

Nulltoleranse som ideal?

- Europeere som driver næringsvirksomhet i Nepal og deres forhold til korrupsjon.



Masteroppgave i Sør-Asiastudier (30 sp)
Institutt for kulturstudier og orientalske språk
Universitetet i Oslo



Truls A. Enger

Høstsemesteret 2009

Sammendrag

Korrupsjon er en kjent problematikk både innen internasjonalt næringsliv og bistandsarbeid. Det er også en oppfatning at korrupsjonsnivået i regionen Sør-Asia er høyt, noe man blant annet kan se på Transparency Internationals årlige korrupsjonsindekser. Det er imidlertid interessant at korrupsjon er vanskelig å bevise og det er verdt å merke seg at *oppfatninger* av korrupsjonsnivået i et land fort kan misfortolkes som faktaopplysninger. Aktørers forutinntatthet kan prege deres tolkninger av situasjoner, noe som gjør seg spesielt gjeldende når man opererer i en annerledes og ukjent kultur. Til tross for oppfatningen om et høyt korrupsjonsnivå, velger et økende antall selskaper og privatpersoner å etablere virksomhet i regionen. De forskjellige aktørene kan ha vidt forskjellige utgangspunkt for hvordan de velger og utarbeider sine strategier for å operere i landene.

Denne studien omhandler hvordan europeere som driver næringsvirksomhet i Nepal forholder seg til korrupsjon og gir en analyse av de ulike faktorer som bidrar til å skape, opprettholde og i noen tilfeller forandre premisene aktørene må forholde seg til. For å kunne gi svar på problemstillingen gis det en fremstilling av hva slags oppfatninger de næringsdrivende har av korrupsjon i Nepal, hva slags holdninger de har til korrupsjon og gråsoner for korrupsjon samt hvordan de handler i møtet med korrupsjon.

Det empiriske materialet i oppgaven bygger på semi-strukturerte intervjuer av 14 europeere som driver næringsvirksomhet i Nepal.

Gjennom mine intervjuer står det klart at korrupsjon oppfattes som et stort problem i Nepal av de europeiske aktørene. De har alle førstehånds erfaringer med å bli bedt om å betale bestikklser for å få en kontrakt eller få tilgang til offentlige tjenester og deres oppfatning samsvarer med Transparency Internationals rangering av landet. Funnene i studien viser imidlertid også at det finnes andre faktorer som kan bidra til å skape eller forsterke denne oppfatningen. Aktørenes forutinntatthet og bevissthet om at korrupsjon er utbredt påvirker i noen tilfeller deres tolkninger av situasjoner slik at de antar at det foreligger et krav om bestikklser, selv om dette ikke nødvendigvis er tilfellet. På samme måte kan man se at korrupsjon kan bli brukt som en forklaring på problemer aktørene møter, som kan ha andre underliggende årsaker.

Holdninger mot korrupsjon blir av informantene i studien fremhevet som viktig, men samtidig ser man at enkelte av dem begynner å reflektere over og til dels forandre sin forståelse av korrupsjon. En medvirkende årsak til dette er at aktørene befinner seg i en kulturkonflikt, hvor det veldige fokuset på korrupsjon har ført til at praksis som foregår i

Nepal raskt betegnes som korrupsjon. Samtidig blir lignende praksis i hjemlandene ikke definert likt, men som *noe man alltid har gjort* ettersom den generelle oppfatningen er at hjemlandene er ukorruperte. Holdninger til gråsoner for korrupsjon oppfattes som problematisk og varierende, ettersom det i stor grad er opp til aktørene selv å sette grensene, da de ikke har noe lovverk å forholde seg til.

Et interessant funn i studien er at det ikke bare er *viljen* til å unngå korrupsjon som bestemmer utfallet, men også *evnen*. Bedriftenes størrelse og tilgang til ressurser i form av både kapital og påvirkningskraft på byråkratiet har en innvirkning på deres evne til å unngå korrupsjon. Store selskaper kan velge flere strategier for å unngå å havne i situasjoner hvor de kan bli bedt om å betale korrupsjon og de benytter seg også i større grad av gråsoner for korrupsjon, hvor agentvirksomhet er det mest sentrale. De små bedriftene har langt mindre valgmuligheter og påvirkningskraft, noe som oftere fører dem til situasjoner hvor de blir bedt om og i noen tilfeller betaler bestikkelser. Til tross for at aktørene fra både små og store selskaper hevder at de er avhengige av å benytte slike strategier for å kunne operere i landet, kan man se at deres oppfatninger av og holdninger til korrupsjon har en påvirkning på deres handlinger. Ved å ta det for gitt at korrupsjon er så fremtredende i Nepal kan man i noen tilfeller lukke dørene for andre løsninger.

Forord

Å skrive masteroppgave har vist seg å være en ensom prosess. Det har imidlertid under arbeidet vært en rekke personer som har vist meg støtte og som har hjulpet meg med å komme i mål med oppgaven.

Jeg vil først og fremst takke mine informanter som har vært villige til åpenhjertig å fortelle om et så sensitivt tema som korrupsjon. Uten å få høre deres tanker og refleksjoner rundt det å drive næringsvirksomhet i en kultur som av mange oppfattes som svært annerledes, ville jeg ikke ha kunnet skrive denne oppgaven.

Jeg skylder også min veileder Arild Engelsen Ruud en stor takk for veiledning og oppmuntring i løpet av prosessen. Når undertegnede har møtt store utfordringer har det alltid vært til stor hjelp å snakke med Arild. Han har en spesiell evne til å oppmuntre og få folk til å innse at det meste *er* mulig. Mine med studenter og veileder i feltarbeidsmetoder Anders Gustavsson skal også takkes for gode og konstruktive kommentarer under arbeidsprosessen.

Mitt opphold som student hospitant ved den norske ambassaden i Katmandu var veldig lærerikt og ga meg innsikt i nye problemstillinger knyttet til korrupsjon. Jeg er veldig takknemlig for at jeg fikk denne muligheten og vil spesielt takke Einar Rystad for å ha delt sin kunnskap om Nepal med meg og for interessante samtaler rundt emnet korrupsjon.

Jeg vil også takke min familie for at de alltid har støttet meg. Mine foreldre, min kjære Julia og sist og også minst av oss Daniel, som har vist stor tålmodighet de gangene jeg har måttet prioritere studier fremfor å være sammen med han.

Oslo, november 09

Truls A. Enger

Innholdsfortegnelse

1. Innledning	1
1.1. Problemstilling.....	2
1.2. Studiens relevans.....	2
1.3. Oppgavens struktur.....	3
2. Teoretisk Bakgrunn	3
2.1. Hva er korrupsjon?.....	3
2.2. Oppfatningen av korrupsjon som et problem.....	4
2.3. Privat næringsliv og holdninger til korrupsjon.....	6
2.4. Gråsoner for korrupsjon.....	8
2.5. Korrupsjon i Nepal.....	11
3. Metode	12
3.1. Metodologiske utfordringer.....	13
3.1.1. Grounded Theory.....	13
3.1.2. Semi-strukturerte intervjuer.....	14
3.2. Forskningsprosessen.....	15
3.2.1. Utvalg av informanter.....	15
3.2.2. Intervjuene.....	16
3.3. Analyseringsprosessen.....	17
3.4. Reliabilitet, validitet og generaliserbarhet.....	19
4. Resultater	20
4.1. Oppfatninger av korrupsjon i Nepal.....	20
4.1.1. Bedriftsledernes oppfatninger av korrupsjon i Nepal.....	21
4.1.2. Førstehånds erfaring med korrupsjon.....	22
Bestikkelser.....	22
Utpressing.....	23
Favorisering.....	23
Underslag.....	24
4.1.3. Andre faktorer som bidrar til oppfatningen om at Nepal er korrupt.....	25
”Vedtatte sannheter” om Nepal.....	25
Kulturforskjeller.....	26

Lite miljø.....	27
4.2. Holdninger til korrupsjon og gråsoner.....	28
4.2.1. Faktorer som skaper negative holdninger til korrupsjon.....	29
En moralsk plikt til å unngå korrupsjon.....	29
Holdninger som en investering.....	29
4.2.2. Faktorer som kan bidra til forandring av aktørenes holdninger til korrupsjon.....	30
Forandret forståelse av korrupsjon.....	30
Korrupsjon, jeg omfavner det!.....	31
4.2.3. Holdninger til gråsoner for korrupsjon.....	32
4.3. Europeiske næringsdrivendes handlinger i møte med korrupsjon.....	35
4.3.1. Store selskapers handlinger i møte med korrupsjon.....	36
Gå foran som et godt eksempel.....	36
Utmattelsestaktikk.....	36
Bruk av nettverk.....	37
Bruk av gråsoner for å unngå korrupsjon når andre strategier ikke fungerer.....	38
4.3.2. Små bedrifters handlinger i møte med korrupsjon.....	40
Kontroll over hele prosessen.....	40
Forhandling om bestiktelser.....	41
Bruk av gråsoner for å unngå korrupsjon når andre strategier ikke fungerer.....	42
”Nødvendige tilpasninger” – Bestiktelser.....	42
5. Konklusjon.....	45
5.1. Oppfatninger av korrupsjon.....	45
5.2. Holdninger til korrupsjon.....	47
5.3. Holdninger til gråsoner.....	48
5.4. Handling.....	49
Referanselitteratur.....	51

“So you want to write about corruption?
How many pages are you going to write?
One million?”¹

¹ En nepalsk forretningsmanns kommentar til temaet for denne oppgaven.

1. Innledning

Temaet for denne oppgaven er korrupsjon, et emne de fleste vet noe om, men som det samtidig kan være vanskelig å forklare hva innebærer. Til tross for at korrupsjon i de fleste sammenhenger foregår skjult, hvor de som ikke er involvert ofte bare hører rykter, mistanker eller historier om andre som har opplevd det opptar problematikken med korrupsjon en rekke mennesker. Det er ikke uvanlig å høre påstander om at korrupsjon utgjør en så stor trussel i enkelte land, at den er til direkte fare for befolkningen. Et eksempel på dette er Advokaten Ilias Bantekas, som hevder at korrupsjon utgjør et så stort problem og har så skadelige konsekvenser at de som er involvert i noen tilfeller burde bli anklaget for forbrytelser mot menneskeheten.¹

Det er en rekke utfordringer som blir synlige når man skal forsøke å fordype seg i feltet korrupsjon. Ettersom det foregår skjult, kan mekanismene for korrupsjon være vanskelig å oppdage, samtidig kan det være problematisk å vite hva forskjellige aktører inkluderer i korrupsjonsbegrepet. Det finnes en rekke forskjellige definisjoner av begrepet og til tross for at et par av dem er førende, kan det være ulikt hvilke handlinger forskjellige aktører kjenner som eller vil kalle korrupsjon.

Denne studien vil fokusere på hvordan europeere som driver næringsvirksomhet i Nepal forholder seg til korrupsjon. Korrupsjon er en kjent problematikk i regionen Sør-Asia, noe man blant annet kan se på Transparency Internationals årlige korrupsjonsindekser.² Det er imidlertid interessant at flere former for korrupsjon er vanskelig å bevise og det er verdt å merke seg at *oppfatninger* av korrupsjonsnivået i et land fort kan misfortolkes som faktaopplysninger. Aktører som driver næringsvirksomhet i andre kulturer kan være påvirket av dette, ettersom de *vet* at korrupsjon er et problem i landet, noe som kan føre til at enkelte handlinger oppfattes på en annen måte mens praksis man er vant med hjemmefra ikke reflekteres over i like stor grad. Til tross for at Sør-Asia og Nepal oppfattes som land med mye korrupsjon, velger en rekke internasjonale selskaper å etablere seg der og det vil i denne studien vises hvordan europeiske selskaper i Nepal oppfatter korrupsjon, hvilke holdninger de har til korrupsjon og hvordan de handler i møtet med korrupsjon.

¹ Ilias Bantekas: "Corruption as an International Crime and Crime against Humanity. An Outline of Supplementary Criminal Justice Policies", i: *Journal of International Criminal Justice*, Vol. 4, Issue 3 (2006): 466-484.

² http://www.transparency.org/news_room/in_focus/2008/cpi2008/cpi_2008_table Lastet ned: 21.10.2009.

Denne studien er en del av masterprogrammet i Sør-Asia studier ved Universitetet i Oslo. I løpet av studieperioden tilbrakte jeg åtte måneder som hospitant ved den norske ambassaden i Katmandu. I løpet av oppholdet kom jeg i kontakt med en rekke personer som var involvert i en eller annen form for næringsvirksomhet i Nepal. De mange beskrivelsene som ble gitt av hvordan korrupsjon florerte og var en daglig del av å drive virksomhet i landet var svært interessante. Samtidig var det umulig å ikke legge merke til hvordan en rekke av aktørene fortalte historier andre hadde opplevd og hvordan de *visste* at korrupsjon var et utbredt problem, til tross for at de ikke hadde opplevd det i den grad de fremstilte Nepal.

Svært få mennesker i Nepal dømmes for å begå korrupsjon, det er i mange tilfeller vanskelig å oppdage og bevise. Dette behøver naturligvis ikke å bety at det ikke finnes eller er et stort problem, men når aktører på forhånd *vet* at korrupsjon er utbredt fører dette til misstenksomhet, hvor veien er kort til å benytte fenomenet som en forklaring på andre problemer, noe som kan bli forsterket om man er en aktør i en fremmed kultur.

1.1. Problemstilling

Hovedproblemstillingen i denne oppgaven er rettet mot hvordan europeere som driver næringsvirksomhet i Nepal forholder seg til korrupsjon. For å kunne gi svar på problemstillingen, har jeg funnet det formålstjenelig å benytte følgende forskningsspørsmål:

Hva slags oppfatninger har de næringsdrivende av korrupsjon i Nepal?

Hva slags holdninger har de til korrupsjon og gråsoner for korrupsjon?

Hvordan handler de i møte med korrupsjon?

1.2. Studiens relevans

Studiens målsetting er å forsøke gi innsikt i hvordan korrupsjon kan være problematisk for aktører som ønsker å drive næringsvirksomhet i land med et oppfattet høyt korrupsjonsnivå. Samtidig vil studien forsøke vise hvilke mekanismer og faktorer som bidrar til å skape, opprettholde og i noen tilfeller forandre premissene aktørene må forholde seg til. En undersøkelse foretatt av verdensbanken i 2004, hvor over 26.000 bedrifter i 53 land deltok, viste at korrupsjon ble oppgitt som et av de største problemene og hindringene for forretningsdrift.³ Vi har de senere år også sett at norske selskaper med virksomhet i utlandet

³ The World Bank: *World development report 2005: A better Investment Climate for Everyone* (Washington D.C.: The World Bank 2004).

har blitt beskyldt for å være involvert i korrupsjon.⁴ Det er dermed nærliggende å tro at det fortsatt er behov for mer kunnskap om dette feltet.

Korrupsjon har de siste tiårene blitt et stadig mer omtalt tema, både internasjonalt og i Norge. En konsekvens av dette er at det stadig har blitt og blir innført nye lover og regler mot korrupsjon som i stor grad har påvirket rammebetingelsene for internasjonalt næringsliv, bistand, men også for personer i Norge. Det er få år siden det ikke ble stilt spørsmålstegn ved å sende en liten hilsen og kanskje en eske konfekt til en hyggelig og hjelpsom saksbehandler i kommunen, en praksis som ikke lenger er akseptert. Begrepet korrupsjon har imidlertid eksistert i lang tid, men grensene for hvilke handlinger som inngår har blitt forandret. Et sentralt poeng i denne oppgaven er å vise hvordan nettopp denne grensesettingen kan være problematisk, både fordi grensene kan variere mellom forskjellige nasjoner og kulturer, men også på et personlig nivå mellom aktørene.

1.3. Oppgavens struktur

Ettersom antall sider er begrenset har jeg funnet det formålstjenelig å dele rapporten inn i fem deler. Del 1. er et innledningskapittel som redegjør for målene med oppgaven. Del 2. presenterer den teoretiske bakgrunnen som er relevant for problemstillingen. Del 3. redegjør og drøfter de metodologiske og etiske utfordringene ved studien. Del 4. presenterer det empiriske materialet som har blitt innsamlet i løpet av arbeidet med denne oppgaven. Del 5. drøfter det empiriske materialet i forhold til relevant litteratur fra teori delen.

2. Teoretisk Bakgrunn

2.1. Hva er korrupsjon?

Det finnes en rekke forskjellige definisjoner av korrupsjon som inkluderer handlinger som bestikkelser, underslag, utpressing, svindel, bedrag, favorisering og nepotisme. En utbredt og anerkjent definisjon er den som brukes av Verdensbanken, hvor korrupsjon betegnes som misbruk av offentlig makt til egen fordel.⁵ Denne definisjonen fokuserer imidlertid kun på forhold hvor offentlig sektor er involvert og inkluderer for eksempel ikke handlinger som foregår innen privat næringsliv.

En klarere definisjon jeg har funnet det formålstjenelig å benytte når man også skal inkludere handlinger som foregår i privat næringsliv benyttes av Transparency International:

⁴<http://www.uniforum.uio.no/nyheter/2003/10/etterlyser-forskning-paa-korrupsjon-i-noreg.html> Lastet ned 15.04.2009.

⁵ <http://www1.worldbank.org/publicsector/anticorrupt/corruptn/cor02.htm> Lastet ned 02.03.2009.

”Korrupsjon er misbruk av makt i betrodde stillinger for personlig gevinst”. TI skiller mellom korrupsjon "ifølge regelen" og korrupsjon "på tross av regelen". Det første omfatter bestikkelser for å oppnå en fordelaktig behandling som mottakeren er forpliktet av loven til å utføre. Det siste omfatter derimot bestikkelser for å oppnå en behandling som mottakeren ikke har lov til å utføre.⁶

Det er viktig å huske på at korrupsjon ikke utelukkende dreier seg om penger, men en form for maktmisbruk, hvor det kan være uklare grenser mellom hva som er ulovlig misbruk og hva som er omstridt, men ikke ulovlig. Ettersom alle land har ulike lovverk vil også disse grensene være forskjellige og lovverkenes definisjoner behøver ikke nødvendigvis å samsvare med den generelle forståelsen av fenomenet. Den tidligere lederen for Transparency International i Nepal, Devendra Raj Panday viser for eksempel hvordan forventninger om gjenytelser kan være problematisk. Til tross for at det i noen sammenhenger er forventet at man gjengjelder en tjeneste, kan forskjellen mellom en korrupt og en legal handling være vanskelige å skille.⁷ Et liknende argument er blitt fremsatt av sosiologen Robin Theobald som hevder at mangelen på *en* universell definisjon skaper problemer, ettersom en rekke handlinger med egne juridiske begreper samles og kalles korrupsjon, mens andre lignende handlinger havner utenfor denne kategorien. Aktører kan ha vanskeligheter med å trekke klare linjer mellom akseptable, lovlige handlinger og de som betegnes som uakseptable og ulovlige fordi det ofte ikke er noe samsvar mellom hvordan disse linjene trekkes.⁸ For aktører som for eksempel driver næringsvirksomhet i en annen kultur, kan det være problematisk å oppdage og forholde seg til slike grenser, fordi de kan være annerledes enn hva man er vant med, noe som understreker viktigheten av kulturforskjeller når man snakker om korrupsjon.

2.2. Oppfatningen av korrupsjon som et problem

Et sentralt spørsmål i denne studien er hva slags oppfatninger europeiske næringsdrivende har av korrupsjon i Nepal. En oppfatning av at korrupsjon er et problem i enkelte land kan bygge på personlige erfaringer, men det kan også være andre faktorer som bidrar til å skape dette inntrykket.

⁶ <http://www.transparency.no/index.php?c=13&kat=Hva+er+korrupsjon%3F> Lastet ned 02.03.2009.

⁷ Devendra Raj Panday: *The "State for Sale" and the System of Reciprocal Exchanges* (Kathmandu: Transparency International Nepal 2006): 4.

⁸ Robin Theobald: *Corruption, Development and Underdevelopment* (Durham: Duke University Press 1990):. 64-65.

Transparency International har siden de ble opprettet i 1993 jobbet med å avdekke og forklare korrupsjon. De utgir årlig en indeks hvor de fleste land i verden blir rangert etter deres korrupsjonsnivå. Med noen unntak gir indeksen et klart inntrykk av at korrupsjon først og fremst er et stort problem i ikke-vestlige land.⁹ Bruken av disse indeksene er imidlertid omstridt og har møtt kritikk for at korrupsjon i mange tilfeller ikke er mulig å måle.¹⁰ Det er også interessant at korrupsjon som foregår kun vil komme negativt ut for landet det begås i, selv om aktørene kan være fra et annet land.

Ettersom indeksene i stor grad er basert på intervjuer av personer i de respektive landene og representerer deres oppfatninger av situasjonen kan indeks plasseringene også ha en selvforsterkende effekt ved at man på forhånd *vet* at korrupsjon er et problem i landet.¹¹

I følge litteraturhistorikeren Edward Said har det blitt skapt et bilde av orienten, hvor individene blir beskrevet med en annen økonomisk mentalitet og moral. Orientalerne blir fremstilt som uærlige og uredelige, som truer den demokratiske og moralske verdenen.¹² For aktører som for eksempel driver næringsvirksomhet i Nepal kan en slik overbevisning bidra til å påvirke deres tolkninger og oppfatninger av sosiale fenomener, slik som korrupsjon. Fokuset på korrupsjon er også i stor grad rettet mot ikke-vestlige land og ifølge historikeren Ketil Hansen har dette bidratt til å skape bildet av et "Ærlig Vest-Europa" og et "Uærlig og korrupt Sør", hvor de vestlige aktørene er de redelige, med de riktige normene.¹³ Antropologen Sigrun Eide Ødegaard viser et eksempel på hvordan slike forutinntattheter skapes og opprettholdes blant utlendinger i India og Nepal, og hvordan disse bidrar til å påvirke deres oppfatninger. I stedet for å ta kontakt med lokalbefolkningen og søke forståelse, skaper aktørene et bilde av "de andre", basert på historier og rykter innad i gruppen, noe som fører til at aktørene på forhånd *vet* hva de kan forvente av nepalere og indere.¹⁴

Når man *vet* at korrupsjon er utbredt kan fenomenet bli brukt som en forklaringsmodell for problemer som skyldes andre årsaker. Antropologen Akhil Gupta viser til hvordan politiske ledere kan benytte korrupsjon som en forklaring på problemer. Politikere fremmer anti-korrupsjon og forsøker å vise at de handler på folkets vegne, uten at korrupsjon

⁹ http://www.transparency.org/news_room/in_focus/2008/cpi2008/cpi_2008_table Lastet ned: 21.10.2009

¹⁰ Fredrik Galtung: "Measuring the immeasurable: Boundaries and Functions of (Macro) Corruption Indices" i: Sampford Charles (red): *Measuring Corruption* (Aldershot: Ashgate 2006): 101-130

¹¹ http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2008/faq#interpreting4 Lastet ned: 13.03.2009.

¹² Edward W. Said: *Orientalismen* (Oslo: De norske Bokklubbene 2001):. 293-324.

¹³ Ketil Hansen *Curbing Corruption in Africa? : Anti-corruption strategies and corruption of everyday practices* (Oslo: Norwegian Church Aid, Occasional Papers Series, no. 3. 2001):15-17.

¹⁴ Sigrun Eide Ødegaard: "Travellers and neo-orientalism: old burden in new disguise" i: S. Egden (red): *Sosialantropologi. Årgang 9, Hovedfagsstudentenes Årbok* (Oslo: UIO 1996).

nødvendigvis er et problem der politikerne ønsker å bekjempe det. Ved å pålegge nye regler på statsansatte og love nye rettigheter til befolkningen kan de oppnå en status som velgjørere, mens byråkrater på lavere nivå får skylden for korrupsjon uten at de nødvendigvis har gjort noe galt.¹⁵ En slik praksis kan skape et inntrykk av at korrupsjon er et større problem enn det nødvendigvis er, noe antropologen Jonathan Parry også viser til. Parry gir et godt bilde av hvordan fokuset på korrupsjon i India har ført til at situasjonen oppfattes som ute av kontroll. Korrupsjon fremstår som en epidemi, i stand til å destabilisere staten og ødelegge demokratiet. Denne epidemien vokser stadig og får sin næring nettopp fra at *alle* snakker om det, noe som forsterker oppfatningen.¹⁶ På denne måten skapes eller opprettholdes en oppfatning om at korrupsjon er et utbredt problem og det vil videre i studien bli lagt vekt på om disse faktorene også bidrar til å påvirke europeiske næringsdrivende sine oppfatninger av korrupsjon i Nepal.

2.3. Privat næringsliv og holdninger til korrupsjon

Siden fokuset på korrupsjon dukket opp på begynnelsen av 1990 tallet har også privat næringsliv måttet forholde seg til det. Norske selskaper med virksomhet i utlandet fikk for eksempel frem til 1995 skattefradrag for utgifter de måtte ha i forbindelse med bestikkelser av offentlig ansatte eller forretningspartnere i det aktuelle landet for å få en kontrakt eller lisens. Disse bestikkelsene eller ”Commissions” som de ofte ble kalt var ikke lenger fradragsberettiget fra 1995, men praksisen ble ikke erklært ulovlig før i januar 1999.¹⁷ Lignende lover for å bekjempe tilbudet av bestikkelser har blitt implementert i andre europeiske land og det har blitt lagt vekt på internasjonalt samarbeid for å bekjempe korrupsjon. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) innførte i 1999 en anti-bestikkelses konvensjon som kriminaliserer enkeltpersoner og bedrifter som bestikker offentlige tjenestemenn i andre land eller i internasjonale institusjoner.¹⁸ FN har også arbeidet for at internasjonalt næringsliv skal ta sosialt ansvar og i 2004 utvidet de deres retningslinjer i Global Compact med bestemmelsen: ”Businesses should combat corruption in all its forms, including extortion and bribery.”¹⁹

¹⁵ Akhil Gupta: ”Blurred Boundaries: The Discourse of Corruption, the Culture of Politics and the Imagined State” i: *American Ethnologist*, Vol. 22, No. 2. (Mai 1995):376-391.

¹⁶ Jonathan Parry: ”The Crisis of Corruption and The Idea of India: A Worms Eye.View” i: Italo Pardo (red): *Morals of Legitimacy : between agency and system* (New York: Berghahn Books 2000).

¹⁷ Ketil Hansen: *Curbing Corruption in Africa? : Anti-corruption strategies and corruption of everyday practices* (Oslo: Norwegian Church Aid, Occasional Papers Series, no. 3. 2001): 4.

¹⁸ Veronique Pujas: ”Western Europe”, i Jessie Banfield, Robin Hodess og Toby Wolfe (red): *Global Corruption Report 2003* (Berlin: Transparency International 2003): 71-74.

¹⁹ <http://www.unglobalcompact.org/AboutTheGC/TheTenPrinciples/principle10.html> Lastet ned: 24.03.2009

Innen antikorrupsjonsarbeidet har det blitt lagt vekt på å skape holdninger mot korrupsjon, noe Innovasjon Norge sitt råd til potensielle næringsdrivende i land med korrupsjon illustrerer godt:

Innovasjon Norges viktigste råd til potensielle etablerere i denne type land er å ha et bevisst forhold til korrupsjon. Med det mener vi at man skal aldri akseptere korrupsjon som en del av rammebetingelsene ved å operere i et land. Ved god planlegging, god kunnskap om lokale forhold, relasjonsbygging og en bevisst holdning kan korrupsjonsproblemet reduseres til et håndterlig nivå.²⁰

En betydningsfull årsak til denne utviklingen er debatten som har pågått det siste tiåret om bedrifters rolle og ansvar i samfunnet hvor begrepet ”Corporate Social Responsibility” (CSR) har blitt allment kjent. Debatten har vært preget av hvilket ansvar bedrifter bør ta for mennesker, samfunn og miljø som påvirkes av virksomheten. Det har også vært stort fokus på åpenhet og gjennomsiktighet for å forsøke minske muligheter for korrupsjon.²¹ De fleste store, internasjonale selskaper har på bakgrunn av dette formalisert sine moralske normer i form av etiske retningslinjer. Slike retningslinjer kan gi et innblikk i hvordan selskapene forholder seg til korrupsjon eller hvordan de ønsker å fremstå i slike spørsmål. Det kan være flere årsaker til at selskaper ønsker å ha *riktige* holdninger. Om man ser bort fra at det kun gjøres av gode årsaker kan et slikt arbeid skape et positivt omdømme for bedriften og danne holdninger hos sine ansatte som på sikt hjelper dem til å vite hvordan de skal forholde seg til korrupsjon. I motsatt fall kan bedrifter som blir tatt for, eller mistenkes for korrupsjon ikke bare risikere å bli straffeforfulgt, men også tape kunder, avtalepartnere og havne i et dårlig lys.²²

Til tross for at holdninger mot korrupsjon kan være viktig for å unngå korrupsjon er det også andre faktorer som kan påvirke utfallet. Som økonomen Gerald E. Caiden påpeker kan holdninger forandres og påvirkes. Han viser til at det ikke bare er mangel på kunnskap om hvordan man skal forholde seg til og unngå korrupsjon som skaper problemer, men de involvertes vilje og overbevisning. Som han hevder har folk en tendens til å være motstandere av korrupsjon, men ikke mot spesielle korrupte handlinger de selv kan ha fordel av.²³

Økonomen Tina Søreide beskriver hvordan norske bedrifter i utlandet forholder seg til korrupsjon og har flere interessante funn. Korrupsjon oppfattes som et stort problem av

²⁰ <http://www.innovasjon Norge.no/Om-oss/Vi-mener/Investeringer-korrupsjon-og-Innovasjon-Norge/> Lastet ned 11.05.2009.

²¹ Per Kleppe: *Hva betyr Corporate Social Responsibility i Praksis?* (Oslo: FAFO 2006).

²² Geoffrey P. Lantos: ”The ethicality of altruistic corporate social responsibility” i: *Journal of Consumer Marketing* Vol. 19, no. 3 (2002): 205-209.

²³ Gerald E. Caiden: *Where corruption lives* (Bloomfield: Kumarian Press 2001): 6.

informantene i studien hennes og flere oppgir å være ofre for korruperte handlinger. Til tross for at flere av Søreides informanter hevder å være motstandere av korrupsjon, oppfatter de det allikevel som en del av spillereglene og føler at de er nødt til å delta på disse premissene.²⁴ Som det har blitt vist tidligere kan imidlertid andre faktorer bidra til å påvirke aktørens forståelse av disse premissene. Økonomen Susan Rose-Ackerman viser et eksempel på dette ved utenlandske selskaper som etablerer seg i land kjent for et høyt korrupsjonsnivå. Deres oppfatning av lokal praksis kan avvike fra virkeligheten og de kan således være en direkte årsak til økt korrupsjon ved at de skaper en kultur for gaver og bestikkelser som ikke har vært til stede eller forsterkes ved at de overdriver denne praksisen.²⁵ Kulturforskjeller kan dermed være en faktor som påvirker holdninger og mulighetene for å kunne drive næringsvirksomhet innenfor de fastsatte rammene i en bedrifts etiske retningslinjer. Mens man ønsker å vise respekt for andres kulturer, verdier og normer kan en slik innstilling også brukes til å legitimere handlinger man ikke ville gjort i hjemlandet. Det sterke fokuset på korrupsjon de siste tiårene kan føre til at aktører som driver næringsvirksomhet i Nepal havner i en kulturkonflikt mellom lover og regler fra hjemlandene og krav og forventninger i Nepal, og dette vil være sentralt videre i studien.

2.4. Gråsoner for korrupsjon

Som vist tidligere finnes det ikke *en* universell definisjon av korrupsjon og lovverk er forskjellig i ulike land. Aktører som driver næringsvirksomhet i et fremmed land kan dermed havne i et motsetningsforhold mellom handlinger som blir oppfattet som vanlig praksis et sted, men uetiske i hjemlandet, til tross for at de ikke rammes av noe lovverk. Slike områder kalles av Ketil Hansen gråsoner for korrupsjon.²⁶ Økonomen Clare D'Souza viser et eksempel på dette og hvordan forskjellige praksiser kan utgjøre et problem. Hun viser til Øst Asia, hvor forretningsmenn har for vane å utveksle gaver før en handel eller avtale blir inngått. Dette hevder hun gjøres som et tegn på gjensidig respekt og for å sikre fremtidig vennskap uten at det nødvendigvis ligger noen andre forpliktelser til gaven. For vestlige forretningsforbindelser kan dette derimot utgjøre en utfordring, ettersom det blir oppfattet som et forsøk på å påvirke avgjørelsen og dermed er eller grenser til korrupsjon.²⁷ Hadde det derimot vært snakk om en

²⁴ Tina Søreide: *Business corruption: Incidence, mechanisms, and consequences* (Bergen: Norwegian School of Economics and Business Administration 2006): 22.

²⁵ Susan Rose-Ackerman: *Corruption and Government. Causes, Consequences and Reform*, (Cambridge: Cambridge University Press 1999)

²⁶ Ketil Hansen: *Curbing Corruption in Africa? : Anti-corruption strategies and corruption of everyday practices* (Oslo: Norwegian Church Aid, Occasional Papers Series, no. 3. 2001).

²⁷ Clare D'Souza: "An Inference of Gift-Giving Within Asian Business Culture" i: *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics* Vol. 15, no. 1 (2003): 28-30.

forretningslunsj hadde situasjonen kanskje vært annerledes, noe som understreker at det finnes store forskjeller av hva som oppfattes som korrupsjon hos de forskjellige aktørene og at grensen mellom gavegiving og bestiktelser kan være uklar.

Price Waterhouse Coopers gjennomførte en undersøkelse hvor norske forretningsfolk på ledernivå ble spurt hvorvidt forskjellige pengegaver ville skape avhengighet hos deres ansatte. Undersøkelsen har flere interessante funn og avdekker at det finnes store forskjeller i oppfatningen av korrupsjon. Som det vises var det en utbredt forståelse blant lederne at gavens verdi gjenspeilet hvor stor sannsynligheten var for at mottakeren følte seg forpliktet til motytelser. Det ble imidlertid vektlagt at konteksten rundt når gaven ble gitt var vel så viktig og at det ble oppfattet annerledes om noen fikk levert en gave hjemme på kveldstid enn å motta den i offentligheten. Mens gaver gis offentlig, gis bestiktelser ofte i skjul så det er altså ikke selve gaven, men konteksten som avgjør hvorvidt en handling oppfattes som moralsk riktig og legitim.²⁸

Søreide benytter en todeling hvor hun forklarer at det finnes både ulovlig og lovlig korrupsjon. Fordi internasjonale konvensjoner ikke har klargjort grensene for mye av den lovlige korrupsjonen, fungerer den som en gråson. Dette er problematisk fordi det fører til en tvetydighet av begrepet korrupsjon. Søreide trekker frem tre gråsoner hun hevder er vanlig i de fleste land:

- **Facilitation Payments** er bestiktelser man betaler for å få ting gjort. Det kan ofte dreie seg om å betale en offentlig tjenestemann små summer for tjenester man i utgangspunktet har krav på gratis.
- **Markedsføring** rettet mot representanter for en kunde hvor det kan dreie seg om både private og offentlige institusjoner. Denne metoden er også kjent som smøring, hvor gaver og turer blir spandert for å opparbeide seg uformelle relasjoner med potensielle kunder.
- **Politisk press** for å påvirke utfallet av anbudskonkurranser hvor det dreiser seg om store beløp. Det finnes flere former for politisk press og det kan dreie seg om handelsbarrierer, subsidier, gjenkjøpsavtaler, støtte ved valg i internasjonale organisasjoner eller politiske sanksjoner.²⁹

²⁸ Ketil Hansen: *Curbing Corruption in Africa? : Anti-corruption strategies and corruption of everyday practices* (Oslo: Norwegian Church Aid, Occasional Papers Series, no. 3. 2001):3-12

²⁹ Tina Søreide: *Business corruption: Incidence, mechanisms, and consequences* (Bergen: Norwegian School of Economics and Business Administration 2006): 17-19.

Det er imidlertid viktig å bemerke at flere land, blant annet Norge, har innført lovverk mot enkelte former av facilitation payments. Disse lovene omfatter egne borgere som driver næringsvirksomhet i andre land.³⁰

Ettersom næringsdrivende i mange tilfeller ikke risikerer straffeforfølgelse for disse handlingene er det i mye større grad opp til dem selv å sette grensene. Selskap som er etablert i land hvor korrupsjon blir oppfattet som et problem kan ha en vanskelig avveining mellom å ha en nulltoleranse også for disse gråsonene eller å benytte de, ettersom det ikke har noen juridiske konsekvenser. En utbredt praksis innen gråsoner for korrupsjon er bruk av agenter. Som juristen George Moody-Stuart forteller, sender ikke selskaper som er involvert i korrupsjon representanter rundt med penger og kontakter ikke politikere eller byråkrater direkte for å tilby dem bestikkelser. En vanlig praksis er istedenfor å engasjere agenter med tilholdssted i det aktuelle landet til å hjelpe dem. Disse agentene innehar kunnskap om hvordan man kan løse de fleste praktiske problemer slik som skatt, toll, restriksjoner, betalinger og sikkerhet. Ting som i utgangspunktet er legitime handlinger som enhver bedrift er nødt til å forholde seg til. Som Moody-Stuart viser kan også agenter være verdifulle fordi de ”kjenner de riktige folkene” og kan fungere som mellommenn i forhandlinger. Dette hevder han er problematisk, ettersom agentene havner i en dobbeltrolle. Mens de på den ene siden jobber for selskapet de er ansatt av og ofte har en avtalt provisjon for arbeidet, kan de benytte personlige kontakter til å få i stand avtaler. Stuart kritiserer selskaper som driver en slik praksis for å lide av ”strutse syndromet”, ved at de ikke er kritiske nok til hvilke metoder agentene bruker. Han argumenterer for at provisjonen man betaler agentene ofte ikke gjenspeiler det arbeidet de har lagt ned for bedriftene. Om det er snakk om en liten kontrakt til en verdi av 10000 \$ kan en provisjon på 5 prosent kanskje forsvares, men om kontrakten er på 1000 000 \$ er det grunn til å spørre hva deler av den går med på å dekke.³¹ Økonomen Adrian Henriques hevder at bruken av agenter er utbredt blant selskaper som etablerer seg i andre land og at selskaper som benytter seg av dem i stor grad er klar over at agentene bestikker sentrale personer for å få gjort en jobb, selv for små tjenester. Slik kan selskapene unngå å havne i situasjoner hvor de selv blir bedt om å betale, men opprettholder samtidig den samme praksisen ved at de får noen andre til å gjøre jobben. For selskapenes del er det ikke interessant å vite hva agentene gjør, de har fått det de ønsket uten å bestikke noen og kan

³⁰ Knud Andersen, Odd Iglebæk: *Si nei til korrupsjon –det lønner seg! Informasjon til norsk næringsliv i utlandet* (Oslo: Utenriksdepartementet 2008): 7.

³¹ George Moody Stuart: *Grand Corruption* (Oxford: World view Publishing 1997): 26-29.

holde hodet høyt.³² Ettersom det finnes få fastsatte rammer for næringsdrivendes forhold til gråsoner for korrupsjon kan forskjellige aktører ha vidt forskjellige holdninger til denne praksisen. Denne studien vil forsøke å finne ut hvilke holdninger europeiske næringsdrivende i Nepal har til gråsoner for korrupsjon og i hvilken grad de selv benytter denne praksisen.

2.5. Korrupsjon i Nepal

Det finnes lite litteratur som omhandler privat næringsliv og korrupsjon i Nepal og av tilgjengelig litteratur fokuserer det meste på bistandsprosjekter eller korrupsjon innen nepalsk byråkrati og politikk.

Korrupsjon er ikke et ukjent fenomen i Nepal og det har lenge vært et fokus på problemet i den offentlige debatten. Landet var inntil 1990 et eneveldig monarki, men etter store protester kjent som "The Peoples Movement" ble det innført omfattende reformer og et konstitusjonelt monarki.³³ Et av hovedpunktene til bevegelsen var kampen mot korrupsjon for å forbedre den økonomiske og politiske situasjonen i landet.³⁴ De siste tiårene har imidlertid vært preget av urolighet og politiske stridigheter. I 1996 startet Maoistene et opprør som førte landet ut i en ti år lang borgerkrig og frem til fredsavtalen i 2006 ble landets økonomi hardt skadelidende av konflikten.³⁵ Som en konsekvens av dette har ikke korrupsjon stått øverst på dagsordenen og Nepal har blitt kritisert for å være "et lovløst land hvor korrupsjonen blomstrer".³⁶

TI sin korrupsjonsindeks for 2008 viser også at korrupsjon oppfattes som et stort problem i landet, hvor Nepal plasseres på en 121 plass av de 180 landene som er med i undersøkelsen.³⁷ Som det er vist tidligere er det imidlertid vanskelig å kunne gi noen sikre indikasjoner på korrupsjonsnivået i et land og vi kan også se dette i Nepal, hvor det finnes få saker hvor personer er tiltalt og dømt for korrupsjon. Nepal har en uavhengig institusjon som jobber med å etterforske og straffeforfølge personer mistenkt for korrupsjon, Commission for the Investigation of Abuse of Authority (CIAA). CIAA jobber imidlertid kun med korrupsjon som foregår i offentlig sektor og har lite fokus på private selskaper.³⁸ En oversikt over hvilke

³² Adrian Henriques: *Corporate Truth: The limits to transparency* (London: Bath Press 2007): 137-142.

³³ John Whelpton: *A History of Nepal* (Cambridge: Cambridge University Press 2005): 112-124.

³⁴ Rabindra, Khanal: *Transparency and Accountability Against Corruption in Nepal*, (Kathmandu: Modern Printing Press 2000):5-7.

³⁵ Sunil Sondhi: *CORRUPTION The South Asian Experience* (New Delhi: Sanjay Prakashan 2002):150-151.

³⁶ Naryan Manandhar: *Corruption and Anti-Corruption* (Kathmandu: Transparency International Nepal 2005):109.

³⁷ http://www.transparency.org/news_room/in_focus/2008/cpi2008/cpi_2008_table Lastet ned: 21.10.2009

³⁸ Naryan Manandhar: *Corruption and Anti-Corruption* (Kathmandu: Transparency International Nepal 2005):.109.

saker de etterforsket og førte for rettsapparatet i 2007 viser også at mesteparten gjaldt småsaker som dokumentforfalskning.³⁹

De siste årene har det vært et stadig økende antall avisartikler i Nepal som fokuserer på problemer med korrupsjon, noe som kan tyde på at det oppfattes som et problem av befolkningen.⁴⁰ Den nepalske antropologen Madhusudan Sharma Subedi hevder at de fleste former for korrupsjon er utbredt i Nepal, noe som fører til store problemer for små næringsaktører uten et bredt nettverk, ettersom disse tvinges til å betale bestikkelse for ikke å komme i konflikt med myndighetene eller offentlig ansatte.⁴¹ Viktigheten av å ha et nettverk for å få tilgang til offentlige tjenester, uten å måtte betale bestikkelse blir også understreket av antropologen Alex Kondos, som hevder at det i Nepal er en utbredt praksis å benytte sine nettverk for å få ordnet problemer eller oppnå fordeler.⁴² For aktører som står utenfor og ikke har disse nettverkene kan det imidlertid være problematisk å få den hjelpen og tjenestene man har krav på og denne studien vil forsøke finne ut hvordan europeiske næringsaktører i Nepal opplever situasjonen og hvordan de forholder seg til den.

3. Metode

Denne studien vil undersøke hvordan europeere som driver næringsvirksomhet i Nepal forholder seg til korrupsjon, som i følge Transparency International er et utbredt problem i landet.⁴³ I studien er det tre sammenhengende fenomener som skal beskrives og forklares – aktørers oppfatninger av korrupsjon i Nepal, deres holdninger til korrupsjon, og deres handlinger i møte med korrupsjon. Forskning som tar sikte på å forklare sosiale fenomener krever en metode som både er mottakelig for subjektive betraktninger og i stand til å plassere disse i en bredere sammenheng. Metoden må kunne vise kompleksiteten og variasjoner i fenomener som studeres og basert på dette synliggjøre felles mønstre, i motsetning til å påtvinge et forhåndsutviklet rammeverk som kan marginalisere forskjeller. Metoden må også kunne synliggjøre uoversiktlige prosesser og påvirkende faktorer. Det er vanskelig å

³⁹ CIAA: *Newsletter Number 6, January 2008*, (Kathmandu: CIAA 2005).

⁴⁰ Naryan Manandhar: *Corruption and Anti-Corruption* (Kathmandu: Transparency International Nepal 2005): 95-96.

⁴¹ Madhusudan Sharma Subedi: "Corruption in Nepal: An Anthropological Inquiry" i: *Dhaulagiri Journal of Sociology and Anthropology* Vol. 1. (2005).

⁴² Alex Kondos: "The question of "corruption" in Nepal", i: *Mankind (New South Wales)*, No 17, Vol. 1. (1987):17-19.

⁴³ http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2008 Lastet ned 27.06.2009.

overvurdere viktigheten av å benytte kvalitative metoder når man studerer sosiale fenomener. Formålet med dette kapittelet er å begrunne og beskrive bruken av metode i studien.

Avsnitt 3.1 drøfter metodologiske utfordringer. Her presenteres teoretiske hovedtrekk og metodologiske aspekter av grounded theory, som jeg har valgt som hovedmetode. Metoden for datainnsamling: semi-strukturerte intervjuer vil også presenteres. Avsnitt 3.2 beskriver forskningsprosessen. Det gis en kort skildring av valg av informanter til intervjuene. Intervju prosessen vil også bli beskrevet, da dette er av betydning for å kunne vurdere det innsamlede datamaterialets validitet. Avsnitt 3.3 beskriver analyseringsprosessen, som har vært basert på metoden grounded theory. Avsnitt 3.4 drøfter studiens reliabilitet, validitet og hvorvidt det er mulig å kunne generalisere funnene i studien.

3.1. Metodologiske utfordringer

3.1.1. Grounded Theory

Av de forskjellige kvalitative tilnæringer som blir benyttet for å studere sosiale fenomener ble grounded theory valgt som forskningsmetode i denne studien.⁴⁴ Målet med denne forskningsmetoden er å utvikle et sett godt integrerte begreper som gir en fullstendig forklaring på det sosiale fenomenet som studeres. Grounded theory skal forklare, så vel som beskrive. Den kan også gi en viss grad av prediktabilitet, men bare under spesifiserte forhold.

Grounded theory baserer sin teoriskapning på to prinsipper: pragmatisme og symbolsk samhandling.⁴⁵ Det første prinsippet omhandler den konstante forandringen av et fenomen: ”an important component of the method is to build change, through the process into the method”.⁴⁶ Ettersom oppfatninger av korrupsjon i Nepal, holdninger mot korrupsjon, og handlinger i møte med korrupsjon ikke er statiske fenomener, men stadig endres under forandrende forhold, vil grounded theory som tar hensyn til prosessen være en godt egnet metode for å studere disse fenomenene. Det andre prinsippet innebærer å forkaste en deterministisk tilnærming ved å forstå individer som aktive aktører, i stand til å påvirke verden de lever i: ”Actors are seen as having, though not always utilizing, the means of controlling their destinies by their responses to conditions. They are able to make choices according to

⁴⁴ Anselm Strauss og Barney Glaser: *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research* (New York: Aldine 1967).

⁴⁵ Anselm Strauss og Juliet Corbin: ”Grounded Theory Research: Procedures, Canons and Evaluative Criteria” i: *Qualitative Sociology* Vol. 13, No 1 (1990).

⁴⁶ Anselm Strauss og Juliet Corbin: ”Grounded Theory Research: Procedures, Canons and Evaluative Criteria” i: *Qualitative Sociology* Vol. 13, No 1 (1990): 5.

their perceptions, which are often accurate, about the options they encounter.”⁴⁷ På denne måten forsøker grounded theory ikke bare å identifisere forhold som påvirker aktørers handlinger, men også å vise hvordan de reagerer når omstendighetene forandres og på konsekvensene av deres handlinger. En slik tilnærming vil være nødvendig for å kunne studere slike sosiale fenomener som handlinger i møte med korrupsjon.⁴⁸

Forskningsprosessen, med bruk av grounded theory krever at man benytter to metodologiske aspekter: teoretisk sampling og teoretisk koding. Teoretisk sampling er en gradvis strategi, hvor forskeren samler, koder og analyserer dataene samtidig. Etter hvert som teorien blir synlig og utvikles, påvirkes datainnsamlingen og valg av informanter, grupper etc.⁴⁹ Teoretisk koding er prosessen hvor datamaterialet analyseres og består av tre forskjellige prosedyrer: Åpen koding, aksial koding og selektiv koding. Koding forstås her som: ”representing the operations by which data are broken down, conceptualized, and put together in new ways. It is the central process by which theories are built from data.”⁵⁰ Bruken av teoretisk sampling og teoretisk koding vil bli vist i avsnittet om analyseringsprosessen.

3.1.2. Semi-strukturerte intervjuer

I denne studien har semi- strukturerte intervjuer vært hovedkilden til mine data. Flick påpeker viktigheten av å benytte en egnet metode for datainnsamling når man anvender grounded theory: ”The choice of methods for collecting data is orientated to the research questions and the developmental state of the emerging theory and the blanks still to be filled in it.”⁵¹ Forskning som omhandler sosiale fenomener, slik som oppfatninger, holdninger og handlinger krever en datainnsamling hvor informantene får anledning til å uttrykke sine egne tanker og ideer. Reinharz fremhever hvorfor intervjuer er en egnet metode: ”Interviewing offers researchers access to peoples’ ideas, thoughts and memories in their own words rather than in the words of the researcher.”⁵² For å gi informantene mulighet til å gi utfyllende svar, som også kunne gå utenfor spørsmålene i intervjuguiden valgte jeg å gjennomføre semi-strukturerte intervjuer. Under denne formen for intervjuer stilles mer eller mindre åpne

⁴⁷ Anselm Strauss og Juliet Corbin: “Grounded Theory Research: Procedures, Canons and Evaluative Criteria” i: *Qualitative Sociology* Vol. 13, No 1 (1990): 5.

⁴⁸ Anselm Strauss og Juliet Corbin: “Grounded Theory Research: Procedures, Canons and Evaluative Criteria” i: *Qualitative Sociology* Vol. 13, No 1 (1990): 163.

⁴⁹ Anselm Strauss og Barney Glaser: *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research* (New York: Aldine 1967).

⁵⁰ Anselm Strauss og Juliet Corbin: “Grounded Theory Research: Procedures, Canons and Evaluative Criteria” i: *Qualitative Sociology* Vol. 13, No 1 (1990): 57.

⁵¹ Uwe Flick: *An introduction to Qualitative Research* (London: Sage 2002): 184.

⁵² Shulamit Reinharz: *Feminist Methods in Social research* (Oxford: Oxford University Press 1992): 19.

spørsmål fra intervjuguiden til informantene og forskeren må under intervjuet selv avgjøre når og i hvilke sammenhenger spørsmålene stilles.⁵³

3.2. Forskningsprosessen

3.2.1. Utvalg av informanter

Mitt utvalg av informanter bestod av europeere som driver en eller annen form for næringsvirksomhet i Nepal. Våren 2008 var jeg studentpraktikant ved den norske ambassaden i Katmandu og oppholdet ga meg en rekke fordeler med å komme i kontakt med potensielle informanter, både fordi jeg fikk god tid til å planlegge hvilke personer det kunne være aktuelt å snakke med og jeg fikk god nytte av å møte mennesker med et stort nettverk som kunne sette meg i kontakt med andre.

For å få et mest mulig representativt utvalg var det viktig å komme i kontakt med både små og store bedrifter, ettersom jeg anså at de kunne møte forskjellige typer problemer som ble håndtert på ulike måter. Dette inntrykket ble også forsterket etter at jeg hadde gjennomført den teoretiske samplingen, noe som satte kriteriene for utvalg av de videre informantene. En mer nøyaktig beskrivelse av denne prosessen vil følge i delen om analyseringsprosessen.

Den største av de små bedriftene hadde åtte ansatte og ingen av dem var etablert i andre land. For å illustrere størrelsen på bedriftene vil det være nærliggende å se for seg en liten restaurant eller en produksjonsbedrift med kun noen få ansatte.

Av de store bedriftene var alle internasjonale selskaper med hovedkontor i hjemlandene. De store selskapene hadde 15 ansatte eller flere, de fleste langt over.

Informantene jeg snakket med jobbet i ulike sektorer og kom fra forskjellige europeiske land. Lesere av denne oppgaven kan kanskje ved enkelte anledninger føle at det er lite informasjon om informantene, for eksempel om hvilken bransje de jobber i. Under arbeidet med oppgaven har jeg forsøkt å beskrive informantene i den grad det har latt seg gjøre, uten å oppgi informasjon som kan avsløre deres identitet. Nedenfor følger en oversikt over alle intervjuene. Nasjonaliteten til informantene stemmer i antall med de gjennomførte intervjuer, men har blitt byttet om for å sikre anonymitet.

⁵³ Uwe Flick: *An introduction to Qualitative Research* (London: Sage 2002): 184.

Informant nr:	Nasjonalitet:	Liten/Stor bedrift:	Språk:	Intervjusituasjon:	Brukt båndopptaker	Etablert i Katmandu:	Lengde på Intervjuet:
1	Norsk	Stor	Norsk	På en rolig restaurant	X	X	1t 37 min.
2	Britisk	Liten	Engelsk	Informantens kontor	X	X	1t 10 min.
3	Britisk	Stor	Engelsk	Hjemme hos informanten	X	X	1t 23 min.
4	Fransk	Stor	Engelsk	Informantens kontor		X	1t 22 min.
5	Norsk	Liten	Norsk	Hjemme hos meg	X	X	2t 07 min.
6	Fransk	Liten	Engelsk	På en rolig restaurant	X		1t 06 min.
7	Tysk	Liten	Engelsk	På en rolig restaurant		X	1t 42 min.
8	Norsk	Stor	Norsk	Informantens kontor	X	X	1t 43 min.
9	Britisk	Stor	Engelsk	Informantens kontor	X	X	1t 38 min.
10	Norsk	Liten	Norsk	Hjemme hos meg	X	X	1t 53 min.
11	Britisk	Liten	Engelsk	Informantens kontor		X	1t 12 min.
12	Britisk	Liten	Engelsk	Informantens kontor	X	X	1t 38 min.
13	Britisk	Stor	Engelsk	På en rolig restaurant	X		1t 19 min.
14	Tysk	Liten	Engelsk	I resepsjonen på et hotell	X	X	1t 16 min.

3.2.2. Intervjuene

Ett grunnprinsipp forskere er nødt til å ta hensyn til, angår de konsekvenser det å delta i forskningsprosjektet kan medføre for informantene.⁵⁴ Under intervjuene kunne bedriftslederne jeg snakket med gi meg informasjon om handlinger de visste om eller hadde utført selv, som kunne skade deres omdømme og kanskje være straffbare. I forbindelse med denne studien var det spesielt to områder som var viktige: *informert samtykke* og *anonymitet*. I forbindelse med informert samtykke ble alle informantene i forkant av intervjuene forklart om denne studiens formål og hovedtrekk, og de fikk vite at de når som helst kunne trekke seg fra å delta.

Prinsippet om konfidensialitet og anonymitet går ut på at personer som er gjenstand for forskning, har krav på at all informasjon de gir, blir behandlet konfidensielt og at de skal anonymiseres når resultatene av forskningsprosjektet presenteres.⁵⁵

Intervjuene fant sted både på dagtid og kveldstid, på steder det passet best for informantene. Samtalene foregikk på norsk og engelsk, hvorpå alle de transkriberte intervjuene ble oversatt til norsk for å sikre anonymitet. Båndopptak fra intervjuene ble slettet etter transkriberingen.

At alle informantene visste hva temaet for samtalen ville være før intervjuet tror jeg var en fordel, da korrupsjon er et sensitivt tema som kunne føre til at informantene inntok en defensiv rolle. Jeg startet hvert intervju med å stille spørsmål om informantenes bakgrunn. Dette førte til at informantene ble engasjerte i intervjuet og jeg begynte så å stille mer åpne spørsmål. Jeg benyttet noen av Kvaales kommunikasjonsstrategier under intervjuene, slik som ”utforskende spørsmål” for å få mer utfyllende informasjon om informantenes utsagn og

⁵⁴ Tove Thagaard: *Systematikk og Innlevelse*. (Bergen: Fagbokforlaget 2002)

⁵⁵ Tove Thagaard: *Systematikk og Innlevelse* (Bergen: Fagbokforlaget 2002).

”tolkende spørsmål”, for å klargjøre min tolkning av utsagnene. Som Kvale hevder, fører dette til et bedre grunnlag for at den senere analysen blir pålitelig.⁵⁶ Under samtalene introduserte informantene en rekke nye temaer de ønsket å reflektere rundt og det var i noen tilfeller utfordrende å skille mellom hva som var relevant og hva som var urelevant. Intervjuguiden jeg benyttet var i disse tilfellene til stor hjelp, selv om jeg forsøkte å være så fleksibel som mulig med å la informantene snakke. I tilfeller hvor samtalen beveget seg langt bort fra temaet stilte jeg informantene nye spørsmål, eller kom med oppfølgingsspørsmål til noe interessant de hadde fortalt.

Etter intervjuene understreket flere av informantene at de syntes det var interessant at jeg var interessert i problematikken med korrupsjon og håpet at mer kunnskap om dette feltet kunne føre til løsninger på mange av problemene de møtte.

3.3. Analyseringsprosessen

Jeg har under forskningsprosessen fulgt fremgangsmåten med en samtidig datainnsamling og analyse, som er grunnlaget for teoretisk sampling.⁵⁷ Intervjuene ble umiddelbart transkribert og oversatt, hvorpå første steg i analyseprosessen ble påbegynt: Åpen koding. Teksten ble kodet avsnitt for avsnitt ved at begreper ble plassert ved de ulike formene av fenomenet. For å kunne skille og navngi hver enkelt hendelse ble Strauss og Corbins råd fulgt ved å samtidig sammenligne de ulike begrepene og stille spørsmålet: ”Hva er dette? Hva betyr det?”⁵⁸ Begreper som hadde store likheter ble samlet til en kategori. Denne fremgangsmåten hjalp meg til å identifisere områder hvor det var behov for et sterkere fokus i de neste intervjuene. Etter at jeg hadde foretatt en åpen koding av de første fire intervjuene utviklet jeg mange kategorier. Av disse valgte jeg ni som var relevante for spørsmålene i problemstillingen. Disse kategoriene var: 1) Bedriftsledernes oppfatning av korrupsjon i Nepal. 2) Faktorer som skaper og opprettholder disse oppfatningene. 3) Kontekster som kan påvirke disse faktorenes relevans. 4) Informantenes holdninger til korrupsjon og gråsoner. 5) Faktorer som opprettholder negative holdninger mot korrupsjon og faktorer som bidrar til holdningsendring. 6) Kontekst som kan påvirke disse faktorenes relevans. 7) Faktorer som påvirker holdninger til gråsoner. 8) Handlinger i møte med korrupsjon. 9) Tilgang til ressurser i møte med korrupsjon.

⁵⁶ Steinar Kvale: *InterViews: An introduction to Qualitative Research Interviewing* (London: Sage 1996): 132-135.

⁵⁷ Anselm Strauss og Barney Glaser: *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research* (New York: Aldine 1967).

⁵⁸ Anselm Strauss og Juliet Corbin: “Grounded Theory Research: Procedures, Canons and Evaluative Criteria” i: *Qualitative Sociology* Vol. 13, No 1 (1990): 63.

Etter hvert som jeg foretok flere intervjuer, begynte jeg det andre steget i analyseringsprosessen: aksial koding. Strauss og Corbin hevder at man i denne fasen av analyseringsprosessen ikke skal forsøke å sette de forskjellige hovedkategoriene i sammenheng for å skape en generell teori. Målet er heller å utvikle hver hovedkategori i relasjon til de kausale forhold som skaper dem, konteksten de opererer i, måter de håndteres på og konsekvensene av slike strategier, som vil utgjøre underkategorier.

For å kunne skape en sammenheng mellom hovedkategoriene og underkategoriene foreslår Strauss og Corbin at man benytter følgende kodingsparadigme:

(A) CAUSAL CONDITIONS → (B) PHENOMENON → (C) CONTEXT →
(D) INTERVENING CONDITIONS → (E) ACTION/INTERACTION STRATEGIES
→ (F) CONSEQUENCES.⁵⁹

I løpet av analyseprosessen benyttet jeg delvis dette kodingsparadigmet til å utvikle en rekke hovedkategorier som ble identifisert med åpen koding. Et eksempel på en slik kategori er *Bedriftsledernes oppfatning av korrupsjon i Nepal* som ble utviklet i relasjon til de kausale forhold som forårsaker og opprettholder den. I tillegg forsøkte jeg å identifisere de forskjellige kontekstene som påvirket de kausale forholdenes relevans. Forholdene mellom hovedkategoriene og underkategoriene ble under forskningsprosessen hele tiden etterprøvd med dataene. Dette kontinuerlige skiftet mellom deduktiv tenkning (å utvikle forhold mellom kategoriene fra teksten) og induktiv tenkning, hvor de hypotetiske forholdene konstant blir kontrollert mot teksten er en nødvendighet i teoretisk koding.

Det er viktig å bemerke at i denne studien ble konseptuelle forhold mellom flere hovedkategorier tydelige, tidlig i analyseprosessen. Etter at jeg hadde fullført aksial koding av syv intervjuer ble det klart at bedriftsledernes handlinger i møte med korrupsjon ble påvirket av deres holdninger til korrupsjon og gråsoner, deres oppfatning av korrupsjon i Nepal, samt deres tilgang til ressurser i møte med korrupsjon. Fra dette tidspunktet startet jeg med selektiv koding, hvor jeg fokuserte på å verifisere de forholdene jeg identifiserte mellom hovedkategoriene. I den teoretiske samplingen under dette stadiet av analysen ble valget av informanter påvirket av hvordan jeg anså at de kunne gi innsikt i disse forholdene. For eksempel, ble kategorien *tilgang til ressurser* et viktig holdepunkt i valg av de videre

⁵⁹ Anselm Strauss og Juliet Corbin: "Grounded Theory Research: Procedures, Canons and Evaluative Criteria" i: *Qualitative Sociology* Vol. 13, No 1 (1990): 99.

informantene i studien, da det i stor grad påvirket deres handlinger i møte med korrupsjon. Jeg foretok flere intervjuer og analysen av disse viste det samme mønsteret.

3.4. Reliabilitet, validitet og generaliserbarhet

Mason presenterer tre spørsmål som burde besvares når man arbeider med kvalitativ forskning. Disse spørsmålene omhandler reliabilitet og metodens nøyaktighet, dataenes validitet og hvorvidt analysen er generaliserbar.⁶⁰

Med reliabilitet og metodens nøyaktighet menes at både datainnsamlingen og analysen har vært grundig, ærlig og nøyaktig.⁶¹ I forbindelse med datainnsamling kan intervjuerens reliabilitet bli trukket i tvil ved at det kan ha blitt stilt ledende spørsmål som utilsiktet påvirker svarene fra intervjuobjektet.⁶² For å utvikle mine intervjuferdigheter foretok jeg flere testintervjuer før datainnsamlingen startet. I forhold til tolkningen av dataene var bruken av en konstant sammenligning i løpet av analyseringen, hvor begreper, kategorier og forhold mellom dem konstant ble kontrollert mot nye data til hjelp for å bryte med en subjektiv forhåndsoppfatning.⁶³

Som Mason forklarer, baserer validiteten til metoden for datainnsamling seg om spørsmålet: ” how well matched is the logic of the method to the kinds of research questions you are asking, and the kind of social explanation you are intending to develop?”⁶⁴ Dette spørsmålet er diskutert tidligere i kapitlet og metoden jeg benyttet har lagt grunnlaget for intervjuguiden. (Se for eksempel avsnittet om Intervjuer og Kvales kommunikasjons strategier). Det er imidlertid viktig å påpeke en begrensning i denne studien. Hovedformålet med denne oppgaven er å beskrive hvordan europeiske næringsdrivende forholder seg til korrupsjon og jeg har valgt å benytte semi-strukturerte intervjuer som hovedmetode for datainnsamling. Denne metoden har gitt meg et stort datamateriale om deres erfaringer, oppfatninger, holdninger og handlinger i møtet med korrupsjon. Til tross for et rikt datamateriale, baserer det seg imidlertid kun på deres subjektive fremstillinger hvor informantene kan ha glemt eller unnlatt å fortelle om viktige aspekter. Et sterkere fokus på deltakende observasjon, hvor forskeren selv kunne deltatt og observert alle handlinger og situasjoner informantene var involvert i kunne i dette tilfellet ha forbedret datamaterialets validitet. En slik fremgangsmåte ville imidlertid krevd en stor mengde tid både av meg selv og informantene, noe som ikke har vært mulig innenfor rammene av denne oppgaven. Jeg tror

⁶⁰ Jennifer Mason: *Qualitative Researching* (London: Sage 1996): 145.

⁶¹ Jennifer Mason: *Qualitative Researching* (London: Sage 1996): 146.

⁶² Steinar Kvale: *InterViews: An introduction to Qualitative Research Interviewing* (London: Sage 1996).

⁶³ Anselm Strauss: *Qualitative Analysis for Social Scientists* (New York: Cambridge University Press 1987).

⁶⁴ Jennifer Mason: *Qualitative Researching* (London: Sage 1996): 147.

imidlertid at metodene jeg har benyttet under datainnsamlingsprosessen har sørget for at dataene er valide nok til å utvikle en sosial forklaring på hvordan europeere som driver næringsvirksomhet i Nepal forholder seg til korrupsjon.

I forhold til validiteten av fortolkninger viser det til kvaliteten og hvor strengt man har fortolket og analysert dataene. Logikken i fortolkningene har blitt presentert tidligere. En videre vurdering av min analyse bør gjøres på bakgrunn av resultatene i oppgaven, som viser hvordan mine fortolkninger er basert på empiriske data. Mason hevder det er to måter å forstå generaliserbarhet: empirisk generaliserbarhet og teoretisk generaliserbarhet.⁶⁵ Denne studien forsøker ikke å fremstå som empirisk generaliserbar, hvor mine funn kan brukes til å generalisere en større gruppe. Studien fokuserer imidlertid på teoretisk generaliserbarhet, som er: ”based on the idea that you can use your detailed and holistic explanations of one setting, or sets of processes, to frame relevant questions about others”.⁶⁶ Generaliserbarheten i denne studien er imidlertid begrenset av kontekstuelle forskjeller.

4. Resultater

I denne delen presenteres resultatene i oppgaven. Rekkefølgen av kapitlene i denne delen er logisk organisert etter spørsmålene i problemstillingen og delt inn i tre: 4.1. Informantenes oppfatninger av korrupsjon i Nepal, 4.2. Holdninger til korrupsjon og gråsoner og 4.3. Handlinger i møtet med korrupsjon.

4.1. Oppfatninger av korrupsjon i Nepal

Dette kapittelet vil starte med en kort, deskriptiv oversikt over informantenes fremstilling av korrupsjon i Nepal. Som det vises, oppfattes korrupsjon som et stort problem av europeiske næringsaktører i Nepal og bedriftslederne i studien gir en beskrivelse av Nepal som et land gjennomsyret av korrupsjon. Det ble under forskningsprosessen tydelig at førstehånds kjennskap til korrupsjon bidro sterkt til denne oppfatningen, men samtidig fantes det andre faktorer som forsterket dette inntrykket. Først vil informantenes egne erfaringer med korrupsjon presenteres. Deretter vil det vises hvordan oppfatningen av at *alt er korrupt* også kan påvirkes av andre faktorer som ikke bygger på egne erfaringer.

⁶⁵ Jennifer Mason: *Qualitative Researching* (London: Sage 1996).

⁶⁶ Jennifer Mason: *Qualitative Researching* (London: Sage 1996): 154.

4.1.1. Bedriftsledernes oppfatninger av korrupsjon i Nepal

Korrupsjon ble av informantene i denne studien oppfattet som et stort problem og de europeiske bedriftslederne forklarte at det var store forskjeller fra hjemlandene. Halvparten av dem hadde bodd i landet i mer enn tre år og hadde erfaring med å forholde seg både til offentlig og privat sektor. Beskrivelser som ble brukt om Nepal var et gjennomkorrupt samfunn med dårlig opprettholdelse av lover og regler, og informantene kunne fortelle om hendelser de hadde opplevd både i privat og jobb sammenheng. Det var spesielt den offentlige sektor som ble oppfattet som korrupt og beskrivelser som ble gitt om det nepalske byråkratiet var gjennomgående lite positive slik som ”gjennomkorrupt” og ”ute av stand til å løse problemer uten at de blir betalt for det”.

Selv om informantene forklarte at de var klar over at korrupsjon var et problem i Nepal før de kom til landet uttrykte mange at de var overasket over hvor utbredt det var, både på høyt nivå og når man skulle ordne små formaliteter. Beskrivelsen en britisk informant som hadde vært fem år i Nepal illustrerer hvordan flere av bedriftslederne oppfattet situasjonen:

I forhold til korrupsjon er det så allment godtatt her at ingen reagerer eller vil gjøre noe med det selv om du selv reagerer på det. Det er så utbredt i hele systemet. Det er heller ingen plass å melde fra om det som fungerer i praksis. I byråkratiet har de ingen overordnede som passer på og de trenger ikke være redde for å bli tatt for korrupsjon for det er ingen som kan ta dem på en måte, det er så gjennomsyret.

Det var interessant hvordan den nepalske mentaliteten ble forklart som en problemfaktor som bidro til at korrupsjon var så utbredt i Nepal. Under samtalene med bedriftslederne ble det fortalt at nepalere generelt var mer åpne for å bruke korrupsjon, både fordi det var så vanlig og godtatt og fordi de i mange tilfeller ikke visste at det var ulovlig. Flere av informantene påpekte imidlertid at det også fantes hederlige personer, både politikere og byråkrater, men disse ble omtalt som unntak som var fanget i et system hvor de hadde liten evne til å få gjort noe om de ikke fulgte spillet. Forklaringen en fransk informant ga illustrerer dette godt:

Her i Nepal er det vanlig å betale provisjon til en som formidler kontakt for eksempel mellom bedrifter, men også i situasjoner når man skal ha seg et hotellrom. Så lenge det opplyses om dette kan det ikke kalles korrupsjon, men folk i Nepal ser ikke denne forskjellen og vil forsøke å utnytte enhver situasjon til sin egen fordel. Fordi de gjør en jobb med å formidle informasjon eller kontakt føler de at de har rett til en større andel av pengene involvert, selv om de kanskje får betalt av en oppdragsgiver på forhånd.

[...] Jeg tror det er denne mentaliteten som forårsaker mye av korrupsjonsproblemene her og den er det nesten umulig å forandre.

4.1.2. Førstehånds erfaring med korrupsjon

Bestikkelser

Av de forskjellige formene for korrupsjon, var det krav om bestikkelser som ble forklart at var det mest vanlige, både i jobb og privat sammenheng. Alle informantene kunne fortelle om erfaringer hvor de hadde oppfattet situasjonen slik at de måtte bestikke en person for å få gjennomført det de hadde planlagt. Det var interessant hvilke situasjoner bedriftslederne i studien forklarte at de hadde opplevd krav om bestikkelser. To av informantene kunne fortelle om hendelser der de hadde blitt bedt om å betale bestikkelser til representanter for store, statlige aktører bare for å kunne fremme et forslag for dem, men bedriftslederne forklarte at det vanligste var å få krav ved dagligdagse handlinger. Situasjoner som ble nevnt var ofte små ting som ved fornyelse av visum, levering av søknader om tillatelser fra det offentlige og tollklarering av varer og materiell. En britisk informant fortalte at han oppfattet krav om bestikkelser som en daglig del av å drive virksomhet i Nepal. Han var selv ofte i kontakt med tollere og fortalte at han ikke lenger forventet å få gjort noe uten å bli bedt om å betale bestikkelser. Han forklarte situasjonen slik:

Det er så vanlig med bestikkelser her at de ikke kaller det korrupsjon en gang, det er bare en vanlig praksis. Det kan hende at noen gir dem fem eller ti rupee og da kaller man det gjerne en tjeneste, selv om det er korrupsjon bare på lavt nivå.

Til tross for at informantene oppfattet at problemer med korrupsjon og spesielt krav om bestikkelser var størst i den offentlige sektor var det imidlertid store forskjeller i hvor mye kontakt de forskjellige virksomhetene hadde med det offentlige. Noen var avhengige av en konstant dialog, mens andre hadde en mer sporadisk kontakt. Det var også en viss forskjell i om informantene kom fra små virksomheter eller store selskaper. Mens flere av informantene fra de store selskapene ofte hadde blitt videreført om hendelser der en medarbeider hevdet å ha blitt krevd bestikkelser, hadde flere av informantene fra de mindre virksomhetene førstehånds kjennskap i å omgå de forskjellige statlige institusjonene bedriftene er avhengige av for å drive virksomhet i Nepal. Informantene fra de mindre selskapene fortalte imidlertid det samme om møtet med byråkrater som ofte misbrukte sin posisjon og krevde bestikkelser for å utføre tjenester.

Utpressing

Bedriftslederne fra de mindre selskapene hevdet også at utpressing var et problem, som de selv definerte som korrupsjon. To av dem kunne fortelle om politifolk som krevde penger og om de ikke ble betalt truet de med å finne ”uregelmessigheter” eller feil i godkjenninger. Det største problemet var imidlertid grupper som presenterte seg som maoister eller fagforeninger. Disse gruppene hevdet ofte å representere bedriftens lokalt ansatte og truet med å ødelegge arbeidsplassen om de ikke ble betalt. Flere av informantene som tidligere hadde drevet virksomhet utenfor Katmandu fortalte at det under konflikten mellom staten og maoistene var vanlig at maoistene skattla og krevde beskyttelsespenger i områdene de kontrollerte. I kjølvannet av konflikten hadde imidlertid dette blitt utnyttet av kriminelle grupper til tross for at maoistene nå var en del av regjeringen i landet. En britisk informant som drev en virksomhet utenfor Katmandu fortalte at han ikke nødvendigvis anså det som utpressing å betale maoistene under konflikten, ettersom landet i praksis var delt i to stater. Han hadde imidlertid ikke den samme innstillingen til de nye gruppene som krevde betaling:

Maoistene kjempet i det minste for en sak de trodde på og det blir på en måte enklere å betale dem, selv om man kanskje ikke er enig i ideologien. De opererte jo på en måte som en alternativ stat. Disse nye gruppene er bare kriminelle som ønsker seg raske penger. De gjør ingenting for andre.

Favorisering

Favorisering ble også ansett som et problem og bedriftslederne fra de store selskapene fortalte at de hadde opplevd at kontrakter ble gitt til leverandører på bakgrunn av personlige bekjenskaper istedenfor reelle anbudskonkurranser. Informantene fra de mindre bedriftene hevdet også at de fant det vanskelig å konkurrere i et marked hvor man ikke hadde mulighet for å komme igjennom om man ikke hadde de rette bekjenskapene. En fransk informant som drev et lite selskap fremstilte situasjonen slik:

Alt går på relasjoner her og om du ikke kjenner noen er det ekstremt vanskelig å få til et samarbeid med noen. Jeg vet at mine produkter har en mye bedre kvalitet, men allikevel er det vanskelig å få solgt dem, selv på de store supermarkedene. De selger Cola, Marlboro og Lays, men når det gjelder produkter som er produsert lokalt velger de bare det som familie eller venner har produsert.

I løpet av samtalene fortalte flere av bedriftslederne at de følte det var viktig med et skille mellom offentlig og privat sektor når man snakket om favorisering som en form for

korupsjon. Dette ble understreket av en britisk informant fra et stort selskap som forklarte at de flere ganger hadde vært med å kjempe om kontrakter med det offentlige, men hadde tapt mot andre konkurrenter som hadde dårligere og dyrere anbud. Informanten mente at dette kunne skyldes nære bånd mellom personene som var involvert og forklarte at dette var en type korupsjon som gikk ut over befolkningen og landet generelt, ettersom man fikk et dårligere produkt til en dyrere pris. På den andre siden viste han forståelse for at private selskaper valgte leverandører, samarbeidspartnere og ansatte personer på bakgrunn av personlige relasjoner. Informanten begrunnet det slik:

Det er selvfølgelig enklere når du kjenner noen og vet hva den personen representerer. Man trenger ikke å løpe noen risiko ved å samarbeide med andre selskaper man ikke kjenner til. Har man jobbet med noen andre tidligere og vet at de er pålitelige skal det mye til for å velge noen annen. Det er kanskje en form for favorisering, men det foregår over hele verden.

Underslag

Oppfatningen av at korupsjon er en så daglig del av hverdagen i Nepal ser ut til å kunne føre til en utbredt skepsis mot det nepalske byråkratiet, men også til nepalere generelt hos noen av aktørene. Mangelen på kontrollmuligheter og vissheten om at korupsjon er så utbredt ble av en norsk informant forklart som en utfordring, ettersom man ikke engang kunne stole fullt ut på sine egne ansatte når de gjorde innkjøp for bedriften:

Går man i hvilken som helst butikk og kjøper noe her kan man be om å få en kvittering hvor det er oppført et langt høyere beløp. Når varen så leveres til oss har vi ingen muligheter til å vite om det er den eksakte prisen som er betalt. For mange av varene hadde vi antakelig endt opp med å betale dobbelt så mye. Det er et stort problem at det er så enkelt å underslå penger her.

Flere av informantene forklarte at de oppfattet det som vanskelig å finne en balansegang på hvor mye ansvar de skulle gi sine ansatte ettersom det var så enkelt å underslå penger. Mens man på den ene siden ønsket å gi sine ansatte ansvar og mulighet til å jobbe mest mulig selvstendig fant de det vanskelig å kontrollere om de ansatte utnyttet situasjonen eller betalte bestiktelser på vegne av selskapet. En britisk informant sitt utsagn illustrerer situasjonen godt:

Vi gjør en del innkjøp lokalt og der har vi noen eksempler på at nøkkelpersoner får kickbacks fra leverandører for å sørge for at vi velger dem, men vi greier ikke å få

noen håndfaste bevis. Du må nesten ta personen når de står med buksa nede hvis man skal greie å bevise det og få vedkommende ut av selskapet. Vi ønsker jo mest av alt å kunne statuere et eksempel, men vi greier altså ikke å ta dem. Det hadde vært mye enklere å arbeide her om man kunne stole fullt ut på våre egne ansatte.

4.1.3. Andre faktorer som bidrar til oppfatningen om at Nepal er korrupt

”Vedtatte sannheter” om Nepal

Som det er vist ovenfor hadde alle bedriftslederne i denne studien personlige erfaringer hvor de hadde opplevd krav om korrupsjon. Flere av informantene kunne imidlertid også fortelle om hendelser der de *følte* eller *visste* at det var et krav om at de skulle betale bestikkelser, selv om de ikke var blitt direkte spurt om det. Det kan se ut som at europeiske aktører i Nepal ble påvirket av ”vedtatte sannheter”, som for eksempel informasjon fra Transparency International (TI) og Verdensbanken. Når aktørene på forhånd *vet* hva de kommer til å møte kan dette prege deres forståelse av situasjoner. Eksempelet til en fransk informant som hadde ønsket å starte en bedrift og vært i kontakt med det nepalske byråkratiet illustrerer godt hvordan en situasjon kan tolkes som et krav om korrupsjon, selv om dette ikke nødvendigvis er tilfellet:

Han var ikke interessert i å hjelpe meg i det hele tatt, han bare satt der og lagde problemer. Jeg har aldri opplevd før at noen er så lite interessert i å gjøre jobben sin. Han fortalte at han kunne ta imot søknaden, men at han ikke visste om den ville bli godtatt og at det uansett ville ta veldig lang tid. Det var åpenbart at han ville at jeg skulle betale han for å gjøre arbeidet raskere, selv om han ikke ba om det. Han bare satt og ventet på at jeg skulle tilby han noe. [...] Alle møter problemer med korrupsjon i dette landet, bare se på prosjektene til verdensbanken og hvilke problemer de har hatt med korrupsjon.

Lignende fortellinger ble også fremstilt av flere av de andre informantene, som uten at det fantes et krav *visste* at det dreide seg om korrupsjon. En tysk informant fortalte om en episode hvor han hadde søkt om tillatelse til å starte en liten virksomhet i Katmandu. Informanten hadde hatt hjelp av advokat og andre nepalere til å fylle ut de mange skjemaene som trengtes, men da han skulle levere søknaden hadde byråkraten funnet en rekke feil. Slik informanten opplevde situasjonen tolket han det som at han måtte betale vedkommende for at han skulle få den nødvendige godkjennelsen, selv om han ikke hadde blitt møtt med noe krav:

Byråkratene forventer at man skal betale dem for å gjøre noe her. Man kaller det gjerne "speedmoney" og det må man betale om man vil ha noe igjennom i systemet, ellers finner de bare noen feil eller mangler med papirene dine og du må vente i årevis. Misbruk av makt er veldig utbredt i det offentlige.

At en byråkrat ikke ber om en bestikkelse direkte, men heller er avventende og ikke utfører jobben man er pålagt kan selvfølgelig være en bevisst strategi. På den andre siden kan det imidlertid også vise hvordan informantenes forutinntatthet om at *alt er korrupt* kan lede dem til å oppfatte en situasjon på en bestemt måte, uten at disse problemene nødvendigvis skyldes korrupsjon.

Kulturforskjeller

Som det ble vist ovenfor kunne aktørens forutinntatthet påvirke deres tolkninger av en situasjon, noe som bidro til et forsterket inntrykk av at Nepal er korrupt. Fortellinger fra informantene i denne studien tyder på at også kulturforskjeller var en viktig faktor som bidro til denne oppfatningen. Nepal kan være et utfordrende land å drive næringsvirksomhet i, spesielt for aktører som er vant med eller forventer like spilleregler som i hjemlandene. Prosesser som kan være enkle å gjennomføre i hjemlandet og som ikke krever mye innsats kan vise seg å være mye mer omfattende i Nepal. Under samtalene vektla informantene at de i mange situasjoner ikke følte at de hadde full kontroll over prosesser fordi ting tok mye lengre tid og ble utført annerledes enn hva de var vant med. Det ser ut til at flere av informantenes mangel på kulturforståelse førte til at de benyttet korrupsjon som en forklaring på problemer de møtte, uten at de reflekterte over hva de bakenforliggende årsakene til problemene var.

Utsagnet til en britisk informant illustrerer dette godt:

Det er så mye rare ting som skjer her og noen ganger er det umulig å ha kontroll. Selv den minste avgjørelse involverer ofte tjue personer. Bygger du noe kan du få problemer med arbeiderne fordi de plutselig krever mer penger, selv om du har avtalt lønn med dem på forhånd. [...] Varer du har bestilt kan bli forsinket og du kan ofte ende opp med å måtte betale dobbel pris for frakt, selv om du har underskrevet kontrakter og avtaler på forhånd. Det er ingenting som fungerer som normalt, alle vil ha litt ekstra. Korrupsjon er så utbredt og kan skape problemer i alle ledd.

Under forskningsprosessen ble det tydelig at flere av informantene la mye vekt på tid når de snakket om korrupsjon. I arbeidet var de avhengig av å forholde seg til planlagte prosesser og

mål. Halvparten av informantene var også engasjert for perioder fra to til fire år og ønsket å få gjort mest mulig mens de var i landet. Med unntak av et par forklarte alle at de oppfattet mangelen på tid som et problem som ofte ble utnyttet, både av byråkrater og i noen tilfeller også lokale selskaper de hadde inngått avtaler med. En tysk informant forklarte at bevisst uthaling av tid var en velkjent metode for å kreve bestikklser:

Det er vanlig å utnytte at man ikke har tid til å vente og så kreve at man skal betale for at noe i det hele tatt skal skje. De vet at vi er avhengige av å få gjort ting innen visse tidsfrister og det bruker de for alt det er verdt.

At alt tar mye lengre tid enn man er vant med kan bidra til å forsterke oppfatningen av at man blir presset og må betale ekstra for å få noe gjort. Slik bedriftslederne forklarte situasjonen, kan det imidlertid se ut som at flere av dem ikke hadde tatt høyde for at ting man var vant med å få ordnet i løpet av kort tid i hjemlandene kunne kreve langt mer arbeid i Nepal. En norsk informant som hadde bodd lenge i Nepal ga uttrykk for at han i mange tilfeller syntes utenlandske næringsaktører kunne ha en oppfatning av at korrupsjon var nødvendig til tross for at det ikke var tilfellet:

En ting jeg tenker med korrupsjon, er at jeg tror korrupsjon har mye med tid å gjøre. Korrupsjon er noe man fristes til å gjøre fordi man ikke har tid til å vente på å kjøre en ordentlig prosess på det. Så der blir vi utlendinger også litt skyldige, for vi er her kun en kort tid ikke sant? Og vi vil gjerne gjennomføre noe mens vi er her også har de ikke tid også sier vi bare at vi betaler 100 000 til den personen så får vi det igjennom ikke sant? Og det er et område som vi ikke kan unnskyld oss på sånn som jeg ser det. Vi kan ikke si at det er det systemet som gjør, for systemet er bare slik at ting tar litt lengre tid, men det er vi som er korrupte. Man ønsker jo selvfølgelig å få gjort mest mulig i løpet av den tiden man er her. Allikevel er det viktig å huske på de tre Tène når man planlegger noe her: Ting Tar Tid!

Lite miljø

Som Jonathan Parry viser kan korrupsjon oppleves som et større problem enn det nødvendigvis er, fordi *alle* snakker om det.⁶⁷ Oppfattelsen av at korrupsjon er et utbredt problem kan også forsterkes ved å være en del av et lite og tett miljø, hvor alle *vet* at korrupsjon er et problem. Antallet europeere som driver næringsvirksomhet i Nepal er relativt

⁶⁷ Jonathan Parry: "The Crisis of Corruption and The Idea of India: A Worms Eye.View" i: Italo Pardo (red): *Morals of Legitimacy : between agency and system* (New York: Berghahn Books 2000).

begrenset og flere av bedriftslederne fortalte at de med jevne mellomrom var i kontakt med andre personer i samme situasjon, hvor de utvekslet erfaringer og diskuterte problemer. Rykter og historier kan spre seg raskt i et lite miljø og oppfattelsen av at Nepal er gjennomkorrupt kan ha en selvforsterkende effekt ved at man hører om andres historier, uten at man har noen direkte kjennskap til dem selv. Dette ble også understreket under samtalene, hvor informantene ofte viste til hendelser andre hadde opplevd, men som de selv ikke hadde vært en del av. En norsk informant fra et stort selskap fortalte at han ofte hadde blitt overrasket over å høre hvor utbredt korrupsjon var i Nepal:

Man hører jo historier fra andre her nede som noen ganger får en til å tenke ”Oi! Så ille visste jeg ikke at det var.” Og det får en jo til å bli ekstra oppmerksom når man hører andre fortelle om skrekkeksempler noen har opplevd.

Mens jeg var i ferd med å slå av båndopptakeren etter intervjuet, fortsatte vi å snakke om denne problematikken. Informanten viste tydelig interesse for temaet om hvor utbredt korrupsjon egentlig var i Nepal:

Selv om man kanskje ikke har opplevd det i så mange situasjoner tror jeg det finnes nok av personer her som kan fortelle litt av hvert om korrupsjon. Det er jo bare å snakke med en nepaler og høre hva de forteller, det kan være ganske sjokkerende noen ganger. [...] Det er jo dette som er noe av kjernen i problemet med korrupsjon, om man ikke er midt oppe i det selv så er det veldig, veldig vanskelig å i det hele tatt se at det foregår.

4.2. Holdninger til korrupsjon og gråsoner

Dette kapittelet vil presentere de europeiske næringsdrivendes holdninger til korrupsjon og gråsoner. Som det ble vist i forrige kapittel fremstilles Nepal som et land med utbredt korrupsjon. Aktører som ønsker å drive næringsvirksomhet i Nepal tvinges i noen situasjoner til å ta standpunkt til praksis de har lite erfaring med fra tidligere. I kapitlet vil først informantenes holdninger til korrupsjon presenteres. Overbevisninger aktørene har med hjemmefra er en viktig faktor som fører til at de har en negativ holdning til handlinger de definerer som korrupsjon. Holdninger er imidlertid ikke et statisk fenomen og dette kapittelet vil også vise at en forandring i kontekst kan være en faktor som påvirker de europeiske aktørenes holdninger til korrupsjon. Siste del av kapittelet vil belyse problematikken rundt gråsoner og hvordan uklare grenser bidrar til å skape usikkerhet og en større variasjon i holdninger til denne praksisen.

4.2.1. Faktorer som skaper negative holdninger til korrupsjon.

En moralsk plikt til å unngå korrupsjon

Under flere av intervjuene kom det frem at en viktig faktor som skapte og opprettholdt negative holdninger mot korrupsjon var overbevisningen om hvilke skadevirkninger korrupsjon hadde. Det var tydelig at informantene var påvirket av å ha lest om disse og de hevdet også å kunne se følgene i det nepalske samfunnet ved at for eksempel bistand ikke nådde frem. Det var interessant hvordan korrupsjonens negative virkninger ble forklart. Handlinger som underslag, favorisering, utpressing og bestikkelser ble ikke bare oppfattet som et problem for næringslivet, men som skadelig for hele samfunnet og det var nærmest en moralsk plikt til ikke å involvere seg i slike handlinger. De svakeste i samfunnet ble trukket frem som de største ofrene, ettersom de ble frarøvet tjenester de hadde krav på og som de ikke har ressurser til å betale for. En norsk informant forklarte det slik:

Jeg tror det blir et større skille mellom fattig og rik. Det er de fattige det egentlig går ut over. De rike må betale litt, men det er lite i forhold til hva de får igjen. De slipper å stå i kø og de slipper det ene og det andre. De fattige har ikke noe valg, de må stå lenger i kø for de har ikke penger til å betale seg ut av det. Da blir også skillet større og større, og det bryter jo ned samfunnet.

Holdninger som en investering

I tillegg til moralske årsaker ble også bedriftsøkonomiske hensyn vektlagt som en viktig grunn til å motstå korrupsjon. Bedriftslederne forklarte at korrupsjon kunne gi en kortvarig gevinst, men at å ha holdninger mot korrupsjon kunne være et konkurransefortrinn for fremtiden. Betaling av bestikkelser kunne føre til at man ble oppfattet som en man kunne utnytte. Ved å motstå å betale kunne man gi et tydelig signal om at det ikke var noe å hente ved å be om ekstra betaling. En britisk informant fremstilte det slik:

I det lange løp vil man antakelig tape på å betale bestikkelser, både ved at du taper omdømme internasjonalt og at du blir oppfattet som en melkeku som man hele tiden kan be om mer fra. Ved å ha en sterk holdning mot korrupsjon slipper vi forhåpentligvis disse problemene i fremtiden.

Bedriftslederne i studien understreket også at betaling av bestikkelser kanskje kunne føre til en kontraktsinngåelse eller en godkjenning av en søknad, men disse fordelene kunne ikke måles opp mot konsekvensene det ville ha om bedriften ble mistenkt for korrupsjon. Det var spesielt

informantene fra de store selskapene som var opptatt av de negative følgende det kunne få å bli mistenkt for korrupsjon. Utsagnet til en norsk informant illustrerer dette godt:

Det er selvfølgelig slik at man løper en enorm risiko om man velger å betale bestikkelser. Du oppnår kanskje å få en kontrakt, men om noen skulle finne det ut, eller om noen skulle mistenke at det ikke har vært rent spill kan det få alvorlige negative konsekvenser, både økonomisk og strafferettslig.

4.2.2. Faktorer som kan bidra til forandring av aktørenes holdninger til korrupsjon

Forandret forståelse av korrupsjon

Det ser ut til at de siste årenes sterke fokus på korrupsjon i hjemlandene har vært med på å skape og påvirke de europeiske bedriftsledernes holdninger til korrupsjon. Et interessant funn i denne studien er at deres forståelse av korrupsjon kan forandres i kontakt med en annen kultur. Flere av informantene i denne studien var blitt kritiske til den forståelsen av korrupsjon de hadde lært i hjemlandene, noe som i sin tur bidro til at deres holdninger mot korrupsjon ble utfordret. Under intervjuene stilte en rekke av informantene spørsmålsteget ved at handlinger som foregikk i hjemlandene vel så mye kunne defineres som korrupsjon, men at dette ikke skjedde fordi det ble oppfattet som ”noe man alltid hadde gjort”. For eksempel, reflekterte en norsk bedriftsleder rundt praksisen med å utnytte bedriftens ressurser for private formål. Han oppfattet dette som en utbredt praksis i Europa, men at det sjelden ble omtalt som korrupsjon:

Under tyveri formen så tror jeg den foregår mer i Norge hvor man utnytter bedriften. Har man noe man trenger å skrive ut så gjør man det på jobben, det er jo på en måte tyveri, men det er så lite i den store sammenhengen at det er allment godtatt. Det tror jeg de er mye mer nøye med her på grunn av at selv om det er lite så er det mye for en nepaler. Skriver man for eksempel ut 40 sider så er det gjerne 40 rupee, en timelønn. Hadde du tatt 300 kr i Norge så hadde nok også den bedriften reagert. I begge tilfeller så er det jo korrupsjon. [...] Når man hele tiden får høre at det er så korrupt her blir man etter hvert litt lei og tenker at det egentlig ikke er så stor forskjell. Man ser jo at det foregår hjemme også, så det blir vanskelig å skulle dømme Nepal for å gjøre det samme. Kanskje må vi bare innse at det er en naturlig del av hverdagen?

Korrupsjon, jeg omfavner det!

Det kan se ut som at møtet med Nepal hadde ført til en forandret holdning til korrupsjon hos to av bedriftslederne. Bedriftslederne kunne fortelle at de i tiden de hadde vært i Nepal hadde innsett at korrupsjon i enkelte tilfeller var nødvendig for å oppnå sine mål, til tross for at de i utgangspunktet ikke ønsket denne praksisen. Det var imidlertid interessant at de to hadde vidt forskjellige årsaksforklaringer for hvorfor de hadde skiftet holdning og blitt mer tilbøyelige til å benytte korrupsjon.

Den ene av informantene var fransk og jobbet for et europeisk firma som spesialiserte seg på å minske luftforurensning fra industri. Katmandu er en av byene i verden med høyest luftforurensning, godt hjulpet av en gammel bilpark, forurensende energi kilder og en mengde små fabrikker. Firmaet personen jobbet for hadde utviklet en ny metode som førte til 90 prosent mindre utslipp innen en type produksjon. Det var imidlertid fabrikkeierne selv som måtte investere for å ta i bruk teknologien, uten at de ville få noen direkte gevinst annet enn mindre forurensning og noe bedre kvalitet på produktet. Det var derfor ikke lønnsomt for dem så lenge det ikke fantes lover som krevde at de gjorde det, eller en annen form for belønning. Slik informanten oppfattet situasjonen var det politikernes oppgave å sørge for at luftkvaliteten var god, men de kunne bestikkes av fabrikkeierne og viste ingen vilje til å innføre restriksjoner. Under slike forhold hevdet han det ville være moralsk riktig å bruke korrupsjon som et middel for å gjøre noe godt for hele befolkningen, ved å betale politikerne for å innføre et strengere regelverk. Han var imidlertid ikke selv i posisjon til å ta slike avgjørelser og forklarte frustrert:

Vi har en nullpolicy når det kommer til korrupsjon og så lenge vi ikke kan gi politikerne penger for å gjøre noe med miljøproblemene kommer de heller aldri til å ta noe initiativ selv. [...]Noen ganger må man bare godta at man må bruke andre metoder.

Mens den franske informanten hevdet at hans holdningsendring skyldtes en nødvendig tilpasning til lokale forhold for å utføre gode gjerninger var det derimot motsatt for en britisk informant. Under intervjuet virket bedriftslederen oppgitt og forklarte at man like gjerne kunne tilpasse seg den vanlige praksisen i Nepal, ettersom det ikke var noen som brydde seg uansett. Det var interessant hvordan bedriftslederen forklarte at han også i utgangspunktet hadde vært motstander av korrupsjon og vært påvirket av ideer og meninger fra hjemlandet. Han forklarte imidlertid at han i stor grad hadde resignert og gitt opp troen på at det var mulig å gjøre noe for å forandre situasjonen, spesielt fordi de han omtalte som ”moralpoliti” var de

som bidro mest til å skape problemene. Informanten hadde bodd i Nepal i en årrekke og hadde sett hvordan landet gradvis hadde fått et større nærvær av bistandsorganisasjoner, FN og Verdensbanken. Slik informanten opplevde situasjonen hadde disse bidratt til å skape større problemer med korrupsjon på grunn av deres ukritiske pengebruk og manglende kontroll av samarbeidspartnere. Informanten uttrykte en sterk misnøye med at internasjonale organisasjoner, som hevder å delta i kampen mot korrupsjon ikke levde opp til forventningene de selv hadde skapt og heller bidro til at situasjonen ble langt vanskeligere for de som drev næringsvirksomhet:

Etter at FN og andre organisasjoner kom ble det et krav fra alle offentlige instanser om at de ville ha en del av kaken. Om de ser at du har penger føler de at de har en rett til å få betalt ekstra av deg, selv om de er ansatt i offentlig sektor og får lønn. FN og organisasjonene har alt for mye penger og alt for lite ideer og kontroll over hva de brukes til. Det er ikke så viktig at man får noe igjen for pengene, bare at de brukes. Dette har ført til at folk i byråkratiet og de som leverer tjenester til dem tror at de også kan kreve det samme fra oss som driver business, men vi kan ikke bare sette oss ned og skrive en fin rapport over alt det gode arbeidet vi har gjort, vi må ha et overskudd som vi kan leve av. Noen ganger spør jeg meg selv om jeg virkelig vil forsøke å bekjempe det eller om jeg bare skal gjøre som romerne og si: ”Korrupsjon, jeg omfavner det!”

4.2.3. Holdninger til gråsoner for korrupsjon

Som det vises i teoridelen finnes det ikke *en* universell definisjon av korrupsjon og hvilke handlinger som blir regnet som korrupsjon i et lands lovverk er forskjellig. Tina Søreide omtaler gråsoner som ”lovlig korrupsjon” hvor vi kan si at det er en overlapping mellom juss og moral ettersom praksisen har *likhetstrekk* med ulovlig korrupsjon.⁶⁸ Som det er vist tidligere presenterte bedriftslederne en rekke handlinger de definerte som korrupsjon. Deres oppfatninger av handlinger som er korrupte samsvarte i stor grad med definisjoner som benyttes av blant annet Transparency International. Under samtalen med bedriftslederne kom det imidlertid frem at det også fantes handlinger som de hadde vanskeligheter med å definere. Flere av informantene følte at disse handlingene hadde likhetstrekk med korrupsjon, men at det ikke fantes noe lovverk som klart definerte og satte grenser for praksisen. Mens åpenbar korrupsjon ble ansett som enklere å identifisere og å ha en holdning til var det annerledes med

⁶⁸ Tina Søreide: *Business corruption: Incidence, mechanisms, and consequences* (Bergen: Norwegian School of Economics and Business Administration 2006).

gråsoner, og under samtalene viste de europeiske bedriftslederne stor interesse for denne problemstillingen. Det var interessant at flere av informantene fortalte at de i mange tilfeller fant det vanskelig å vite hvordan de skulle forholde seg til gråsoner og at det i stor grad var opp til dem selv å sette grensene. Utsagnet til en norsk informant fra et stort selskap illustrerer godt hvordan det kan være et uklart skille mellom korrupsjon og gråsoner:

Et eller annet sted så er det en fin balanse. Og, det er jo noe som man kaller facilitation payments som i bunn og grunn er akkurat det samme som korrupsjon, bare i mindre målestokk. Eksempelvis kan du jo si at disse agentene vil klassifiseres som facilitation payments. Hvis du begynner å trekke det over i området som går på å få større kontrakter da er man over i et område som man helt klart vil kalle for korrupsjon. Og så vil du selvfølgelig ha alle mulige varianter mellom der. Det er ikke helt uvanlig å si at facilitation payments, i enkelte land så må det til for i det hele tatt å kunne drive. Men snakker vi om å få halt i land kontrakter, da snakker vi ikke om å drive lenger, så kanskje kan man si at det er en slags grense der?

Det kan se ut til å være en mangel på åpenhet rundt gråsoner, noe som styrket vanskelighetene med å finne en felles grense mellom akseptable og uakseptable handlinger. Slik bedriftslederne utrykte seg, virket det som at mangelen på åpenhet vel så mye skyldes at de fryktet konsekvensene av å være åpne uten at de nødvendigvis hadde så mye å skjule. Dette ble bekreftet av to av informantene fra de større selskapene som fortalte at de syntes det var et behov for å diskutere disse problemstillingene offentlig, men at verken de selv eller andre turte å gjøre det. Ettersom det i stor grad var opp til dem selv å sette grensene ble det risikabelt å fortelle om dette offentlig fordi de fort kunne ende opp med å bli kritisert for korrupsjon. En norsk informant fra et stort selskap forklarte problemstillingen slik:

Om vi så gjør alt vi kan for å unngå korrupsjon kan det fort hende at man gjør en handling andre oppfatter som korrupsjon. Skjer det her har det kanskje ikke så store konsekvenser, men plutselig er man på forsiden av VG og det kan få enorme konsekvenser, selv om vi ikke har gjort noe galt. Det vil uansett bli umulig å forsøke forklare saken fra vår side.

Under samtalene med bedriftslederne ble tydelig at det var to typer praksis som utmerket seg som problemområder og som flere av informantene omtalte som moralsk tvilsomme. Disse praksisene var pleie av forretningsforbindelser og bruken av agenter.

Til tross for at alle bedriftslederne hevdet at praksisen med å pleie forretningsforbindelser var en viktig del av å drive næringsvirksomhet både i Nepal og i hjemlandene var det interessant hvor stor variasjon det var i deres meninger om hvilke handlinger som utgjorde gråsoner og hvorvidt disse handlingene kunne sammenlignes med korrupsjon. Det kan se ut til at flere av bedriftslederne i studien var påvirket av det økte fokuset på denne problemstillingen de siste årene og anså det som en praksis med klare likhetstrekk til korrupsjon. En norsk informant som jobbet for et stort selskap forklarte at han hadde et ambivalent forhold til praksisen og hevdet at grensen mellom korrupsjon og vanlig forretningspraksis i mange tilfeller var uklar:

Næringslivet har jo etablert et litt penere begrep som man kaller facilitation payments. Det er en vanlig praksis og det er klart at man kan havne i situasjoner hvor facilitation payments også brukes for å bestikke noen og er ren korrupsjon, men du kan også si at det er en nødvendig del av det å holde kontakt med kunder og leverandører og at det ikke betales noe utover en lunsj eller en liten gave, selv om det kanskje går ut på det samme.

Det var imidlertid ikke alle informantene som delte oppfatningen om at pleie av forretningsforbindelser hadde likhetstrekk med korrupsjon, så sant det ikke ble betalt bestikkelser. En britisk informant fra et stort selskap forklarte det slik:

Du er helt avhengig av å ha et tett forhold til dine forretningsforbindelser og det kan ikke sammenlignes med korrupsjon. Om jeg betaler han en bestikkelse, vel da er jeg korrupt. Men å vise at du bryr deg om dine kunder og forretningspartnere er ikke sammenlignbart med korrupsjon.

Bruken av agenter og konsulenter var et fenomen bedriftslederne som hadde drevet virksomhet i hjemlandene var kjent med, men informantene hevdet at oppgavene de ble brukt til i Nepal i mange tilfeller var annerledes enn i hjemlandene. Agentene var konsulentfirmaer eller enkeltpersoner som visste hvordan man skulle få ting gjort raskere enn selskapene selv klarte å utføre jobben, og tjenestene de utførte kunne være visumsøknader, tollklarering av utstyr og kontakt formidling. Under samtalene med bedriftslederne ble det imidlertid tydelig at et flertall av dem mistenkte at agenter kunne benytte metoder som ikke var forenelige med å ta avstand fra korrupsjon. En britisk informant forklarte at han oppfattet bruken av agenter som en form for lovlig outsourcing av korrupsjon:

Antakeligvis vil noen kalle det korrupsjon å gjøre det, litt avhengig av hvordan det gjøres. Jeg tror vel at fra selskaper og myndigheters side så er det en akseptert måte å håndtere korrupsjon på. Både i Nepal og i andre land. Man har hendene sine rene, man er ikke strafferettslig ansvarlig for noe som helst, men man underbygger et korrupt system på samme måten som om man hadde gjort det selv ikke sant. Så egentlig er den avstanden bare en personlig beskyttelse.

Til tross for at et flertall av informantene oppfattet agent praksisen som moralsk tvilsom var det store forskjeller i deres holdninger til å benytte seg av dem og hvorvidt agentenes handlinger var deres ansvar. Fire av de minste bedriftene hadde lite eller ingen kjennskap til bruken av agenter, men under samtalene med de resterende hevdet seks av lederne at de ikke kunne stilles ansvarlige for hva eventuelle tjenesteytere til bedriftene gjorde, så lenge de selv stilte krav i kontraktene at agentene ikke skulle være involvert i korrupsjon. Hvordan agentene eventuelt ordnet problemene var dermed deres eget problem. Denne oppfatningen ble imidlertid ikke delt av de andre informantene som mente at agentene representerte bedriften og derfor kunne gjøre de involvert i korrupsjon om det foregikk. En norsk informant fra et stort selskap forklarte det slik:

Man kan selvfølgelig si at på en måte er agentene selskapets forlengede arm når vi benytter dem og derfor blir det så vanskelig når vi ikke vet hvordan de utfører jobben. Skulle noe hende er det jo også vårt ansvar. Vi kan selvfølgelig komme med krav, men om de overholdes har vi få muligheter til å kontrollere.

4.3. Europeiske næringsdrivendes handlinger i møte med korrupsjon

Dette kapittelet vil vise de europeiske informantenes handlinger i møte med korrupsjon. Som det ble vist i forrige kapittel fortalte de fleste informantene at de hadde sterke holdninger mot korrupsjon, til tross for at to i noen tilfeller mente at korrupsjon kunne benyttes. Det kan imidlertid se ut til at rammevilkårene for å drive næringsvirksomhet er annerledes i Nepal enn i bedriftsledernes hjemland og problemer aktørene møter krever løsninger de i mange tilfeller ikke er kjent med fra tidligere. Under forskningsprosessen kom det imidlertid tydelig frem at det ikke bare er *viljen* til ikke å bli involvert i korrupsjon som preger utfallet, men også *evnen*. Det kan se ut til at bedriftenes handlings rom påvirkes av deres størrelse, noe som får de til å handle ulikt i møte med korrupsjon. For å tydeliggjøre dette har jeg funnet det formålstjenelig å skille dem i dette kapittelet og jeg vil først presentere store selskapers handlinger i møte med korrupsjon, før de små selskaperes handlinger i møte med korrupsjon presenteres.

4.3.1. Store selskapers handlinger i møte med korrupsjon

I dette avsnittet vil store selskapers handlinger i møte med korrupsjon presenteres. Først vil det vises hvilke strategier aktørene benytter for å bekjempe korrupsjon. Deretter vil det vises hvordan de handler i situasjoner hvor disse strategiene ikke fungerer.

Gå foran som et godt eksempel

Under samtalene med bedriftslederne for de store selskapene ble det vektlagt at de store aktørene i Nepal måtte utøve nulltoleranse mot korrupsjon. Ved å utarbeide retningslinjer og gi opplæring til de ansatte hevdet informantene å minimere problemer med korrupsjon innad i bedriften, samt at ingen av de ansatte betalte bestikkelser på bedriftens vegne. Det var interessant hvordan bedriftslederne understreket at det var en viktig strategi å gå foran med et godt eksempel og tydeliggjøre at de ikke ønsket å bli involvert ved at dette kunne føre til færre krav i fremtiden. En norsk informant hevdet at denne strategien hadde vist gode resultater ved at de møtte mindre krav om bestikkelser. Han fremholdt imidlertid at det var viktig å hele tiden være konsekvent i sine handlinger for å bli trodd:

Jeg tror vel for det første det er viktig å kunne gå foran med et godt eksempel for å vise at det nytter, at man kan gjøre en god jobb uten å være korrupt. Vi er ikke interessert i at folk skal komme til oss engang og tilby korrupsjon, så vi er veldig klare på å offentliggjøre våre prinsipper, så langt det lar seg gjøre. Det er klart at det er viktig at vi går foran og da må hovedkontorets forlengede arm, altså meg som ex-pat gjøre det vi kan for å sørge for at prinsippene etterlevs og blir allment kjent. En ting er jo hva du sier, en annen ting er hva du gjør.

Utmattelsestaktikk

Bedriftslederne for de store selskapene fortalte at deres ansatte i mange tilfeller møtte krav om bestikkelser for å få tilgang til offentlige tjenester. For å kunne gå foran som et godt eksempel og vise at de praktiserte nulltoleranse hevdet de at de konsekvent nektet å betale i slike situasjoner. Å utøve en nulltoleranse mot korrupsjon krevde i mange tilfeller tålmodighet og ressurser for å kunne føre en slik utmattelsestaktikk mot de som krevde bestikkelser. Fire av informantene kunne fortelle suksesshistorier ved å benytte denne taktikken, hvor de nektet å betale ekstra og krevde å få tilgang til tjenester de hadde krav på gratis. En britisk informant som hadde jobbet to år i landet forklarte situasjonen slik:

Vi er jo avhengige av å importere deler fra utlandet og det har skapt en god del problemer for oss med tollere som krever bestikkelser for at de skal klarere varene

raskere. [...] Vi bestemte oss allikevel tidlig for at vi ikke ville betale noe ekstra og i begynnelsen måtte vi ofte vente i månedsvis på deler vi trengte og det skapte selvfølgelig mye problemer for oss. Det ble likevel enklere etter hvert når det gikk opp for dem at vi ikke kom til å betale noe uansett. De ble vel lei av å ha lageret fylt opp med kassene våre og forstod at det var like greit å gi dem til oss med en gang.

Bruk av nettverk

I tilfeller hvor de store selskapene ble møtt med krav om korrupsjon kunne de også benytte sine nettverk for å få hjelp. To av bedriftslederne fortalte at de hadde vært i kontakt med sine ambassader og tre av informantene hadde kontaktet personer i det nepalske byråkratiet direkte når de hadde opplevd problemer. Slik informantene forklarte seg var dette komplisert og i mange tilfeller resultatløst, men de hadde også opplevd at de hadde fått gjennomslag og at overordnede i byråkratiet hadde sørget for fortgang i prosesser som var stoppet opp på grunn av krav om bestikkelser. En engelsk informant hevdet at det kunne være en fordel å være en stor aktør i Nepal for å enklere kunne legge press på byråkratiet om de opplevde problemer med korrupsjon:

Det er selvfølgelig slik at de trenger oss, like mye som vi trenger dem. Vi bringer betydelige pengesummer og ressurser til landet så det er i begge parters interesse at det ikke oppstår store problemer. Jeg tror det er en fordel å være en stor aktør, for det er enklere å få deres oppmerksomhet og man blir oftere møtt med godvilje.

Som det ble vist i teoridelen har Nepal en uavhengig institusjon som jobber med å etterforske og straffeforfølge personer mistenkt for korrupsjon i offentlig sektor, Commission for the Investigation of Abuse of Authority (CIAA). Under samtalene fortalte alle bedriftslederne at de kjente til CIAA. Til tross for at det kunne ha vært naturlig å kontakte dem ved problemer med korrupsjon var det få av bedriftslederne som hadde forsøkt dette, fordi de ikke hadde tiltro til at det kunne være til hjelp. Det var interessant at ingen av informantene kunne huske å ha hørt om saker hvor CIAA hadde tiltalt og dømt personer for korrupsjon, noe som så ut til å forsterke inntrykket av at det ikke hadde noen hensikt å ta kontakt. En britisk informant forklarte det slik:

Selvfølgelig har du CIAA, men de er ikke i stand til å gjøre stort. Hadde det blitt gitt mer ressurser til dem, slik at de kunne gjøre en god jobb, det de er ment å gjøre, kunne det vært aktuelt. Slik det fungerer nå er det ikke verdt det. Det er bare bortkastet tid.

Bruk av gråsoner for å unngå korrupsjon når andre strategier ikke fungerer

Et interessant funn i denne studien er at det så ut til å eksistere en konsensus blant bedriftslederne om situasjoner hvor det var akseptert å benytte korrupsjonslignende handlinger når andre strategier ikke fungerte. Mens informantene på den ene siden hevdet at det var viktig å utøve nulltoleranse ga de inntrykk for at det enkelte ganger var nødvendig å benytte seg av det en norsk informant omtalte som ”tvilsomme” metoder. En norsk informant som hadde jobbet flere år i Nepal forklarte at han oppfattet ideen om nulltoleranse mer som et ideal, som det i noen tilfeller ikke var mulig å leve etter:

Først og fremst er nok ideen om nulltoleranse skapt av drømmende byråkrater og mennesker som knapt nok har vært utenfor sin egen stue og sett hvordan ting foregår i virkeligheten, selv om tanken er god i utgangspunktet. Det handler jo også litt om å feie for egen dør, Norge skal jo være verdensmestere i anti-korrupsjon, men samtidig ser man hele tiden at folk blir ansatt i lederstillinger i offentlig sektor og statseide selskaper på bakgrunn av deres forbindelser. Hadde det samme skjedd her hadde man kalt det for korrupsjon.

Under forskningsprosessen ble det tydelig at bedriftsledernes oppfatninger av at korrupsjon var så utbredt, samt deres uklare holdninger til gråsoner hadde en innvirkning på deres handlinger. Dette ble tydelig ved bruken av agenter, som ble brukt til formål bedriften var avhengig av for å drive virksomhet i Nepal. Etersom bedriftene i mange tilfeller oppfattet det som problematisk og henvende seg til de forskjellige offentlige institusjonene i Nepal benyttet de seg i stor grad av agenter for å gjøre denne jobben for seg. En fransk informant som ofte var i kontakt med det nepalske byråkratiet hevdet at agenter i mange tilfeller var en så viktig del av å drive virksomhet i Nepal at man like godt kunne reise hjem om man ikke hadde kunnet benytte deres tjenester. Forhandlinger og krav om ekstra betaling var så vanlig og ville være for ressurskrevende om bedriften skulle gjøre denne jobben selv. Under samtalene med bedriftslederne ble det imidlertid tydelig at et flertall av dem mistenkte at metodene agentene brukte for å løse problemer ikke bare var et resultat av kunnskap, men også innebar bestikkelser til nøkkelpersoner. En britisk informant fra et stort selskap forklarte sin skepsis til agentene slik:

Vi gjør så godt vi kan for å forhindre at vi har korrupsjon, men vi klarer det bare til en viss grad. På mindre områder så er jeg helt overbevist om at det er en form for korrupsjon eller andre former for uredelig og uren adferd. For eksempel så er vi nødt til å bruke agenter for å få visum og for å få inn varer og jeg er nokså sikker på at de honorarene, som etter nepalsk standard er relativt høye så må man regne med at deler av det går til å kjøpe nøkkelpersoner i tollvesenet eksempelvis. Og der er det forferdelig vanskelig, for vi er jo helt avhengige av å bruke dem. Og selv om vi da kommuniserer med agentene våre og sier at vi ikke ønsker korrupsjon, så er jeg helt overbevist om at det foregår.

Til tross for at enkelte av bedriftslederne mistenkte agentene for å betale bestikklser ble det sjelden stilt kritiske spørsmål til deres arbeidsmetoder. For europeiske selskaper som ønsket å fremstå som ukorrupte var derfor bruken av agenter en mulighet til å kunne operere i et korrumpert miljø, uten selv å bli involvert. Bruken av agenter ga bedriftene en mulighet til å fremstå som motstandere av korrupsjon med rene hender. Samtidig ga flere av informantene uttrykk for at de var klar over at bruken av agenter kunne bidra til å opprettholde et korrumpert system. Derfor hadde flere av informantene et behov for å legitimere bruken av denne praksisen og en gjennomgående forklaring var at bedriftene i stor grad bidro med noe positivt for befolkningen i Nepal. Bedriftslederne understreket at det først og fremst ville være befolkningen som ville tape på at selskapene ikke var etablert i landet. En norsk informant forklarte situasjonen slik:

Det er kanskje lettere å være standhaftig mot den seriøse korrupsjonen, mens det er vanskeligere og umulig å unngå den mindre i form av bestikklser og bruk av agenter. Til en viss grad så har jeg en følelse av at næringslivet har tolerert den type korrupsjon som går under begrepet "Facilitation Payments" og at det finnes en slags sånn usynlig grense der som man kan godta. Og igjen så kan du jo si at ålreit, alternativet er å finne på noe annet å gjøre, men kanskje er det kanskje riktig i enkelte tilfeller å se mellom fingrene på den biten av mindre alvorlig korrupsjon fordi at man kan bidra med så mye annet. I det store og det hele så er det veldig mye godt som kommer ut av at man er her.

Det er imidlertid viktig å påpeke at ikke alle bedriftslederne oppfattet bruken av gråsoner som moralsk belastende. To av informantene hadde en mer pragmatisk tilnærming til denne

praksisen. En britisk informant hevdet at agenter også kunne brukes for å få kontrakter med andre næringsaktører:

Du har jo for eksempel agent praksisen hvor du ønsker å inngå en avtale med ett firma også sier du at men, de er korrupte så jeg kan ikke gå og forhandle med de selv for da blir jeg også korrupt, men jeg kan gi kontraktsbeløpet og la oss si 20-30 prosent til en agent som da forhandler for meg med det andre firmaet og kommer tilbake med en avtale. Det synes jeg noen ganger kan være greit, andre ganger synes jeg det er å gå for langt.

En annen informant hadde valgt en ulik strategi. Istedenfor å benytte agenter til å forhandle for seg ansatte bedriften istedenfor nøkkelpersoner fra motparten som konsulenter i egen bedrift på korte oppdrag:

Når jeg var sjef på [...] så opplevde vi jo at mange ville ikke bruke oss fordi vi ikke betalte de personlig for å signe en kontrakt. Altså, det forventes at skal man gjøre en jobb så skal en viss prosent gå rett i lommen på de som signer kontrakten fra oppdragsgivers side. Og det synes jeg er litt dumt, så vi har funnet en måte å komme litt utenom det på og det er at vi noen ganger har gitt oppdrag til oppdragsgivers side. Altså, at vi har hyret dem inn som konsulenter. Vi har betalt dem ganske godt for det og det har blitt innrapportert om pengene til skattemyndighetene, slik at det har skjedd på en lovlig måte, men vi har sånn sett overbetalt de for å gjøre en relativt liten jobb. Da har vi i utgangspunktet hvitvasket noe som i utgangspunktet er svart. Det synes jeg er en god strategi for å møte det med korrupsjon. For på den ene siden så oppfyller du oppdragsgivers forventninger om å få penger i lomma, men vi nekter å gi det svart i en koffert som vi må gi til han ikke sant? Vi gir det på en lovlig måte.

4.3.2. Små bedrifters handlinger i møte med korrupsjon

I dette avsnittet vil de små selskapenes handlinger i møte med korrupsjon presenteres. I likhet med forrige avsnitt, vil først aktørenes strategier for å bekjempe korrupsjon presenteres. Det vil deretter vises hvordan de handler i situasjoner hvor disse strategiene ikke fungerer.

Kontroll over hele prosessen

Som vist tidligere var klare retningslinjer og opplæring av egne ansatte en viktig strategi for de store selskapene for å bekjempe korrupsjon. Denne strategien var imidlertid tid og ressurskrevende, noe som hadde ført til at bedriftslederne fra de små bedriftene ikke benyttet

denne metoden i like stor grad. For å unngå korrupsjon foretrakk bedriftslederne å styre prosesser selv, spesielt i situasjoner som var viktige for driften eller hvor det var penger involvert. Det kan se ut til at oppfatningen av at *alt er korrupt* førte til at aktørene i mange tilfeller ikke stolte på sine egne ansatte og derfor valgte å kontrollere mest mulig av alle prosesser i bedriften. En tysk informant forklarte det slik:

Du kan aldri være 100 prosent sikker på at de ikke vil lure deg eller begå korrupsjon. Det tar for mye tid å kontrollere alt de gjør og derfor velger jeg heller å gjøre de viktige tingene selv.

Forhandling om bestiklinger

Som en konsekvens av at bedriftslederne fra de mindre bedriftene valgte å utføre de fleste handlinger selv kom de oftere i kontakt med det nepalske byråkratiet enn bedriftslederne fra de store selskapene. Dette førte til at de oftere ble møtt med krav om betaling av bestiklinger. Noen av informantene fortalte at en strategi som i enkelte tilfeller kunne gi resultater var å starte forhandlinger om kravene de møtte og å forsøke å gjøre det vanskelig for personene som ville ha betalt. En tysk bedriftsleder fortalte om sine erfaringer slik:

Det er mulig å gjøre noe med den typen korrupsjon ved å være sta og vanskelig. Vanligvis vil de be om store beløp og de vil ikke gi seg. Da er det viktig å si at jeg vil ikke betale og forsøke å spørre om alt mulig og bruke tid. De er ikke interessert i å måtte bruke mye tid på deg, så noen ganger fungerer det.

Lignende fortellinger ble også fortalt av andre informanter. En norsk bedriftsleder forklarte det slik:

Hvis det er noe man absolutt må, så er det i alle fall om å gjøre at det ikke blir en gullgruve å drive med korrupsjon, men at de får tilsvarende stress slik at det ikke lønner seg. Da kan de innse selv etter hvert at dette gidder vi ikke lenger for det er alt for mye jobb, for det er en ekstra jobb for dem også å holde på og jukse det til på et eller annet vis, både ekstra papirer og ekstra annet. Prøve å snu på det og skape ekstra jobb for dem.

Til tross for at denne strategien i noen tilfeller kunne gi resultater innrømmet imidlertid informantene at det allikevel var vanskelig. Byråkratene satt med nøkkelen, det bedriftslederne trengte, og det var ikke alltid en slik forhandlingstaktikk fungerte.

Bruk av gråsoner for å unngå korrupsjon når andre strategier ikke fungerer

Bedriftslederne fra de små bedriftene benyttet i mye mindre grad agenter til å utføre oppgaver for seg, noe som kunne skyldes tilgang til økonomiske ressurser. Det var imidlertid interessant at noen av informantene hevdet at det kunne være en fordel å forsøke å knytte personlige bånd med personer man var avhengig av hjelp fra for å få tilgang til tjenester eller oppnå kontakt med potensielle kunder. En fransk informant hadde i lang tid forsøkt å få til et samarbeid mellom sin egen bedrift og et statlig foretak, hvor kontaktpersonen i det statlige foretaket krevde ekstra betaling for å velge franskmannens bedrift som samarbeidspartner. Bedriftslederen viste stor frustrasjon over at han verken hadde lyst eller evne til å betale kontaktpersonen, men hevdet at han hadde få muligheter til å få forandret situasjonen. Ettersom han var en liten aktør trodde han ikke at noen ville kunne hjelpe han og han benyttet derfor en alternativ metode. I stedet for å bestikke vedkommende hadde han heller invitert han ut på middag for å forsøke skape personlige relasjoner og for å få forståelse for hvorfor han ikke var villig til å betale ekstra. I noen tilfeller hevdet informanten at dette kunne være en nyttig strategi:

Relasjonsbygging og kontakt med personer man er avhengig av å gjøre forretninger med er ikke korrupsjon og kan være en god måte å møte problemer. Det er kanskje heller det motsatte, et alternativ, fordi man kan finne løsninger som ikke inkluderer korrupsjon eller ulovligheter ved å kommunisere.

”Nødvendige tilpasninger” - Bestikkelser

Et interessant funn i denne studien er at mens de store selskapene så ut til å akseptere bruken av gråsoner når de ikke hadde andre muligheter, hevdet flertallet av lederne i de mindre bedriftene at små bestikkelser kunne godtas når de oppfattet det som *helt nødvendig*. Under samtalene med bedriftslederne for de små bedriftene ble det hevdet at de ofte befant seg i situasjoner hvor de ikke hadde noe annet valg enn å betale bestikkelser. For en aktør som driver en liten bedrift kunne det innebære problemer å ikke betale bestikkelser fordi de kunne bli nektet å få hjelp eller tilgang til tjenester de hadde krav på og var avhengige av. En lang

saksbehandlingstid og kontinuerlige problemer underveis kunne føre til at det ikke var nok ressurser til å fortsette driften. En norsk informant forklarte det slik:

Det er jo et uttrykk som heter ”When in Rome, do as the Romans”, og selv om det kan være uheldig når vi snakker om korrupsjon er det ikke sånn at man alltid har et annet valg ikke sant? Det å ha en offentlig stilling i Nepal er så og si ensbetydende med at du kan kreve penger av folk og om man ikke betaler skjer det heller ingenting og de kan skape en haug med problemer for deg. Det er jo ingen som vil ha det slik og de færreste synes vel at det er greit å skulle betale til noen som så vidt gidder å gjøre jobben sin? Men hva er alternativet? Det har hendt at jeg har betalt små summer når det ikke har vært noen annen utvei, men det handler jo ikke om å bestikke noen for å få en kontrakt eller urimelige fordeler. Det er bare sånn at du noen ganger må betale litt ekstra for at folk skal gidde å gjøre jobben sin.

Lignende forklaringer ble også gitt av de andre informantene. En britisk bedriftsleder forklarte det slik:

Det er ikke slik at man har noe valg. Blir du tatt av trafikkpolitiet kan du prøve å le av dem og si at du vil kontakte deres overordnede. Det kan skremme dem vekk. Når de vet at du driver en bedrift og at du er avhengig av deres tjenester er det annerledes og det er den mest utfordrende biten. Kontorister og statsansatte som vil be om penger fordi de vet at de har makt. Det er galskap, men det er slik det fungerer.[...] Jeg har utallige erfaringer med folkene nede på skattekontoret som ber om bestikkelser, men i det tilfellet gir jeg meg ikke. Jeg stoler ikke på dem, men antakelig utgjør det ingen forskjell, de får sin andel uansett. Problemet oppstår når det er noe som haster, noe du trenger og de vet det. Da har du ikke noe valg. Noen ganger har jeg betalt dem eller lagt penger i skrivebordskuffen deres mens vi begge har vært tilstede. Konene deres har også kommet hjem til meg for å hente pengene, de kommer aldri selv. Vi vet begge hva det gjelder, så jeg gir henne en konvolutt og hun går.

Under forskningsprosessen ble det tydelig at de små bedriftene i mange tilfeller ikke hadde like mange valgmuligheter av strategier for å unngå korrupsjon som de store selskapene. En viktig årsak til dette var tilgangen til ressurser i form av penger, tid og kontakter. Å nekte å betale en bestikkelse og å benytte en utmattelses taktikk krever både tid og penger. Mens de store selskapene hadde bedre muligheter til å utøve press og kontakte

ambassader og internasjonale organisasjoner oppfattet ikke de små bedriftene at de hadde samme muligheter og fortalte at de i mange tilfeller følte seg overlatt til seg selv. En norsk informant som drev en liten bedrift forklarte situasjonen slik: ”Står man alene har man i mange tilfeller ikke noe annet valg. Enten må man finne en løsning på problemet selv, eller så må man gi opp”. Under samtalen la også informantene fra de mindre bedriftene vekt på at det var forskjell på en liten næringsvirksomhet som kun opererte i Nepal og store internasjonale selskaper. Informantene fra de små bedriftene eide ofte virksomheten selv, eller var del av en familiebedrift. De hadde dermed et mer personlig forhold til bedriften og ville raskt merke konsekvensene om det ble problemer. En fransk informant forklarte det slik:

De internasjonale selskapene har gjort jobben sin om de ikke betaler og finner andre løsninger på problemet. De ansatte får lønnen sin uansett.[...] For oss har det konsekvenser både for familie og de ansatte. Noen ganger har vi ikke mulighet til å stå imot.

Flere av de andre informantene hadde lignende fremstillinger. Utsagnet til en norsk informant illustrerer godt hvordan mangelen på ressurser kan være problematisk:

Det er ikke alltid så enkelt når man befinner seg i en situasjon hvor man strengt tatt ikke har noe annet valg. Jeg ønsker jo å være her, men misliker systemet slik det fungerer. Det er allikevel ikke mye jeg kan gjøre med det, for om jeg nekter å betale så skjer det ingenting og da blir det det samme som å gi opp, å legge ned bedriften. Det kan jeg ikke, men for å nekte å betale kreves det penger. Mye penger noen ganger. Penger vi kanskje ikke har, vi har jo en liten omsetning.

Mangelen på ressurser ser også ut til å ha begrenset informantenes bruk av agenter til å håndtere problemer de møtte. To av bedriftslederne hevdet at de ikke hadde erfaringer med agenter ettersom deres problemer ikke var så komplekse at de behøvde å benytte seg av dem. De resterende bedriftslederne fortalte at de var kjent med bruken av agenter for å få ordnet problemer og at de i noen anledninger hadde benyttet dem. Det medførte imidlertid ekstra kostnader og de ble sjelden benyttet.

Som det ble vist i kapitlet om oppfatninger om korrupsjon fantes det situasjoner hvor informantene tolket situasjonen dit hen at de sto ovenfor et krav, uten at det nødvendigvis var blitt fremmet. Under samtalen med informantene så det ut til at deres oppfatning av at *alt er korrupt*, påvirket deres handlinger i form av å gjøre ting de antok var lokal praksis. Utsagnet

til en norsk informant illustrerer godt hvordan han tar det for gitt at personen han henvender seg til vil be om en bestikkelse:

Om jeg skal ordne noe og må betale et gebyr så sørger jeg noen ganger for å gi litt ekstra, bare for å slippe at det skal bli noen problemer. De sitter der og jeg vet at de kommer til å finne en eller annen grunn til å lage problemer så noen ganger gidder jeg bare ikke. Da kan de heller bare ta de ekstra pengene.

En britisk informant fortalte et lignende eksempel, hvor det var interessant hvordan han tok det for gitt at personen han henvendte seg til var den korruperte, mens han selv ble utnyttet til tross for at han ikke hadde fått noe krav:

Jeg har jo blitt stoppet en del av politiet her nede, spesielt om natten når de ikke ser hvem de stopper og da kan man fort ende opp med å stå i kø og vente i veldig lang tid. Jeg må vel innrømme at jeg i noen tilfeller har gitt dem 50 rupee bare for at de skal vinke meg videre. [...] De er så korruperte og vil lage masse mas for deg uansett.

5. Konklusjon

I den foregående delen har jeg gjennom henvisninger til det empiriske materialet forsøkt å vise hvordan europeere som driver næringsvirksomhet i Nepal forholder seg til korrupsjon. Kapitlene forsøkte å kartlegge hvilke faktorer som kan bidra til å påvirke kategoriene *oppfatninger*, *holdninger* og *handlinger* i møte med korrupsjon. Denne delen vil oppsummere funnene og diskutere dem i forhold til tidligere forskning.

5.1. Oppfatninger av korrupsjon

Denne studien viser at europeiske næringsaktører i Nepal oppfatter korrupsjon som et stort problem. Deres oppfatning samsvarer dermed i stor grad med Transparency International (TI) sin rangering av landet.⁶⁹ Det er verdt å merke seg at TI sin rangering også er basert på subjektive forestillinger som dermed kan være påvirket av andre faktorer. Et interessant funn i denne studien er at flere av informantene i mange tilfeller tolker situasjonen slik at de antar at det er et krav om korrupsjon, selv om et slikt krav ikke nødvendigvis foreligger. Slik det har blitt vist kan deres tolkning av situasjoner være påvirket av deres forutinntatthet om at Nepal er et gjennomkorrupt land, noe blant annet TI sine rangeringer kan bidra til. Det er imidlertid

⁶⁹ http://www.transparency.org/news_room/in_focus/2008/cpi2008/cpi_2008_table Lastet ned: 21.10.2009

viktig å påpeke at flere av informantene hadde et nyansert syn og ikke nødvendigvis var av oppfatningen av at *alt er korrupt* i enhver situasjon. Til tross for at oppfatningen ikke var hegemonisk, var den dominant blant aktørene. Som Edvard Said hevder, har det har blitt skapt et bilde av orientalerne som grunnleggende uærlige og uredelige.⁷⁰ Et lignende syn har også blitt presentert av Ketil Hansen, som hevder at fokuset på korrupsjon i stor grad er vendt mot ikke-vestlige land, noe som skaper et bilde av et ”uærlig og korrupt Sør”.⁷¹ Informantene i denne studien omtaler korrupsjon som et enormt problem i Nepal og det ser i flere tilfeller ut til at enkelte av dem på forhånd *vet* at nepalere generelt og personer i det nepalske byråkratiet spesielt er korrupte.

Som studien viser, oppleves det utfordrende å drive næringsvirksomhet i Nepal, ettersom det stadig kan dukke opp uforutsette problemer og hverdagene preges av en mangel på forutsigbarhet. Det kan imidlertid se ut til at flere av informantene i denne studien i mange tilfeller ikke har tatt høyde for at ting tar lengre tid enn hva de er vant med. Det kan være en annen praksis i det nepalske byråkratiet enn det informantene opplever i hjemlandene. Selv små formaliteter kan være tidkrevende og det kan raskt dukke opp problemer man ikke har regnet med. I slike situasjoner kan korrupsjon fungere som en forklaringsmodell for problemer som kan skyldes andre årsaker. Som Gupta viser kan politiske ledere benytte korrupsjon som en forklaringsmodell for problemer som skyldes andre årsaker for å oppnå økt tilslutning.⁷² For europeiske næringsdrivende i Nepal ser det imidlertid ut som at korrupsjon kan brukes som en forklaringsmodell eller en unnskyldning for oppståtte problemer som man ikke *vet* hva skyldes. Uforutsigbarhet er et problem for aktører som ønsker å drive næringsvirksomhet i Nepal og det kan se ut til at en mangel på kulturforståelse forsterker disse problemene for enkelte av informantene i denne studien fordi de hindres i å se de underliggende årsakene til problemene de møter.

Som det er vist er aktørene i denne studien en del av et lite miljø, en faktor som kan påvirke deres oppfatninger, ettersom de alle er inneforstått med at korrupsjon er utbredt. I et lite miljø kan rykter og historier bli fortalt, som bidrar til at aktørene får forsterket inntrykket av at korrupsjon er et kjempeproblem i Nepal. Det kan dermed se ut til at Jonathan Parrys påstand om at oppfatningen av at korrupsjon er et enormt problem forsterkes ved at alle

⁷⁰ Edward W. Said: *Orientalismen* (Oslo: De norske Bokklubbene 2001): 293-324.

⁷¹ Ketil Hansen: *Curbing Corruption in Africa? : Anti-corruption strategies and corruption of everyday practices* (Oslo: Norwegian Church Aid, Occasional Papers Series, no. 3. 2001)

⁷² Akhil Gupta: "Blurred Boundaries: The Discourse of Corruption, the Culture of Politics and the Imagined State" i: *American Ethnologist*, Vol. 22, No. 2. (Mai 1995):376-391.

snakker om det.⁷³ Det er imidlertid viktig å påpeke at til tross for at denne studien viser en rekke faktorer som bidrar til å påvirke oppfatningen av at korrupsjon er et problem i Nepal, er disse faktorene først og fremst forsterkende.

5.2. Holdninger til korrupsjon

I denne studien hevdet flertallet av aktørene å være motstandere av korrupsjon og å ha sterke holdninger mot det. Det ser ut til at det spesielt var to årsaker til dette: Et moralsk aspekt og bedriftsøkonomiske hensyn. Alle bedriftslederne vektla at korrupsjon var skadelig for samfunnet og spesielt rammet de med minst ressurser, men de store selskapene vektla også i større grad at sterke holdninger mot korrupsjon var positivt for bedriften. Som vist i teoridelen har det de siste ti årene kommet en rekke internasjonale lover for å bekjempe korrupsjon. Fokuset på Corporate Social Responsibility har også ført til at selskaper i større grad har fokusert på sitt ansvar ovenfor mennesker, samfunn og miljø. Det kan se ut til at disse tiltakene har påvirket de store, internasjonale selskapene, da de i større grad fokuserte på at holdninger mot korrupsjon var en investering for selskapet. Samtidig er det viktig å huske på at skadevirkningene av å bli mistenkt for, eller involvert i korrupsjon er langt større for internasjonale selskaper, som er avhengig av å ha et godt omdømme blant både kunder og samarbeidspartnere i flere deler av verden.

Et interessant funn i denne studien er at holdninger ikke nødvendigvis er et statisk fenomen. En forandring av kontekst, slik som miljøet aktører opererer i kan være en faktor som bidrar til å påvirke og forandre deres holdninger til korrupsjon. Flere av informantene i denne studien var blitt kritiske til den forståelsen av korrupsjon de hadde lært i hjemlandene, noe som i sin tur bidro til at deres holdninger mot korrupsjon ble utfordret. Slik funnene i denne studien fremstår, kan det se ut til at europeiske næringsdrivende med virksomhet i Nepal havner i en kulturkonflikt. De siste årenes sterke fokus på korrupsjon har vært med på å skape og påvirke deres holdninger til korrupsjon, som de blir konfrontert med når de er aktører i en annen kultur. Den generelle oppfatningen av at vestlige land i stor grad er ukorrupte kan gjøre at man ikke oppfatter hjemlig praksis som korrupsjon, men som ”noe man alltid har gjort”. Som det er vist reagerte flere av bedriftslederne i denne studien på at de følte terskelen for hvilke handlinger som ble betegnet som korrupsjon var lavere i Nepal enn i hjemlandene.

⁷³ Jonathan Parry: "The Crisis of Corruption and The Idea of India: A Worms Eye.View" i: Italo Pardo (red): *Morals of Legitimacy : between agency and system* (New York: Berghahn Books 2000).

Handlinger som var ”normale” og som ingen ville reagert på i hjemlandet kunne bli betegnet som korrupsjon om det skjedde i Nepal.

Et annet interessant funn i denne studien er at to informanter som hevdet at de i utgangspunktet var motstandere av korrupsjon, hadde forandret sin holdning og tilpasset seg det de selv oppfattet som lokal praksis. Som Gerald E. Caiden hevder, har folk en tendens til å være motstandere av korrupsjon, men ikke mot spesielle korrupte handlinger de selv kan ha fordel av.⁷⁴ Funnene i denne studien samsvarer i stor grad med denne påstanden.

5.3. Holdninger til gråsoner

Denne studien viser at aktører finner det enklere å forholde seg til handlinger de kjenner som korrupsjon, i motsetning til gråsoner. Det finnes lite i litteraturen om privat næringsliv og holdninger til gråsoner for korrupsjon. Som det er vist i teoridelen bruker Tina Søreide begrepet ”lovlig korrupsjon” om gråsoner og med fokus på holdninger blir det dermed et spørsmål om hvordan aktører skal forholde seg til handlinger som faller utenfor lovverket, men som har likhetstrekk med ulovlig korrupsjon.⁷⁵ I denne studien hadde informantene stor interesse for problemstillingen knyttet til gråsoner for korrupsjon og flere av dem hevdet at det var et behov for åpenhet og diskusjon rundt grensene for hva som er akseptabelt. Det er imidlertid interessant at mangelen på klare grenser i stor grad førte til en mangel på åpenhet. Ettersom det er opp til aktørene selv å sette grensene kan det se ut som at de er tilbakeholdne med å fortelle om sine handlinger, noe som kan skyldes at de er redde for å ha gjort noe galt, fordi konsekvensene av å bli mistenkt for eller beskyldt for korrupsjon er så omfattende. Handlinger som ikke omfattes av et lovverk er ikke straffbare, men som det er vist kan et negativt oppslag i en avis skape store problemer.

Denne studien viser også at sosiale og moralske normer varierer og at det ikke fantes *en* europeisk holdning til hvilke handlinger som ble regnet som en godkjent praksis. Som D’Souza viser kan kulturforskjeller i form av ulik forretningspraksis være problematisk for aktører, ettersom oppfatningen av hva som er akseptabelt kan være forskjellig. En praksis som oppfattes som uetisk og umoralsk noen steder kan være en godkjent og vanlig praksis andre steder. D’Souza hevder at dette kan være et problem for vestlige forretningsmenn som opererer i Øst-Asia, men som denne studien viser kan disse forskjellene være vel så store

⁷⁴ Gerald E. Caiden: *Where corruption lives* (Bloomfield: Kumarian Press 2001): 6.

⁷⁵ Tina Søreide: *Business corruption: Incidence, mechanisms, and consequences* (Bergen: Norwegian School of Economics and Business Administration 2006).

mellom de ulike vestlige aktørene.⁷⁶ Et eksempel på dette ser vi av informantenes ulike oppfatninger til bruken av gaver og betaling av forretningslunsjer for potensielle samarbeidspartnere.

5.4. Handling

Et interessant funn i denne studien er at det ikke bare er *viljen* til å unngå korrupsjon som bestemmer utfallet for bedriftene, men også *evnen*. Bedriftenes størrelse og tilgang til ressurser har en innvirkning på deres evne til å unngå korrupsjon. Det ble under arbeidet med denne studien naturlig å skape et skille mellom store selskaper og små bedrifter, ettersom deres handlingsrom i stor grad er forskjellig.

Denne studien viser at de store selskapene kunne benytte en rekke strategier for å unngå og for å bekjempe korrupsjon. En av disse strategiene var å utarbeide klare retningslinjer og gi opplæring til sine ansatte for å minimere problemer med korrupsjon. Et annet eksempel var utmattelsestaktikken som ble benyttet ved krav om korrupsjon. De store selskapene hadde samtidig mulighet til å legge betydelig press på personer og institusjoner som krevde bestikkelser. Som studien viser var imidlertid ikke disse strategiene effektive i alle tilfeller og et interessant funn er at det fantes en konsensus blant aktørene om situasjoner hvor det var akseptert å benytte korrupsjonslignende handlinger. Som studien viser benyttet aktørene agenter i tilfeller hvor de mistenkte at de ville bli møtt med krav om korrupsjon. Bedriftsledernes holdninger mot å benytte gråsoner var ikke like sterke som ovenfor handlinger som er enkle å definere som korrupsjon. Funnene i denne studien støtter i stor grad Adrian Henriques kritikk mot praksisen med bruken av agenter i situasjoner hvor man er redd for å bli bedt om å betale korrupsjon.⁷⁷ Bruken av agenter ga bedriftene anledningen til å fremstå som motstandere av korrupsjon og mulighet til å kunne operere i et oppfattet korrupt miljø, uten selv å bli involvert. Til tross for at flertallet av bedriftslederne mistenkte agentene for å betale bestikkelser og fant bruken av agenter moralsk belastende ble det sjelden stilt kritiske spørsmål til deres arbeidsmetoder. Dette støtter Moody Stuarts påstand om at selskaper ikke er kritiske nok til hvilke metoder agenter bruker.⁷⁸

I denne studien benyttet også de små bedriftene flere strategier for å unngå korrupsjon, men deres handlingsrom var i mye større grad begrenset i forhold til de store selskapene.

⁷⁶ Clare D'Souza "An Inference of Gift-Giving Within Asian Business Culture" i: *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics* Vol. 15, no. 1 (2003): 28-30.

⁷⁷ Adrian Henriques: *Corporate Truth: The limits to transparency* (London: Bath Press 2007): 137-142.

⁷⁸ ⁷⁸ George Moody Stuart: *Grand Corruption* (Oxford: World view Publishing 1997): 26-29.

En utbredt strategi de små bedriftene benyttet var å forsøke å gjøre mest mulig på egenhånd, spesielt i situasjoner som var viktige for driften eller hvor det var penger involvert. En annen strategi som enkelte av aktørene benyttet var å forhandle ved krav om bestikklser og forsøke å gjøre det lite attraktivt å be dem om betaling. Denne strategien var imidlertid ikke alltid så effektiv. De som krevde bestikklser satt med nøkkelen, det bedriftslederne trengte. I motsetning til de store selskapene var bruken av agenter en sjelden benyttet strategi hos bedriftslederne fra de små bedriftene, noe som kunne skyldes mindre økonomiske ressurser.

Et interessant funn i denne studien er at flertallet av lederne i de mindre bedriftene hevdet at små bestikklser kunne godtas når de oppfattet det som *helt nødvendig*. Bedriftslederne for de små bedriftene hevdet at de ofte befant seg i situasjoner hvor de ikke hadde noe annet valg enn å betale bestikklser. Å nekte å betale og benytte en utmattelses taktikk, slik de store selskapene kunne, krevde både tid og penger. De mindre bedriftene hadde imidlertid ikke tilgang til disse ressursene. Flere av bedriftslederne ga også uttrykk for at de i mange tilfeller følte seg overlatt til seg selv, ettersom de ikke kunne benytte seg av et nettverk, slik de store selskapene kunne.

Informantene i denne studien oppfatter Nepal som et land hvor korrupsjon er utbredt. Som studien viser skaper denne oppfatningen hos aktørene en forståelse av at man ikke har mulighet til å drive næringsvirksomhet i Nepal, uten å bli involvert i korrupsjon eller uten å benytte gråsoner. Mens bedriftslederne fra de små bedriftene hevdet at de måtte ty til bestikklser i enkelte situasjoner ga lederne for de store selskapene uttrykk for at bruken av gråsoner generelt og agenter spesielt var en nødvendighet for å kunne drive næringsvirksomhet i Nepal. Denne forståelsen fører til at aktørenes valgmuligheter forandres fra å velge om man ønsker eller ikke ønsker å bli involvert i korrupsjon eller korrupsjonslignende handlinger til hvorvidt man ønsker eller ikke ønsker å operere i et land hvor korrupsjon oppfattes som et utbredt problem.

Innen anti-korrupsjonsarbeidet legges det ofte vekt på at holdninger mot korrupsjon er viktig for å kunne utøve en nulltoleranse mot korrupsjon, men som denne studien viser kan aktørene i utgangspunktet ha sterke holdninger mot korrupsjon uten at deres handlinger nødvendigvis samsvarer med disse. Det er et paradoks at mens man på den ene siden hevder å være motstander av korrupsjon bidrar man samtidig til å opprettholde denne praksisen.

Referanselitteratur

- Andersen, Knud og Iglebæk, Odd (2005): *Si nei til korrupsjon – det lønner seg! Informasjon til norsk næringsliv i utlandet*. Oslo: Utenriksdepartementet.
- Banektas, Ilias (2006): "Corruption as an International Crime and Crime against Humanity. An Outline of Supplementary Criminal Justice Policies" i: *Journal of International Criminal Justice*, Vol. 4, No 3.
- Caiden, Gerald E. (2001): *Where Corruption Lives*. Bloomfield: Kumarian Press.
- Chatterjee, Partha (2004): *State and Politics in India*. New Delhi: Oxford University Press.
- CIAA, *Newsletter Number 6, January 2008*. Kathmandu: CIAA.
- Corbin, Juliet og Strauss, Anselm (1990): *Basics of Qualitative Research*. London: Sage.
- Corbin, Juliet og Straus, Anselm (1990): "Grounded Theory Research: Procedures, Canons and Evaluative Criteria" i: *Qualitative Sociology*, Vol 13 No 1.
- D'Souza, Clare (2003): "An Inference of Gift-Giving Within Asian Business Culture" i: *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics* Vol. 15, no. 1.
- Flick, Uwe (2002): *An Introduction to Qualitative Research*. London: Sage.
- Galtung, Fredrik: "Measuring the immeasurable: Boundaries and Functions of (Macro) Corruption Indices" i Sampford Charles (red): *Measuring Corruption* (Aldershot: Ashgate 2006).
- Glaser, Barney og Strauss, Anselm (1967): *The Discovery of Grounded Theory: Strategies for Qualitative Research*. New York: Aldine.
- Glaser, Barney (1978): *Theoretical Sensitivity*. Mill Valley, CA: Sociology Press.
- Gupta, Akhil (1995): "Blurred Boundaries: The Discourse of Corruption, the Culture of Politics and the Imagined State" i: *American Ethnologist*, Vol. 22, No. 2.
- Hansen, Ketil (2001): *Curbing Corruption in Africa? : Anti-corruption strategies and corruption of everyday practices*. Norwegian Church Aid, Occasional Papers Series, no. 3.
- Henriques, Adrian (2007): *Corporate Truth: the limits to transparency*. London: Bath Press.

- Innovasjon Norge. *Investeringer, korrupsjon og Innovasjon Norge*. Tilgjengelig fra: <http://www.innovasjon norge.no/Om-oss/Vi-mener/Investeringer-korrupsjon-og-Innovasjon-Norge/> [11.05.2009]
- Khanal, Rabindra (2000): *Transparency and Accountability against Corruption in Nepal*. Kathmandu: Modern Printing Press (Political Science Association of Nepal).
- Kleppe, Per (2006): *Hva betyr Corporate Social Responsibility i praksis?*. Oslo: FAFO.
- Kondos, Alex, (1987): "The question of "corruption" in Nepal" i: *Mankind* (New South Wales), Vol. 17, No. 1.
- Kvale, Steinar (1996): *InterViews: An Introduction to Qualitative Research Interviewing*. London: Sage.
- Lantos Geoffrey P. (2002): "the ethicality of altruistic corporate social responsibility" i: *Journal of Consumer Marketing* Vol. 19, no. 3.
- Manandhar, Naryan (2005): *Corruption and Anti-Corruption*. Kathmandu: Transparency International Nepal.
- Mason, Jennifer (1996): *Qualitative Researching*. London: Sage.
- Panday, Devendra Raj (2006): *The "State for Sale" and the System of Reciprocal Exchanges*. Kathmandu: Transparency International Nepal.
- Parry, Jonathan: "The 'Crises of Corruption' and 'The Idea of India': A Worm's-Eye View", i Italo Pardo (red.): *Morals of legitimacy : between agency and system* (New York : Berghahn Books 2000).
- PriceWaterhouseCoopers DA (1999): *Rapport om korrupsjon i Norge. En statusrapport fra Advokatfirmaet PWC DA om korrupsjon i Norge og hvilke lovbestemmelser som gjelder*. Oslo: PWC.
- Pujas, Veronique: "Western Europe", i Jessie Banfield, Robin Hodess og Toby Wolfe (red), *Global Corruption Report 2003* (Berlin: Transparency International 2003).
- Reinharz, Shulamit (1992): *Feminists Methods in Social Research*. Oxford: Oxford University Press.

- Rose-Ackerman, Susan (1999): *Corruption and Government. Causes, Consequences and Reform*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ruud, Arild E. (2000): "Corruption as Everyday Practice. The Public-Private Divide in Local Indian Society" i: *Forum for Development Studies* No.2.
- Said, Edward W (2001): *Orientalismen*. Oslo: De norske Bokklubbene.
- Sondhi, Sunil (2002): *CORRUPTION, The Asian Experience*. New Delhi: Sanjay Prakashan.
- Stuart, George Moody (1997): *Grand Corruption*. Oxford: World view Publishing.
- Strauss, Anselm (1987): *Qualitative Analysis for Social Scientists*. New York: Cambridge University Press.
- Subedi, Madhusudan Sharma (2005): "Corruption in Nepal: An Anthropological Inquiry" i: *Dhaulagiri Journal of Sociology and Anthropology* Vol. 1.
- Søreide, Tina (2006): *Business corruption: Incidence, mechanisms, and consequences*. Bergen: Norwegian School of Economics and Business Administration.
- Thagaard, Tove (2002): *Systematikk og Innlevelse*. Bergen: Fagbokforlaget.
- The World Bank (2004): *World development report 2005: A better Investment Climate for Everyone*. Washington D.C.: The World Bank.
- The World Bank. *Helping Countries Combat Corruption: The Role of The World Bank*. Tilgjengelig fra: <http://www1.worldbank.org/publicsector/anticorrupt/corruptn/cor02.htm> [02.03.2009]
- Toft, Martin. *Etterlyser forskning på korrupsjon i Noreg*. Tilgjengelig fra: <http://www.uniform.uio.no/nyheter/2003/10/etterlyser-forsking-paa-korrupsjon-i-noreg.html> [15.04.2009].
- Transparency International. *2008 Corruption Perceptions Index*. Tilgjengelig fra: http://www.transparency.org/news_room/in_focus/2008/cpi2008/cpi_2008_table [21.10.2009].
- Transparency International. *Hva er korrupsjon?* Tilgjengelig fra: <http://www.transparency.no/index.php?c=13&kat=Hva+er+korrupsjon%3F> [02.03.2009].

Theobald, Robin (1990): *Corruption, Development and Underdevelopment*. Durham: Duke University Press.

United Nations. *Principle 10*. Tilgjengelig fra:

<http://www.unglobalcompact.org/AboutTheGC/TheTenPrinciples/principle10.html>

[24.03.2009].

Ødegaard, Sigrun Eide: "Travellers and neo-orientalism: old burden in new disguise?", i S. Egden (red), *Sosialantropologi. Årgang 9, Hovedfagsstudentenes Årbok* (Oslo: UIO 1996).

Whelpton, John (2005): *A history of Nepal*. Cambridge: Cambridge University Press.