\frac{1}{(1+\gamma)(1-\Phi)}} \quad (20)$$

$$\Pi = M \left(M^{\Phi-1} - a - \left(\frac{b^\gamma}{\Psi} \right)^{\frac{1}{1+\gamma}} \left(\gamma^{\frac{-\gamma}{1+\gamma}} + \gamma^{\frac{1}{1+\gamma}} \right) \right) \quad (21)$$

$$p = 1 \quad (22)$$

Løsningerne giver anledning til flere observationer:

Observation 1: En positiv løsning hvor bibetingelsen ikke er effektiv (dvs. $p < 1$) kræver, at

$$0 < z = \frac{\Omega}{(2\Phi - \Omega(1 + \gamma))} < \left(\frac{1}{\Psi} \left(\frac{b}{\gamma} \right)^\gamma \right)^{\frac{1}{1+\gamma}} \frac{1}{a}$$

Den første ulighed sikrer, at z ikke er negativ, hvilket ellers, givet de udelukkende positive parametre og variable i løsningen af M , G og R , ville medføre en negativ løsning. Den anden ulighed følger af at sætte

$$p = \sqrt{\Psi} (az)^{\frac{1}{2}(1+\gamma)} \left(\frac{\gamma}{b} \right)^{\frac{1}{2}\gamma} < 1.$$

Valget af et positivt M og et p mindre end én er således negativt betinget af risikoaversion (z) og imageomkostninger (a), samt af høj konflikteffektivitet (Ψ). Derimod har høje omkostninger ved at realisere CSR en positiv indflydelse (såfremt γ , dvs. betydningen af "sandhedsniveauet", er større end nul).

Observation 2: Modellen har altid en positiv løsning, når bibetingelsen er effektiv. I så fald har risikoparameteren Ω ikke længere indflydelse på løsningen. Det afspejler, at $p = 1$, og at der derfor ikke er nogen risiko knyttet til konflikten. Forsvaret gennem G og R er tilstrækkeligt til at afholde interessegruppen fra at forsøge at angribe CSR-renten. Den positive løsning er sikret ved, at nettoprofiten per enhed CSR-rente går mod uendeligt, når CSR-renten går mod nul, jf.

$$\begin{aligned} \Pi &= M \left(M^{\Phi-1} - a - \left(\frac{b^\gamma}{\Psi} \right)^{\frac{1}{1+\gamma}} \left(\gamma^{\frac{-\gamma}{1+\gamma}} + \gamma^{\frac{1}{1+\gamma}} \right) \right) \\ \lim_{M \rightarrow 0} \frac{\Pi}{M} &= \infty \end{aligned}$$

Det er således muligt at finde en skala for M , der er lille nok til at sikre positiv profit. Dette resultat ville blive modificeret, hvis der var forudsat en fast omkostning ved at påbegynde CSR-aktiviteter. I så fald ville der alene eksistere en positiv løsning, hvis nettoprofiten givet ved (22) er større end den faste omkostning.

Observation 3: "Sandhedsniveauet" ved positive, ubegrænsede løsninger

$$\frac{R}{M} = \frac{\gamma}{b} az$$

afhænger positivt af risikoaversion, renteskabelsesomkostninger og "sandhedsparameteren", og negativt af omkostningerne ved politikrealisering. I den begrænsede løsning er "sandhedsniveauet" bestemt ved

$$\frac{R}{M} = \left(\frac{\gamma}{\Psi b} \right)^{\frac{1}{1+\gamma}}$$

I modsætning til den ubegrænsede løsning, indgår hverken omkostningen ved M (a) eller risikoaversion (z) i bestemmelsen af "sandhedsniveauet". Det skyldes, at der i optimeringen af nettoprofitten ikke kan substitueres mellem forsvar og renteskabelse.

Sandhedsniveauet er i begge tilfælde kun én eller derover, når

$$\Psi \leq \frac{\gamma}{b}$$

Det fremgår af at sætte $\frac{R}{M} = \frac{\gamma}{b}az = 1$ (for det ubegrænsede tilfælde) og indsætte i betingelsen i observation 1 samt (for det begrænsede tilfælde) løse for $\frac{R}{M} = \left(\frac{\gamma}{\Psi b} \right)^{\frac{1}{1+\gamma}} = 1$.

Observation 4: Den absolutte politikrealisering, R , kan både vokse og aftage med stigende risikoaversion, Ω , når bibetingelsen ikke er effektiv. Der er to effekter, som trækker i hver sin retning. Dels medfører voksende risikoaversion, at CSR-skalaen for et givent beskyttelsesniveau begrænses. Dels indebærer voksende risikoaversion substitution fra renteskabelse til forsvar for CSR-renten.

Da sandhedsniveauet aftager med aftagende risikoaversion, mens den absolutte politikrealisering kan være voksende, kan der altså være en konflikt mellem den relative og absolutte politikrealisering.

Eliminering af overnormalt afkast

Hvis der hverken er omkostninger ved at penetrere markedet eller findes virksomheder med særlig produktivitet med hensyn til at skabe CSR-rente, vil det ifølge standardteorien indebære indtrængning, indtil alt overnormalt afkast er elimineret. Det kan i princippet tænkes at ske ad to kanaler: For det første kan omkostningen ved renteskabelse, a , øges. For det andet kan konflikteffektiviteten (bestemt af γ og Ψ) falde.

Den første mulighed forekommer mest plausibel. Hvis renten f.eks. er udtryk for en præmie, forbrugerne er villige til at betale for virksomhedens produkter relativt til andre virksomheders, må den formodes at falde i takt med, at flere virksomheder tilbyder produkter med samme CSR-profil. Ultimativt bør præmien svare præcis til de meromkostninger, der er forbundet med en given CSR-profil. Tilsvarende må gælde, at hvis renten er et resultat af en konkurrencebegrænsning som følge af en mere fordelagtig regulering fra de politiske myndigheders side, vil renten udtømmes i takt med, at flere virksomheder bliver underkastet samme regime (medmindre virksomheden kan fastholde sin position trods konkurrenter med samme CSR-profil - men da har den også en særlig produktivitet mht. CSR-rente).

Når det gælder konflikteffektiviteten, kan der muligvis argumenteres for, at den vil falde, hvis de eksterne forventninger til sandhedsniveauet har været for høje initialt (men man kan også få den modsatte effekt, hvis forventningerne har været for skeptiske). Det er derimod vanskeligere at se, hvorfor konflikteffektiviteten skulle falde systematisk over tid.

En forøgelse af a , således at nettoprofiten elimineres, indebærer to effekter. For det første gælder det, at

$$\begin{aligned} \lim_{a \rightarrow \infty} i &= 0 \\ i &= (\Pi, M, R, G) \end{aligned} \tag{23}$$

Nettoprofiten går mod nul, når a går imod uendeligt. De tre instrumenter, M, R og G , går ligeledes imod nul. Denne effekt hænger sammen med, at der ikke er nogen fast omkostning forbundet med renteskabelse, og at infinit små mængder af M er infinit produktive mht. til at generere nettoprofit, jf. observation 2. Der er altid en skala, der er lille nok til, at nettoprofiten er positiv.

For det andet følger det af observation 1, at beskyttelsesniveauet, p , vokser til én, når a passerer en øvre grænse:

$$p < 1 \leftrightarrow a < \left(\frac{1}{\Psi} \left(\frac{b}{\gamma} \right)^\gamma \right)^{\frac{1}{1+\gamma}} \frac{1}{z} \tag{24}$$

Markedspenetreringen vil således indebære, dels at den enkeltes virksomheds CSR-omfang reduceres, dels at beskyttelsesniveauet vil blive drevet mod én. Den økonomiske fortolkning af det sidste fænomen er, at virksomhederne substituerer det dyrere M (a vokser jo) med G og R . Så længe beskyttelsesniveauet er lavere end én, er det muligt at substituere rente mod beskyttelse. Når bi-betingelsen sætter ind, er det ikke længere muligt - sandsynligheden kan ikke øges over én. Der er altså en interessant parallel mellem resultatet af konkurrence i Friedmans CSR-optik og i denne model. Friedman (1962) anfører, at konkurrence og fravær af overnormale profitter udelukker, at virksomheden har et overskud at anvende på CSR. Men også når CSR indvirker positiv på profitten, indebærer konkurrence, at CSR-aktiviteten bliver fortrængt.

Substitutionen fra rente til forsvar indebærer også, at "sandhedsniveauet" er stigende - jf. at a ifølge observation 3 indvirker positivt. Når substitution ikke længere er mulig, bestemmes "sandhedsniveauet" udelukkende af konfliktparametrene og prisen på b . Det afspejler, at ingen af de variable, som indgår i det marginale substitutionsforhold mellem G og R , ændres.

Når beskyttelsesniveauet drives til én, er det samtidig tilstrækkeligt til at eliminere interessegruppernes aktivitet og dermed også deres nettogevinst³.

³Det er imidlertid ikke en nødvendig betingelse for eliminering af interessegruppens nettogevinst, at den presses ind i passivitet. Derimod må forekomsten af en positiv nettogevinst formodes - ligesom på producentsiden - at trække nye interessegrupper til.

Velfærdsøkonomiske implikationer af modellen

Hvis konkurrencen på producentsiden er stærk nok til at eliminere netto-profiten hos producenterne og interessegrupperne, fås det, der i rent-seeking-litteraturen omtales som "fuldstændig rentedissipation" - det vil sige, at omkostningerne i konkurrencen fuldstændig sluger den rente, der strides om. Det er imidlertid værd at bemærke, at der i relation til den aktuelle model optræder en ekstern omkostning og muligvis også en ekstern gevinst.

Den eksterne omkostning er den velfærdsøkonomiske omkostning forbundet med den CSR-rente, der er på spil. Der kan som nævnt være tale om en præmie, forbrugerne er villige til at betale ekstra for bestemte produkter eller bestemte produktionsmetoder, eller som de bliver tvunget til at betale som følge af regulering. Ifølge standardteorien kan det forventes, at velfærdstabet ved finansieringen af renten overstiger renten selv, dvs.

$$-W(H(M)) \geq W(M) \quad (25)$$

(hvor $W()$ er en velfærdsfunktion med normale egenskaber, og $H(M)$ er et udtryk for finansieringen af M). Uligheden (26) er imidlertid ikke afgørende for det velfærdsøkonomiske regnestykke, fordi højresiden som nævnt må formodes at blive slugt af konflikt- og renteskabelsesomkostninger.

Det velfærdsøkonomiske nettoregnskab afhænger derimod af nytten eller unytten af de faktiske CSR-aktiviteter, R , som renten giver anledning til. Er der tale om, at "politiske forbrugere" frivilligt betaler en merpris for at opnå en given adfærd, vil det (i hvert fald i snæver forstand) selv ved fuld rentedissipation gælde, at

$$W(R) \geq -W(H(M)) \quad (26)$$

hvis (1) sandhedsniveauet er mindst én, og (2) R ikke har negative eksterne effekter. Det velfærdsøkonomiske overskud er dog ikke udtryk for, at løsningen er *first-best*. Det følger af, at

$$-W(H(M)) \geq -W(bR) \quad (27)$$

hvor højresiden er udtryk for den realøkonomiske omkostning ved at producere R . First-best løsningen kan imidlertid sagtens være irrelevant, fordi den ikke er mulig at facilitere i det politiske og økonomiske system. Selv om ulighederne i (26) og (28) begge er opfyldt, kan CSR godt være den bedst *opnåelige* løsning (hvis (27) også er opfyldt).

Det er også muligt, at den velfærdsøkonomiske omkostning ved at frembringe R er større end den samfundsøkonomiske gevinst. Det må formodes især at

gælde, hvor M ikke er udtryk for en frivillig betaling fra "politiske forbrugere" eller lignende, men f.eks. en følge af reguleringer. Hertil kommer, at der kan være negative eksterne effekter af CSR, eller - som understreget af Friedman - at CSR-aktiviteterne i sig selv kan have negative konsekvenser. Et eksempel kunne måske være en "køb nationalt"-kampagne, hvor virksomheder med inefficiant højt forbrug af nationale produktionsfaktorer tilgodeses ved offentlige indkøb.

Risikoaversion og principal-agentproblemer

Analysen af modellen lægger op til, at der i takt med voksende konkurrence mellem virksomheder med CSR-profil må forventes en tendens til, at beskyttelsesniveauet i hver enkelt virksomhed vokser til én, samtidig med at CSR-niveauet aftager. Hvad kan da forklare, at virksomheder alligevel er blevet afsløret i diskrepanser mellem erklæret og realiseret politik? Oplagte forklaringer kan være, at konkurrencen endnu ikke har presset nettoprofitten ud, at de pågældende virksomheder har begået en optimeringsfejl, eller at selv ikke et beskyttelsesniveau på én yder komplet beskyttelse. I den forbindelse kan det overvejes, om forklaringen mere specifikt kan hænge sammen med, at virksomhedernes ledelser har en lavere risikopræmie (f.eks. som følge af en asymmetri mellem deres andele af tab og gevinster) end ejerne, og at *principal agent*-problemer har forhindret, at der er optimeret helt i overensstemmelse med ejernes risikoaversion. Ifølge observation 1 og 3 kan lav risikoaversion, eventuelt sammen med en overvurdering af omkostningerne ved at forsvare renten, føre til et ikke fuldt beskyttelsesniveau.

Denne rent teoretiske hypotese kunne undersøges empirisk ved at se på, om virksomheder med en svag ejerstruktur (f.eks. fonde) har en højere CSR-profil end andre virksomheder, og om de hyppigere bliver afsløret i (reelle og påståede) diskrepanser.

Konklusion

Modellen indebærer, at virksomheders risikoaversion spiller en central rolle for virksomheders valg af CSR-aktiviteter, for sandhedsniveauet (dvs. forholdet mellem den realiserede politik og virksomhedens image) samt dens valg af beskyttelsesniveau (sandsynligheden for at bevare en CSR-rente ved angreb). Det er i en situation med lav risikoaversion, at en virksomhed vil vælge at eksponere sig med et lavt beskyttelsesniveau og en høj CSR-profil. Risikoaversionen samvarierer positivt med det relative sandhedsniveau, mens effekten på den absolutte politikrealisering kan gå begge veje.

Overnormale afkast på CSR må forventes at drive omkostningerne på CSR-renter i vejret, indtil nettoprofitten er elimineret. Det vil føre til substitution i retning af et fuldt beskyttelsesniveau samt tvinge skalaen for CSR-aktiviteten mod nul. Substitution den modsatte vej forekommer mindre plausibel. På sigt må der forventes mindre CSR-aktivitet i hver enkelt virksomhed og færre afsløringer af diskrepanser mellem erklæret og faktisk politik. Det er dog ikke ensbetydende med, at sandhedsniveauet vil øges, når beskyttelsesniveauet først

har nået én. Ved fuldt beskyttelsesniveau er substitutionen mellem G og R uafhængig af såvel skalaen for som omkostningen ved M .

En mulig forklaring på, at nogle virksomheder ikke vælger et fuldt beskyttelsesniveau, kan være, at ledelsen er mindre risikoavers end ejerne, men at ejerne har principal agent-problemer med at kontrollere ledelsen. En mulig empirisk test kunne være af, om virksomheder med større forventelige principal agent-problemer (fonde etc.), også har en højere CSR-profil og oftere er genstand for afsløringer.

Velfærdsøkonomisk kan det uden videre fastslås, at CSR ikke er en first best-løsning. Det skyldes dels, at privat CSR ikke sikrer, at CSR produceres i omfang, hvor de marginale gevinster svarer til de marginale omkostninger (b) ved at realisere politikken. Dels at der er en ressourceomkostning ud over Rb ved at frembringe R . First best-løsningen behøver imidlertid ikke at være et relevant, opnåeligt alternativ. Ved f.eks. "politiske forbrugeres" frivillige køb af goder med en bestemt CSR-profil, kan CSR-løsningen være det bedst opnåelige. Det er dog ikke givet, at en CSR-løsning indebærer en velfærdsforbedring i forhold til en situation, hvor disse målsætninger hverken forfølges i privat eller offentlig politik. Den realiserede politik kan i sig selv indebære en velfærdsforringelse, som øges af omkostningerne ved at frembringe den.

Referencer

Friedman, M. "*Capitalism and Freedom*". Chicago & London: Chicago University Press, 1962.

Grossman, H. "Producers and Predators". *Pacific Economic Review*. 1998(3): 169-87.

Porter, M.E. & M.R. Kramer: "The Competitive Advantage of Corporate Philanthropy". *Harvard Business Review*. 2002 Dec;80(12):56-68, 133.