

Økonomisk rationalitet og etik

Karsten Klint Jensen og Peter Sandøe, Bioetisk Forskningsgruppe, Institut for Filosofi, Pædagogik og Retorik, Københavns Universitet

1. Indledning

Der er en intim, men ofte overset eller mistolket, sammenhæng mellem etik og såkaldt normativ økonomi. En korrekt forståelse af denne sammenhæng vil være af positiv betydning både for den økonomiske videnskab og for det samfund, som gør brug af økonomiske analyser. Dette er vore to hovedteser.

Normativ økonomi beskæftiger sig med problemet om, hvad der er den bedste anvendelse af knappe ressourcer, dvs. hvorledes en rationel agent bør forvalte sine ressourcer. Deskriptiv økonomi beskæftiger sig derimod med at forudsige og forklare det økonomiske systems virkemåde. I det følgende skal vi alene diskutere sammenhængen mellem etik og normativ økonomi.

Umiddelbart kunne man forledes til at tro, at man ikke kan bedrive normativ økonomi uden at tage stilling til, hvad der rent faktisk er godt og skidt, og – i sidste instans – efterstræbelsesværdigt ud fra en etisk betragtning. Gennem det meste af historien har den dominerende opfattelse da også været, at der består en tæt forbindelse mellem økonomi og etik (se f.eks. Sen, 1987). Det gælder også inden for den neoklassiske tradition, som vi her skal koncentrere os om.

Den klassiske utilitarisme, grundlagt af Jeremy Bentham (1823), holdt sit indtog i økonomisk teori i 1871 med udgivelsen af W. S.

Jevons' *Theory of Political Economy*. Utilitarismen forblev, især i England, det dominerende etiske grundlag for økonomisk teori frem til begyndelsen af trediverne (f.eks. Edgeworth (1881), Marshall (1890), Pigou (1920)).

Nyere økonomisk teori har imidlertid bevæget sig væk fra denne tradition. I litteraturen fremhæves Lionel Robbins (1932) ofte som den, der afsiger den endelige dødsdom, ikke blot over utilitarismen i økonomien, men over enhver beskæftigelse med etiske spørgsmål som et led i økonomisk videnskab. Følgende citat af Robbins kan tjene som illustration af den tankegang, der siden begyndelsen af trediverne har udgjort den dominerende forståelse blandt økonomer af forholdet mellem økonomi og etik (pp. 151-52):

But what, then, is the significance of Economic Science? We have seen that it provides, within its own structure of generalisations, no norms which are binding in practice. It is incapable of deciding as between the desirability of different ends. It is fundamentally distinct from Ethics. Wherein does its unquestionable significance consist?

Surely it consists in just this, that, when we are faced with a choice between ultimates, it enables us to choose with full awareness of the implications of what we are choosing.

Ifølge denne forståelse er der et skarpt skel mellem etiske overvejelser vedrørende valget af målsætning på den ene side, og økonomi-

ske overvejelser med hensyn til konsekvenserne af at forfølge en given målsætning på den anden side.

Vi har ikke til hensigt at betvivle påstanden om, at forpligtende normer ikke kan begrundes empirisk. Derimod ønsker vi at rejse tvivl om en udbredt forståelse af, hvad normativ økonomi indebærer, dvs. hvad der nærmere ligger i at udvikle konsekvenserne af en given målsætning. I en gængs forståelse indebærer det, at normativ økonomi beskæftiger sig med, hvad der er den optimale ressourceudnyttelse, givet de til enhver tid eksogent (politisk) fastlagte, institutionelle rammer. Ifølge denne udlægning er de etiske spørgsmål udtømt med fastlæggelsen af de institutionelle rammer; at udnytte rammerne så effektivt som muligt er et spørgsmål om simpel rationalitet. Med andre ord: Normativ økonomi rummer i sig selv ingen værdidomme.

Vi vil derimod hævde:

- Normative økonomiske analyser må nødvendigvis bygge på antagelser, som har et etisk indhold.
- Den manglende erkendelse af dette forhold kan bidrage til at give et vildledende, »ideologisk«, billede af, hvad det er, økonomer gør.
- Refleksion over det etiske indhold i de relevante antagelser kan forbedre kvaliteten af økonomiske analyser.

En række økonomer er klart enige med os om, at normativ økonomi bygger på etiske antagelser. Når mange økonomer tilsyneladende hævder det modsatte, synes det at skyldes en vis forvirring om, hvilke konsekvenser der må drages af opgøret med utilitarismen. Vi skal derfor først gøre det klart, hvad Robbins kritiserer utilitarismen for, og hvilke konsekvenser kritikken har for normativ økonomi, herunder specielt den neoklassiske velfærdsøkonomi. Det giver os anledning til undervejs at illustrere en vigtig pointe:

Selv om etiske principper ikke kan begrundes videnskabeligt, kan de stadig diskuteres rationelt.

Derefter vil vi forsøge at fremdrage de etiske antagelser, som ligger bag velfærdsøkonomiens centrale begreb »Pareto-optimalitet«, herunder den indeholdte definition af »velfærd«, og vise, at disse antagelser under visse omstændigheder kan lede til kontroversielle anbefalinger. Når princippet om Pareto-optimalitet fremtræder som så harmløst, at økonomer kan opfatte det som baseret på »objektiv videnskab«, skyldes det, at det normalt anvendes inden for en ramme, hvor de nævnte etiske antagelser dels er indlejret af andre etiske principper, dels kun vedrører økonomisk velfærd i snæver forstand. Vi skal imidlertid afslutningsvis illustrere, med eksempler hentet fra sundheds- og miljøøkonomi, at hvis dette etiske grundlag ureflekteret overføres til at omfatte ikke-markedsmæssige goder, kan økonomer risikere at fremføre ganske kontroversielle værdidomme, som om de byggede på objektive kendsgerninger.

Det er ikke vores hensigt at kritisere økonomisk tankegang som sådan, men derimod at påpege vigtigheden af at være opmærksom på, hvordan de etiske antagelser, der lægges til grund for normative samfundsøkonomiske analyser, er med til at præge de anbefalinger, man når frem til.

2. Utilitarismen og Robbins' kritik

Den klassiske utilitarisme (jvf. Bentham, 1823) var et forsøg på at skabe en rationel, erfaringsbaseret etik. Skal vi tage stilling til, hvad der er godt og skidt, må vi tage udgangspunkt i, hvad mennesker rent faktisk hver især *oplever* som godt eller skidt. »Lykke« (eller »velfærd«) for den enkelte må derfor, formelt set, bestemmes ud fra kvaliteten af den pågældendes egne oplevelser: Som summen af positive oplevelser (»pleasure«) minus summen af negative oplevelser

(»pain«). Denne opfattelse af velfærd kaldes *hedonisme*.

Samfundets interesse bestemmer Bentham ganske enkelt som summen af individernes interesser. Hvis samfundet skal vælge blandt alternative handlingsmuligheder (herunder vedrørende lovgivning eller indretning af samfundsmæssige institutioner), er det eneste rationelle kriterium derfor, ifølge Bentham, at beslutningstageren bør vælge det alternativ, der resulterer i den største *sum* af velfærd.

De utilitaristiske økonomer stod over for flere problemer i bestræbelsen på at konkretisere dette kriterium i praktisk økonomi. For det første er det klart, at oplevelseskvalitet påvirkes af mange andre forhold end strengt økonomiske. Løsningen bestod her i at begrænse sig til *økonomisk velfærd*, defineret som "that part of social welfare that can be brought directly or indirectly into relation with the measuring-rod of money" (Pigou, 1920, p. 11); og derefter at antage, at alle ikke-økonomiske faktorer er konstante.

For det andet var der det problem, at vi ikke kan observere nogen direkte forbindelse mellem en penge-målestok og velfærd: Den pengemængde, en person er villig til at betale for et gode, måler styrken af hans ønske om at besidde dette gode, ikke den tilfredsstillelse (velfærd) han faktisk vil få ud af det. Løsningen var her at gå ud fra den antagelse, at der er ligefrem proportionalitet mellem styrken af ønsket og den resulterende tilfredsstillelse (jvf. Pigou, 1920, p. 24). Denne antagelse indebærer, at økonomiske agenter altid handler i egen interesse, de maksimerer egen velfærd. (Der er dog iflg. Pigon én væsentlig undtagelse: Personer neddiskonterer generelt værdien af fremtidig tilfredsstillelse).

Opgaven var nu, på baggrund af disse antagelser, at opstille operationelle kriterier for, hvornår den samlede økonomiske velfærd kan

siges at vokse; og herefter at bestemme betingelserne for optimal ressourceallokering. Pigou formulerede følgende kriterier (1920, p. 645; se iøvrigt Part I, Chap. VII-VIII):

anything that either increases the [national] dividend without injuring the absolute share of the poor, or increases the absolute share of the poor without injuring the dividend, must increase economic welfare.

Det følger af det sidste kriterium, at for en given totalindkomst i samfundet vil en overførsel af indkomst fra de rige til de fattige øge velfærden i samfundet. Pigou begrundede dette ved at henvise til »The old »law of diminishing utility« (1920, p. 89; (jvf. i øvrigt Marshall, 1890, pp. 471-72)):

it is evident that any transfer of income from a relatively rich man to a relatively poor man of similar temperament, since it enables more intense wants to be satisfied at the expense of less intense wants, must increase the aggregate sum of satisfaction.

Det var ikke mindst denne påstand, der kaldte på Robbins' kritik. Han fremfører i det væsentlige to argumenter, hvoraf det sidste har langt større rækkevidde end det første. Det første argument lyder (1932, pp. 136-41): Denne klassiske utilitaristiske påstand kan ikke siges at være begrundet i erfaringen. Den beror nemlig på en underforstået præmis om, at alle har samme marginale tilfredsstillelse ved et givent indkomstniveau; men det er ikke muligt på nogen måde at måle størrelsen af en persons tilfredsstillelse og derved konstatere, at den fattiges marginale tilfredsstillelse er større end den riges. Erfaringen kan blot vise os den orden, i hvilken en person foretrækker en række alternativer; den fortæller os ikke noget om størrelsen af den bagvedliggende (forventede) tilfredsstillelse.

Ét sted antyder Robbins (p. 138), at dette forhold i sig selv gør antagelsen om en bag-

vedliggende kvantitativ størrelse til en tvivlsom, metafysisk spekulation; og mange økonomer har da også hævdet, at eftersom udsagn om kardinalt målelig nytte og interpersonelle sammenligninger heraf ikke kan verificeres empirisk, er de slet og ret meningsløse (f.eks. Arrow, 1951, p. 9). På den anden side indrømmer Robbins også (p. 140), at vi ofte i dagligdagen antager, at sådanne sammenligninger er mulige. Imidlertid er en antagelse om, at alle har samme marginale tilfredsstillelse af samme indkomst, omend den kan være meningsfuld, ikke en deskriptiv påstand. Den kan således, ifølge Robbins, udelukkende retfærdiggøres ved henvisning til en værdi: Alle *bør* behandles lige ved fordelingen af indkomst.

Robbins drager den konsekvens af det første argument, at mange påstande i anvendt økonomi, der giver sig ud for at være videnskabeligt begrundede, ikke har denne status; de kan i det højeste begrundes ud fra underliggende værdidomme (p. 141). F.eks. kan det ikke betragtes som videnskabeligt begrundet, at en progressiv indkomstskat vil øge velfærd i samfundet, modsat hvad Pigou gav anledning til at tro;

Indeed, all that part of the theory of public finance which deals with »Social Utility« must assume a different significance. Interesting as a development of an ethical postulate, it does not at all follow from the positive assumptions of pure theory.

Det andet argument (pp. 142-149) skal vise, at selv hvis interpersonelle sammenligninger havde videnskabelig status, så ville Pigou's konklusion ikke være Handlungsvejledende; faktisk kan ingen anbefaling overhovedet udledes af økonomisk videnskab. Argumentet lyder (p. 142):

But supposing this were not so. Suppose that we could bring ourselves to believe in the positive status of these conventional assumptions, the com-

mensurability of different experiences, the equality of capacity for satisfaction, etc. And suppose that, proceeding on this basis, we had succeeded in showing that certain policies *had the effect* of increasing »social utility«, even so it would be totally illegitimate to argue that such a conclusion by itself warranted the inference that these policies *ought* to be carried out. For such an inference would beg the whole question whether the increase of satisfaction in this sense was socially obligatory. And there is nothing within the body of economic generalizations, [...], which affords any means of deciding this question. Propositions involving »ought« are on an entirely different plane from propositions involving »is«.

Robbins påpeger her, at økonomi i sin egen skab af videnskab aldrig kan etablere en logisk gyldig slutning til et forpligtende normativt udsagn. Økonomisk videnskab kan alene begrunde faktuelle udsagn, udsagn om, hvad der er tilfældet, medens et forpligtende normativt udsagn handler om, hvad der *bør* være tilfældet. Til grund for dette argument ligger selvfølgelig antagelsen om, at der er et logisk svælg mellem »er« og »bør«.

Vi kan gøre den antagelse, at mennesker faktisk maksimerer tilfredsstillelse. Vi kan også godt kalde graden af tilfredsstillelse for »velfærd«, og på basis heraf definere en størrelse, vi kalder »samfundets velfærd«. Men én ting er at konstatere den kendsgerning, at »samfundets velfærd« (dvs. summen af tilfredsstillelse) vokser. Noget andet er at hævde, at denne kendsgerning er af *værdi*, at vi *bør* tilstræbe at øge summen af tilfredsstillelse i samfundet; det følger ikke af det første. Utilitarismens normative påstande om samfundets velfærd kan således ikke begrundes videnskabeligt; de følger kun under antagelse af en række »etiske postulater« uden videnskabelig status.

Robbins ser dog ikke noget problem i, at økonomer *antager*, at en værdi er gyldig, og så undersøger konsekvenserne heraf (p.

149; jvf. også citatet i indledningen). Tværtimod er det præcis ved undersøgelser af denne art, at økonomien viser sin store nytte. Det er blot afgørelsen af, om den gyldig, der falder uden for videnskabens domæne. Imidlertid var det ikke alle økonomer, der accepterede denne afgrænsning af den normative økonomis domæne.

3. Velfærdsøkonomi og værdidomme

Velfærdsøkonomien omhandler grundlaget for politiske anbefalinger, dvs. konklusioner af formen: Givet et valg mellem de mulige tilstande i økonomien (eller de mulige samfundsmæssige institutioner) x og y , bør x vælges. Som Amartya Sen har fremhævet (1970, p. 56), er det indlysende, at velfærdsøkonomi ikke kan være »værdifri«, eftersom en sådan anbefaling er en værdidom; og for at nå en normativ konklusion må der være mindst én normativ præmis.

For at nå frem til en anbefaling, må grundlaget bestå af (a) værdidomme, (b) faktuelle præmisser, og (c) logiske slutninger fra (a) og (b). I praksis tager det følgende form (jvf. Graaff, p. 2): Man (a) definerer velfærd for et individ og for samfundet, (b) opstiller nogle faktuelle antagelser og (c) deducerer sig frem til, under hvilke betingelser samfundets velfærd kan siges at vokse. Hvis x således indebærer en højere velfærd end y , er det underforstået, at samfundet bør vælge x frem for y .

Robbins' kritik af den utilitaristiske velfærdsøkonomi blev af mange opfattet som primært rettet mod vanskelighederne ved interpersonelle sammenligninger; og umiddelbart forekom disse at være nødvendige for enhver velfærdsøkonomisk konklusion. Således forsøgte nogle i en periode at forsvare disses videnskabelige status; men disse forsøg vandt aldrig generel tilslutning. (Debatten blussede imidlertid op igen i forbindelse med fremkomsten af von Neumann og Morgensterns *Theory of Games and Economic Behaviour*

(1944); men det skal vi se bort fra i denne sammenhæng. Se diskussionen i Jensen (1996)).

Imidlertid opstod med den såkaldte »New Welfare Economics«, som Sen (1970, p. 56) henfører til perioden 1939-1950, ambitionen om en velfærdsøkonomi, der kunne klare sig uden interpersonelle sammenligninger. Pigou havde fremsat to kriterier (jvf. ovenfor), hvoraf det første vedrørte produktion, og det andet vedrørte distribution. Robbins havde påvist det andet kriteriums afhængighed af interpersonelle sammenligninger; men spørgsmålet var, om ikke velfærdsvurderinger kunne gennemføres uden brug af interpersonelle sammenligninger, hvis man indskrænkede domænet til produktionsstigninger (jvf. Kaldor (1939), Hicks (1939, 1940), Lange (1942)).

Hermed fik Pareto-kriteriet en central plads i velfærdsøkonomien, idet det netop kan udpege forbedringer uden at involvere interpersonelle sammenligninger. Denne gevinst opnås imidlertid på bekostning af tavshed i de tilfælde, hvor blot én stilles ringere; det gælder også, selv om den samlede indkomst stiger. Kaldor (1939) og Hicks (1939, 1940) søgte at overvinde denne sidste svaghed ved at foreslå den såkaldte kompensations-test. Det følgende citat af Hicks (1941, p. 108) er interessant i vores diskussionssammenhæng:

In fact, there is a simple way of overcoming this defeatism, a perfectly *objective* test which enables us to discriminate between those reorganizations which improve productive efficiency and those which do not. If A is made so much better off by the change that he could compensate B for his loss, and still have something left over, then the reorganization is an *unequivocal improvement*.

Tankegangen synes at være følgende: I tilfælde, hvor en given totalindkomst omfordes, synes interpersonelle sammenligninger nødvendige for at kunne afveje ét individs tab i velfærd mod et andet individs gevinst i

velfærd. Men hvis nogle stilles bedre, og ingen stilles ringere (Pareto-kriteriet), eller hvis vinderne kan kompensere taberne og stadig have en gevinst tilbage (Kompensations-tesen), så er der tale om en øget produktionseffektivitet. Ergo er der tale om en utvetydig forbedring, der kan konstateres objektivt.

Der kan næppe være tvivl om, at denne tankegang er overordentligt udbredt i populær form (jvf. indledningen): Politikerne opstiller rammerne, herunder kriterierne for den ønskede indkomstfordeling i samfundet; økonomernes opgave er herefter at bestemme de mest effektive midler til at forøge output under de givne rammer, og det sker på et rent videnskabeligt grundlag. Den beror imidlertid på en klar misforståelse: »Objektiv« identificeres med »uafhængig af interpersonelle sammenligninger«. Men hermed overses fuldstændigt rækkevidden af Robbin's andet argument. At erklære øget effektivitet for en forbedring, den være sig nok så »utvetydig«, er klart en værdidom. Og ingen værdidomme kan udledes af rent faktuelle præmisser.

Problemet ved at opfatte effektivitet som et spørgsmål om objektive kendsgerninger er, at de normative antagelser, som lægges til grund for de økonomiske analyser, ikke bliver draget frem i lyset og underkastet en egentlig etisk diskussion. Dermed unddrager økonomien sig den opgave, som ifølge Robbins skulle være helt central, nemlig at gøre det muligt for os at foretage vore valg »with full awareness of the implications of what we are choosing« (1932, p. 152).

Det er umiddelbart svært at være modstander af »effektivitet« eller »optimal ressourceudnyttelse«. Ikke desto mindre giver disse begreber kun mening i relation til et forudgivent vurderingskriterium; og dette kan ved nærmere eftertanke vise sig at være kontroversielt. Vi skal for Pareto-kriteriets vedkommen-

de forsøge at eksemplificere denne påstand nærmere i næste afsnit. Kompensations-testen skal vi lade ligge; blot er der grund til at nævne *en passant*, dels at dette kriterium, i kraft af at implicere Pareto-kriteriet, naturligvis bygger på samme etiske præmisser som dette, dels at det fortsat udgør det velfærdsøkonomiske grundlag for cost-benefit analyser (jvf. Dasgupta & Pearce, 1972, pp. 57-61), uanset det har været udsat for voldsom kritik (jvf. Arrow (1951, pp. 34-45); Graaff (1957, pp. 84-92)).

Man kan undre sig over, at mange økonomer i den grad viger tilbage fra erkendelsen af, at velfærdsøkonomi bygger på værdidomme. Det er svært at se noget videnskabeligt suspikt i at udfolde de logiske konsekvenser af værdidomme (velfærdsdefinitioner) under givne faktiske omstændigheder. Det er da også i realiteten, hvad normativ økonomi gør ifølge Robbins. Det blev ganske klart slået fast af Abram Bergson (1938) for velfærdsøkonomiens vedkommende; han indleder den artikel, hvori han bl.a. introducerer begrebet »samfundsmæssig velfærdsfunktion«, med at skrive:

The object of this paper is to state in a precise form the *value judgements* required for the derivation of the conditions of maximum economic welfare ... [Vor kursivering].

hvorefter han faktisk præciserer de værdidomme, der ligger bag en række forskellige definitioner af »optimalitet«. En instruktiv uddybning af indholdet af disse værdidomme er givet af Samuelson (1947, pp. 203-53).

Kenneth Arrow (1951) videreudviklede senere begrebet om en samfundsmæssig velfærdsfunktion. Han har følgende kommentar til debatten efter Robbins (pp. 4-5):

There has been controversy as to whether or not the economist *qua* economist could make state-

ments saying that one social state is better than another. If we admit meaning to interpersonal comparisons of utility, then presumably we could order social states according to the sum of the utilities of individuals under each, [...]. Even in this case we have a choice of different mathematical forms of the social utility function in terms of individual utilities; [...] So, as Professor Bergson has pointed out, there are value judgements implicit even at this level. The case is clearly much worse if we deny the possibility of making interpersonal comparisons of utility. It was on the latter grounds that Professor Robbins so strongly attacked the concept that economists could make any policy recommendations, at least without losing their status as economists and passing over into the realm of ethics. On the other hand, Mr. Kaldor, and following him, Professor Hicks have argued that there is a meaningful sense in which we can say that one state is better than another from an economic point of view, even without assuming the reality of interpersonal comparison of utility.

The controversy involves a certain confusion between two levels of argument. There can be no doubt that, even if interpersonal comparison is assumed, a value judgement is implied in *any* given way of making social choices based on individual utilities; so much Bergson has shown clearly. [Den sidste kursivering er vores].

Måske ligger vanskeligheden ved at acceptere de implicerede værdidomme deri, at selve anbefalingen i sidste ende er uden videnskabelig status. Robbins havde karakteriseret uenigheder om værdidomme som et spørgsmål om »thy blood or mine« (1932, p. 150). Værdidomme er således rent subjektive holdninger, der ikke kan diskuteres rationelt. Det synes at indebærer, at velfærdsøkonomien aldrig vil kunne bringe det videre end at udfolde konsekvenserne af rent subjektive holdninger, hvilke selv ikke kan være andet end rent subjektive holdninger.

Denne opfattelse betragtes imidlertid nu af filosoffer generelt som gendrevet (centralt står her argumentationen i Hare (1952)). Ganske vist er etiske vurderinger udtryk for *holdninger*, der ikke kan udledes logisk af rent

deskriptive udsagn. De er imidlertid ikke blotte følelsesudtryk, men derimod anbefalinger med en intention om universel gyldighed. Det betyder, at det altid er meningsfuldt at stille spørgsmålet »hvorfor?« til en etisk holdning. Der er således et vist spillerum for rationel diskussion af etiske principper, selv om de ikke kan begrundes videnskabeligt. Fortsættelsen af Arrow-citatet ovenfor illustrerer tydeligt én måde, hvorpå dette kan finde sted:

But, given these basic value judgements as to the mode of aggregating individual desires, the economist should investigate those mechanisms for social choice which satisfy the value judgements and should check their consequences to see if still other value judgements might be violated. In particular, he should ask the question whether or not the value judgements are consistent with each other, i.e., do there exist any mechanism of social choice which will in fact satisfy the value judgements made?

Værdidomme, der skal være handlingsvejledende, må være indbyrdes konsistente. I modsat fald havner man i den situation, at ensartede tilfælde giver anledning til modsatrettede anbefalinger – altså hvad der i daglig tale hedder dobbeltmoral. Dette er i øvrigt en tankegang, Robbins tilslutter sig fuldt ud (jvf. 1932, pp. 154-58).

Pointen med at beskæftige sig med konsekvenserne af værdidomme er netop, at vi derigennem får større klarhed over, hvad det indebærer at acceptere dem som gyldige; og måske kan denne erkendelse få os til at ændre holdning. Vi skal derfor konkludere (1) at velfærdsøkonomien nødvendigvis baserer sig på etiske antagelser; og (2) at pointen med at bedrive velfærdsøkonomi bl.a. er at bidrage til en rationel diskussion af, hvorvidt disse antagelser er acceptable. Det indebærer, at velfærdsøkonomi ikke er en rent objektiv videnskab. Der er dog for os at se intet som helst illegitimt heri. Så længe formålet om at

bidrage til en rationel diskussion af værdidomme efterleves, er der tværtimod tale om en særdeles vigtig opgave.

Efterlevelsen af dette formål kræver imidlertid en klar bevidsthed om, at man beskæftiger sig med værdidomme. I det følgende skal vi for at illustrere denne pointe søge kaste lys over, hvori det etiske indhold af kriteriet for Pareto-forbedringer består.

4. Pareto-optimalitet

Vi skal i analysen af det etiske indhold i Pareto-kriteriet tage udgangspunkt i følgende standarddefinition (Debreu, 1959, p. 90):

Given two attainable states of an economy, the second is considered to be at least as desirable as the first if every consumer desires his consumption in the second state as much as his consumption in the first.

På baggrund af denne definition af en Pareto-forbedring kan vi herefter definere en Pareto-optimal tilstand som en tilstand, hvorom det gælder, at der ingen anden opnåelig tilstand findes, der er en Pareto-forbedring af den. Bag Pareto-kriteriet gemmer sig følgende antagelser af etisk art:

- *Konsekventialisme*: En økonomi skal udelukkende vurderes på sine konsekvenser. Implicit i konsekventialisme ligger som oftest tilslutning til maximeringsprincippet: Vi bør vælge den tilstand, der samlet set har de bedste konsekvenser.
- *Individualisme*: Det (samfundsmæssigt) bedste er en voksende funktion af det bedste for individerne (forbrugerne).
- *Velfærdsdefinition*: Det bedste for individerne (velfærd) er højeste grad af tilfredsstillelse af deres præferencer med hensyn til egne forbrugsmuligheder.

Påstanden om, at en økonomi udelukkende skal vurderes efter sine konsekvenser for de involverede parter vil mange betragte som

meget kontroversiel. Den strider mod den udbredte tanke, at der er visse handlinger, vi ikke bør udføre, uanset hvor gode konsekvenser de samlet set har, fordi de krænker menneskers rettigheder eller værdighed. Det kunne f.eks. være tilfældet, at slaveri samlet set ville øge velfærden i samfundet, og i denne forstand have bedre konsekvenser end et forbud mod slaveri; men uanset dette ville de fleste betragte slaveri som slet og ret forkert, fordi det er en krænkelse af fundamentale rettigheder.

I praksis anvendes Pareto-kriteriet imidlertid i en samfundsmæssig ramme, hvor en lang række rettigheder anerkendes. De giver sig til kende som restriktioner på, hvilke handlingsalternativer der overhovedet kan komme i betragtning. Hvis konsekventialisme således indskrænkes til udelukkende at have gyldighed for tilstande, der er resultatet af handlinger, som ikke krænker accepterede rettigheder, er antagelsen naturligvis langt mindre kontroversiel.

Individualisme-antagelsen kan siges at være kernen i Pareto-kriteriet; den går ofte under navnet *forbruger-suverænitet*. Mange økonomer opfatter den som helt ukontroversiel, og den rummer da også en stor intuitiv appel. Vi skal dog pege på to punkter, der viser, at heller ikke individualisme kan siges at være selvindlysende rigtigt, isoleret betragtet. For det første er der nogle, der tilslutter sig eksistensen af overindividuelle værdier. Et eksempel kunne være lighed. Nogle vil hævde, at én tilstand *kan* være bedre end en anden, selv om nogle stilles ringere, og ingen stilles bedre, fordi der skabes mere lighed – hvilket opvejer tabet i velfærd.

For det andet kan det vises, at i tilfælde med valg under usikkerhed er individualisme inkonsistent med, at individernes og samfundets præferencer tilfredsstiller aksiomerne i »expected utility theory«; og det kan rejse

tvivl om individualisme-antagelsen (se hertil Broome, 1991 (b), kap. 7).

Definitionen af »velfærd« og det tilhørende begreb om »nytte« kræver en lidt længere diskussion, fordi disse begreber får et andet indhold, i og med at utilitarismen forlades (jvf. hertil Broome, 1991 (a)).

5. Nytte og velfærd

For de klassiske utilitarister betegnede »nytte« oprindeligt den egenskab ved en ting, at den kan befordre glæde eller hindre smerte (Bentham, 1823, p. 2; Jevons, 1871, p. 46). Nærmest umærkeligt skete der imidlertid en ændring i brugen af termen »nytte«, således at den kom til at betegne den resulterende *glæde hos personen*, snarere end det, der forårsager glæden (Edgeworth (1881, p. 45); Marshall (1890, p. 93)). »Nytte« blev således identificeret med det, utilitaristerne i overensstemmelse med hedonismen opfattede som en persons velfærd, nemlig summen af »pleasure« minus summen af »pain«; en størrelse, man antog kunne måles på en kardinal skala.

Termen nytte blev dog også ofte anvendt i en anden betydning, nemlig således at en tings nytte er lig med *intensiteten af det ønske*, en person nærer for den pågældende ting (jvf. Pigou, 1920, p. 23). Som nævnt ovenfor antog man imidlertid, at ønskets intensitet var ligefremt proportionalt med summen af »pleasure« minus summen af »pain«, således at nytte i denne betydning er ækvivalent med nytte i den klassiske utilitaristiske betydning. Interessen bag at definere nytte ud fra ønskeintensitet er naturligvis, at »størrelsen« af de relevante mentale tilstande, »pain« og »pleasure« ikke kan observeres direkte; hvorimod ønsker er tættere forbundet med observerbar adfærd.

Op gennem tyverne udvikledes den aksiomatiske nytteteori, hvorved forestillingen om et numerisk mål for styrken af ønsker får en

præcis udformning, og begrebet »nytte« fastlægges på sin moderne betydning. Teorien var fuldt udviklet med Hicks & Allen (1934). Den tager direkte udgangspunkt i en persons *præferencer*. Givet, at disse præferencer opfylder visse aksiomer, jvf. Debreu (1959, pp. 54-59), kan det bevises, at der findes en reel funktion, der *repræsenterer* præferencerne. Det vil sige, at funktionen tilskrives de forskellige alternativer en talværdi, således at ét alternativ tilskrives et større tal end et andet, hvis og kun hvis det foretrækkes for dette andet. En talværdi for et givent alternativ betegnes som »nyttens« af dette, og funktionen kaldes en »nyttefunktion«.

Det gælder imidlertid, at hvis der findes en nyttefunktion, så er enhver voksende transformation af denne også en nyttefunktion, der repræsenterer de samme præferencer. Med andre ord, styrken af præferencer kan kun måles på en ordinal skala. Det var dette, Robbins påpegede i sit første argument mod utilitarismen: Tager vi udgangspunkt i erfaringen, dvs. de præferencer for forskellige forbrugsmuligheder, agenterne afslører gennem deres valg, er det kun muligt at etablere et ordinalt mål for styrken af præferencerne; og det er ikke muligt herfra at slutte noget om størrelsen af den bagvedliggende tilfredsstillelse. Ikke desto mindre kan al relevant økonomisk adfærd beskrives på basis af en ordinal nyttefunktion (f.eks. Debreu, 1959).

Vi skal først se på konsekvenserne af moderne nytteteori for deskriptiv økonomi. Som det fremgår ovenfor, betragtede utilitaristerne den (forventede) tilfredsstillelse som det forklaringsmæssigt primære; indholdet i økonomiens klassiske rationalitetsantagelse blev herefter, at økonomiske agenter former deres ønsker (præferencer) ud fra en korrekt vurdering af den resulterende tilfredsstillelse. I den moderne teori opfattes præferencerne derimod som det primære *datum*; og faktisk ser man helt bort fra, hvilke overvejelser m.v.

der betinger eksistensen af de foreliggende præferencer. Henvisningen til forventet oplevelseskvalitet som en bagvedliggende forklaringsfaktor opfattes som overflødig.

I deskriptiv økonomi må denne udvikling opfattes som en klar gevinst (bortset fra, at spørgsmålet om, hvad der betinger agenternes præferencer herefter henstår uden forklaring): Det er nu ikke længere nødvendigt at antage, at økonomiske agenter altid handler i egen interesse; der gøres blot den langt svagere antagelse, at de har konsistente præferencer, således at deres adfærd kan beskrives som maksimerende, uden at det hermed på nogen måde specificeres, *hvad* de maksimerer. Forskellen kan illustreres tydeligt med et par citater. Således skrev Edgeworth (1881, p. 16): »The first principle of economics is that every agent is actuated only by self-interest«. Heroverfor står Robbins' *dictum* (1932, p. 95): »So far as we are concerned, our economic subjects can be pure egoists, pure altruists, pure ascetics, pure sensualists or – what is much more likely – bundles of all these impulses.«

Vender vi os mod velfærdsøkonomien, er situationen derimod en anden. Her er målet jo at vurdere konsekvenserne af forskellige handlingsalternativer for de berørte parter velfærd. Velfærdsøkonomien antager her, at det er *godt* for personen, hvis hans »nytte« (i den moderne betydning af »præferencetilfredsstillelse«) øges. Det vil sige: hvad en person ville vælge, givet et valg mellem alternative muligheder, antages at være sammenfaldende med, hvad der er i hans interesse. Velfærdsøkonomien bygger således på en *præference-tilfredsstillelser-teori* om velfærd.

Denne teori kan strengt taget forsvares på to meget forskellige måder (jvf. Broome (1991 (b), p. 132)). Den første går ud på at hævde, at velfærd *består* i tilfredsstillelse af (aktuelle) præferencer. Den anden indebærer en

indrømmelse af, at velfærd, i det mindste i nogle tilfælde, kan bestemmes uafhængigt af præferencer (f.eks. kunne man ligesom de tidligere velfærdsøkonomer hævde, at velfærd består i oplevelsen af tilfredsstillelse); imidlertid hævdes det at være en kendsgerning, at personer altid foretrækker, hvad der er godt for dem.

Eftersom denne sidste tanke generelt er opgivet i deskriptiv økonomi, forekommer det mest rimeligt at antage, at økonomer vil tilslutte sig det første forsvar. Denne *definition* af velfærd adskiller sig markant fra utilitaristernes klassisk-hedonistiske forståelse af velfærd. Ifølge hedonismen består velfærd i oplevelsen af glæde og fravær af smerte. Ifølge den nye definition består velfærd i tilfredsstillelsen af præferencer, hvor det skal understreges, at udtrykket »tilfredsstillelse« her har en teknisk betydning; det refererer ikke til en mental tilstand (oplevelsen af at være tilfredsstillet), men til det forhold, at det foretrukne alternativ bliver realiseret (på samme måde som en klausul i en kontrakt tilfredsstilles).

Beklageligvis synes økonomer ofte at sammenblande de to opfattelser af velfærd. Dette hænger sammen med, at ordet »nytte«, ved siden af den officielle tekniske betydning, som defineret ovenfor, fortsat anvendes uofficielt i den klassisk utilitaristiske betydning (jvf. Broome, 1991 (a)). Et par eksempler:

Utility is a term generally used synonymously with happiness or satisfaction. (Just, Hueth & Schmitz, 1982, p. 3):

terms such as »utility« or »satisfaction« are, for our purposes, synonymous with welfare. (Pearce & Turner, 1990, p. 61)

Her bruges den gamle betydning side om side med, at de værker, hvorfra citaterne stammer, i øvrigt klart bygger på moderne nytteteori. Efter vores opfattelse er det tegn på, at man

inden for økonomisk teori har forsømt at gå ind i en eksplicit filosofisk diskussion af, hvad der skal menes med velfærd. Det er imidlertid vigtigt at skelne klart mellem de to opfattelser af velfærd, hvis man skal vurdere indholdet af velfærdsøkonomiens antagelser.

Spørgsmålet er nu: Er det en rimelig antagelse, at det er godt for en person, at hans præferencer tilfredsstilles? Det er det på mange måder ikke (jvf. bl.a. Broome, 1978). For det første kan præferencerne været dannet på grundlag af mangelfuld information, eller på grundlag af en mangelfuld overvejelse af alternativerne.

For det andet synes det at være en kendsgerning, som Pigou antog det (jvf. ovenfor), at personer ofte neddiskonterer deres fremtidige velfærd. Men i så fald kan deres aktuelle præferencer ikke være sammenfaldende med deres egeninteresse.

For det tredje kan præferencerne være præget af en vis grad af altruisme. I så fald kan deres tilfredsstillelse ikke siges at være i personens egeninteresse i streng forstand; det er ikke bedre for *ham*, at de tilfredsstilles.

For det fjerde kan der være tilfælde, hvor to alternativer forekommer usammenlignelige, således at der ikke kan dannes en klar præference mellem dem. I dette tilfælde kan det valg, personen – tvunget af omstændighederne – ville foretage, ikke tolkes som et alternativ, der er bedre for personen, for ingen af dem foretrækkes for det andet. (For en mere udførlig diskussion af præferenceteorier og andre teorier om velfærd, se f.eks. Griffin (1986), Parfit (1984), Scanlon (1993), Sandøe (1991, 1992)).

På trods af disse problemer vil mange økonomer være skeptiske over for et begreb om velfærd, der er uafhængigt af observerbare præferencer. Påstande om velfærd, der ikke

kan verificeres empirisk, er uden mening, hævdes det ofte. Denne skepticisme er imidlertid ikke i sig selv tilstrækkelig til at begrunde, at det er i en persons interesse, at hans præferencer tilfredsstilles. Dertil kommer, at eksemplerne giver udmærket mening; vi forstår alle, hvad det vil sige, at en person handler i modstrid med egen interesse, vi oplever dagligt eksempler på det.

Ofte føres et andet forsvar i marken for at tilfredsstille en persons præferencer, nemlig at det er udtryk for paternalisme at handle i modstrid med dem. Dette forsvar indebærer imidlertid et afgørende skift i begrundelsen for, at præferencer »skal tælle«. Grunden til, at vi skal tage hensyn til en persons præferencer er nu ikke længere, at dette fører til de bedste konsekvenser for ham. Grunden er nu, at det krænker hans ret til autonomi, hvis vi ikke gør det, *også* selv om konsekvenserne herved bliver dårligere. Der kan selvfølgelig være gode grunde til at respektere autonomi. Velfærdsøkonomis traditionelle interesse har imidlertid altid været koncentreret om at finde den politik, der har de bedste (i betydningen mest nyttige) konsekvenser. Så dette forsvar indebærer en total ændring i velfærdsøkonomiens sigte; den kan i denne version næppe fortsat siges at leve op til sit navn.

Vi har kritiseret præference-tilfredsstillelses-teorien for velfærd. Det er ikke generelt holdbart at hævde, at hvis en persons præferencer tilfredsstilles i en valgsituation, så får han en højere velfærd. Der må for os at se drages to konsekvenser heraf, en teoretisk og en praktisk.

For det første er det en påtrængende filosofisk opgave at give en præcis karakteristik af, hvori velfærd så består. Af grunde, det vil føre for vidt at komme ind på her, må hedonismen i sin klassiske version anses for uholdbar. På den anden side er der en sand kerne i intentionen bag såvel hedonismen som

præference-tilfredsstillelses-teorien: En persons egen oplevelse af sin situation, som den bl.a. afspejler sig i hans præferencer, må under alle omstændigheder spille en central rolle for hans velfærd. Hvordan denne rolle skal karakteriseres helt præcist, må imidlertid siges at være et spørgsmål, der endnu ikke foreligger et alment accepteret svar på.

For det andet er økonomer i den situation, at de meget sjældent vil have grundlag for at udtale sig om andet end præferencetilfredsstillelse. De tilgængelige økonomiske data koncentrerer sig om menneskers adfærd under de givne institutionelle rammer, og økonomisk teori tillader os nu engang (under visse forudsætninger) at slutte herfra til deres præferencer og ikke andet. Følgelig kan velfærdsøkonomien ikke uden videre antage et andet velfærdsbegreb end det gængse, hvis den skal kunne anvendes i praksis. Den praktiske konsekvens heraf må være, at økonomiske analyser, udført på dette grundlag, i hvert enkelt tilfælde bør suppleres med overvejelser over, i hvor høj grad en gevinst i »økonomisk velfærd«, defineret ud fra præferencetilfredsstillelse, også kan tolkes som en reel gevinst i velfærd. I nogle tilfælde vil der formentlig være tale om en rimelig approximation; i andre tilfælde kan der være alvorlige afvigelser.

6. To eksempler

Økonomer er selvfølgelig klar over, at tilfredsstillelse af præferencer over egne forbrugsmuligheder (jvf. Debreu's definition ovenfor), hvor disse forbrugsmuligheder er begrænset til egentlige markedsgoder, er et meget snævert velfærdsbegreb. Eksistensen af eksternaliteter og offentlige goder i økonomien påvirker naturligvis velfærden. Derfor er det en ambition i nyere økonomi, såvel teoretisk som anvendt, at inddrage disse fænomener i den økonomiske analyseramme, jvf. f.eks. følgende citat (Just, Hueth & Schmitz, 1982, p. 3):

The utility level of an individual depends on the goods and services the individual buys in the marketplace, but it also depends upon a number of nonmarket or nonpriced goods, such as clean air, clean water, public parks and recreation areas. Welfare economics is concerned with the total welfare of the individual, not simply with the welfare level resulting from market goods and services.

I anvendt økonomi sker denne udvidelse af genstandsfeltet inden for rammerne af et traditionelt velfærdsøkonomisk værdigrundlag. Vi ønsker midlertid at påvise, ved hjælp af et par eksempler, at der her kan være særlig grund til at mane til forsigtighed.

For det første er det vigtigt at være opmærksom på, at den økonomiske definition af velfærd som præference-tilfredsstillelse stadig kan være et mere eller mindre dækkende udtryk for reel velfærd. For det andet er det langt fra givet, at en forøgelse af velfærden i samfundet (hvordan denne end bestemmes nærmere) er det eneste relevante etiske hensyn. At inddrage ikke-markedsmæssige goder i velfærdsberegningen kan derfor nemt føre til konkusioner, der strider mod andre væsentlige etiske hensyn. For det tredje giver eksemplerne anledning til at pege på endnu en implicit antagelse i velfærdsøkonomien, nemlig at den kun tager de velfærds-mæssige konsekvenser for de aktuelle markedsagenter i betragtning; og denne begrænsning er ikke etisk uskyldig.

Vort første eksempel er hentet fra sundhedsøkonomien. I en rapport fra Dansk Sygehus Institut om prioritering i sundhedsvæsenet hedder det (Alban, Andersen & Vainer, 1989, p. 57-58):

En samfundsøkonomisk analyseramme tager for givet, at prioritering inden for sundhedsvæsenet sker på et rationelt grundlag, og at gevinsten/nyttens af investeringen i en sundhedsfremmende aktivitet kan opgøres på en entydig og dækkende måde.

Politiske beslutninger skal nødvendigvis ikke være rationelle. Politikerne er valgt for at udtrykke holdninger. Men det betyder ikke, at valgene skal træffes uden den viden, der nu engang er til rådighed. [...]

Ressourcerne er begrænsede, også inden for sundhedsvæsenet. Derfor må samfundet gennem prioriteringer mellem konkurrerende mål sikre, at der opnås størst mulig nytte for de til enhver tid anvendte midler. Det vil i økonomiske termer betyde, at der skal tilstræbes såvel måleffektivitet (ydelserne skal produceres til de lavest mulige omkostninger) som fordelingseffektivitet (der skal ske en maksimering af samfundets velfærd).

Alban m.fl. hævder i citatet, at forudsat vi har et entydigt og dækkende effektmål for »gevinsten/nyttens«, så må prioritering dreje sig om at skabe den størst mulige samlede effekt inden for de givne budgetrammer. Det vil sige, at givet der er et etisk motiveret politisk ønske om at investere midler i sundhedsfremmende aktivitet, så rummer målsætningen om at maksimere effekten ikke yderligere etiske antagelser; den er et simpelt spørgsmål om rationalitet.

Det står ifølge citatet politikerne frit for at have de holdninger, de vil; eventuelle etiske betænkkeligheder ved målsætningen synes at falde herindunder. De må blot gøre sig klart, at hvis de ønsker at gøre disse betænkkeligheder gældende, så vil det resultere i en suboptimal udnyttelse af de anvendte midler, hvilket vil være klart irrationelt!

Denne holdning er et klart eksempel på, at økonomer ser bort fra de etiske antagelser, den »samfundsøkonomiske analyseramme« selv bygger på. Den politiske målsætning med sundhedsvæsenet spænder formentlig over en række hensyn. Det vil være irrationelt, hvis midlerne ikke anvendes så effektivt som muligt til at tilgode disse hensyn. Så langt, så godt.

Den »samfundsøkonomiske analyseramme« tager det imidlertid for givet, at målsætningen med sundhedsvæsenet udelukkende er at maksimere samfundets *velfærdsgevinst* pr. omkostningsenhed, og søger så at udarbejde et entydigt og dækkende effektmål for denne målsætning. Det vil strengt taget sige, at man måler, hvor effektivt ressourcerne bruges i relation til en målsætning, man selv har opstillet. Dermed være ikke sagt, at denne målsætning ikke spiller en rolle for politikerne; men stiltiende at forudsætte, at det er det *eneste* hensyn, sundhedsvæsenet skal tilgode-se, og derefter antyde, at andre hensyn er »irrationelle holdninger, er udtryk for en ideologisering. Hvor økonomerne burde bistå med at skabe klarhed, forplumrer de i stedet en ellers påtrængende etisk debat.

At den forudsatte målsætning om at maksimere samfundets velfærdsgevinst pr. omkostningsenhed ikke er ukontroversiel, hvis den står alene, skal vi vise i det følgende. Det kræver, at vi kort præsenterer det effektmål for sundhedsvæsenets ydelser, som rapporten for første gang introducerer i en dansk sammenhæng, nemlig »QALY« (navnet er en forkortelse for udtrykket »kvalitetsjusterede leveår« (Quality-Adjusted Life Years)).

Ideen er at tildele enhver helbredstilstand en talværdi (kvalitetsjusteringsfaktoren), således at tilstanden »perfekt helbred« har værdien 1, og tilstanden »død« har værdien 0, og alle andre tilstande en værdi mellem 0 og 1 (eller under 0, hvis de skønnes værre end døden). Alle sundhedsydelser kan nu måles i kvalitetsjusterede leveår. En livsforlængende behandling som hjertetransplantation giver f.eks. 10 ekstra leveår, der så justeres med den kvalitet, de har, f.eks. 0,8, således at effekten af behandlingen er $10 \cdot 0,8 = 8$ QALY. Andre behandlinger, som f.eks. hofteoperationer, er ikke livsforlængende, men forbedrer kvaliteten af de resterende leveår; f.eks. giver en forbedring fra 0,5 til 0,7 i 15 resterende leve-

år en effekt på $(0,7-0,5) \cdot 15 = 3$ QALY. Disse QALY-værdier skal så sammenholdes med de omkostninger (målt i kr.), der er forbundet med de pågældende behandlinger.

Allerede på dette punkt kan vi konstatere, at QALY som mål for velfærdsgevinsten ved sundhedsydelser bygger på to antagelser. Den ene er, at gevinsten ved at redde, dvs. forlænge, en persons liv hverken er mere eller mindre end den velfærd, han nyder i de ekstra leveår (idet det iøvrigt forudsættes, at en persons samlede velfærd er lig med summen af den velfærd, han har år for år). Der forudsættes altså fuld sammenlignelighed mellem livslængde og livskvalitet. Den anden er, at en persons velfærd udelukkende er bestemt af hans helbredstilstand. Pladsen tillader ikke en diskussion af disse antagelser, men de er i hvert fald ikke indiskutable.

Hvordan bestemmer sundhedsøkonomerne kvalitetsjusteringsfaktoren? Der er flere metoder her, men de bygger alle på befolkningens præferencer (dvs. gennemsnittet af et repræsentativt udsnit) for at befinde sig i de forskellige mulige helbredstilstande. Hvis man f.eks. er indifferent mellem 10 år, bundet til en kørestol, og 5 år med perfekt helbred, tildeles tilstanden »bundet til kørestol« værdien 0,5. Der er mange teoretiske og praktiske vanskeligheder forbundet med disse metoder, som vi her må se bort fra. (Skalaen er teknisk set en kardinal nyttefunktion; og der antages endvidere interpersonel sammenlignelighed. Der er en grundig diskussion af det metodiske grundlag i Broome (1993)). Vi skal blot fremhæve to pointer i forlængelse af den foregående diskussion.

For det første må målsætningen om at maksimere summen af QALY'er pr. krone betegnes som skinbarlig utilitarisme. Mange vil stejle voldsomt over konsekvenserne af at lade denne målsætning stå alene. Eftersom ældre mennesker under alle omstændigheder kun

har et kortere antal leveår tilbage, vil den største gevinst af QALY'er alt andet lige opnås ved at koncentrere ressourcerne om yngre mennesker. Det vil stride afgørende mod hensynet til retfærdighed i fordelingen af ressourcerne: Mange vil hævde, at enhver har krav på et vist minimum af behandling, eller at ressourcerne skal fordeles efter, hvor alvorligt syg man er. I sidste ende handler prioriteringsdebatten om, hvorledes disse forskellige hensyn skal afvejes mod hinanden; men det er vigtigt at være opmærksom på, at der er modstridende hensyn.

For det andet er der endnu en måde at producere QALY'er på ud over de to nævnte, nemlig at bringe nye personer til verden. Mange behandlinger sigter direkte herpå, f.eks. behandling for barnløshed, prænatal pleje og behandling af livstruede gravide (men der er også svangerskabsforebyggelse og aborter). Andre behandlinger har en indirekte effekt; f.eks. er der en stor chance for, at en ung kvinde, der redder livet, senere vil få børn, der ellers ikke ville være kommet til verden. Spørgsmålet er, om disse QALY'er bør tælles med eller ej.

I praksis er der ingen sundhedsøkonomer, der har overvejet at tælle dem med; man tæller kun de QALY'er, der tilfalder allerede eksisterende mennesker. Det er imidlertid en praksis, der kræver en begrundelse. Alt andet lige er det ifølge denne praksis bedre at redde en nyfødt end en tyveårig, forudsat at de har samme forventede levetid. Derimod tæller et foster, eller en person, der fødes senere, slet ikke; men hvad begrundes denne store forskel? Vi skal her blot anføre, at det blandt moralfilosoffer anses for særdeles tvivlsomt, om denne forskel *kan* begrundes (se Parfit (1984) for en generel diskussion, og Broome (1988) for en diskussion specifikt i relation til QALY). Det kan forekomme at have voldsomme konsekvenser at ændre den gængse praksis. Så længe der ikke foreligger en hold-

bar begrundelse, må den gængse praksis imidlertid siges implicit at bygge på en tvivlsom etisk antagelse.

Pointen med diskussionen har ikke været at tage stilling til, om QALY skal bruges som grundlag for prioritering eller ikke; vi har blot ønsket at pege på de antagelser, der ligger til grund for QALY-målet.

Vort andet eksempel er hentet fra miljøøkonomien. I en rapport fra miljøministeriet siges følgende om værdisætningen af forureningens skadevirkninger (Miljøministeriet, 1990, pp. 87-88):

I teorien – omend ikke i praksis – er det en forholdsvis enkel opgave at fastlægge den optimale indsats til forureningsbekæmpelse, hvor der er balance mellem fordele og ulemper. Hvis omkostningerne ved at nedbringe forureningen med en ekstra enhed (de marginale renseomkostninger) er mindre end de samfundsmæssige omkostninger ved en ekstra enheds forurening (de marginale skadeomkostninger), vil det være fordelagtigt at reducere forureningen. [...]

I princippet er forureningens marginale skadeomkostninger lig med det beløb, befolkningen er villig til at betale for at undgå en given miljøforringelse.

Igen udtaler man sig om den »optimale« ressourceudnyttelse, her i relation til forureningsbekæmpelse, som om der var tale om en faktisk kendsgerning. Det underforståede vurderingskriterium er her Pareto-kriteriet. Betingelsen for Pareto-optimalitet i tilfældet med negative eksternaliteter, som f.eks. forureningsskabende produktion, er iflg. teorien (jvf. Pearce & Turner, 1990, pp. 62-64), at produktets pris svarer til de marginale samfundsmæssige omkostninger. For at fastlægge den optimale indsats er det således nødvendigt at måle skadevirkningerne af forureningen i penge, således at de samfundsmæssige omkostninger ved forureningen kan sammenholdes med omkostningerne ved at nedbringe den.

Ifølge teorien er den samfundsmæssige værdi af miljøgoder principelt givet ved befolkningens betalingsvilje for disse goder. Vi skal ikke her diskutere hverken teorien eller de praktiske problemer med at måle betalingsviljen for miljøgoder. Vi skal blot pege på en etisk set kontroversiel, implicit antagelse i denne bestemmelse af optimalitet, nemlig at værdien af fremtidige miljøgoder identificeres med den værdi, de tillægges af den aktuelle generation. Med andre ord, det er kun forureningens effekter på den aktuelle generations velfærd, der tælles med.

Den aktuelle generation har naturligvis præferencer for, at det går dens børn og børnebørn godt, og måske også i et vist omfang præferencer for, at det går alle senere mennesker godt. I den forstand indgår der et vist hensyn til de fremtidige generationer i vores velfærd. En væsentlig del af den etiske bekymring over forurening retter sig imidlertid mod de fremtidige generationers livsbetingelser eller velfærd. Idealet om bæredygtighed, f.eks., foreskriver således, at vi i bestræbelserne på at sikre vor egen velfærd ikke må stille de kommende generationer ringere end os selv.

Etisk set er der således grund til at tage hensyn til de fremtidige generationer for deres egen skyld, ikke blot i det omfang, det spiller en rolle for os. Det indebærer, at værdien af fremtidige miljøgoder må bestemmes som den værdi, de har for fremtidige generationers velfærd *såvel* som for vores. Deres velfærd må tælle med på lige fod med vores. Igen har vi dog her det praktiske problem, at der kun i meget begrænset omfang findes metoder til at estimere de fremtidige generationers velfærd. For så vidt som man derfor vil benytte den foreslåede metode som en approximation, må det i givet fald skønnes, hvor god denne er. Jo mere langsigtede effekterne er, jo dårligere vil approximationen være, alt andet lige.

Vi skal til slut pege på endnu en implicit etisk antagelse i det velfærdsøkonomiske grundlag for miljøøkonomien: Den tillægger kun naturforekomster værdi, i det omfang disse bidrager til menneskelig velfærd. I den nyere miljøetiske diskussion er det imidlertid et omstridt spørgsmål, om naturforekomsters værdi kan siges at være udtømt hermed. Mange forfægter det synspunkt, at i hvert fald visse naturforekomster har en egenværdi, således at de har krav på etisk hensyntagen for deres egen skyld (For en god oversigt over denne debat, se Elliot (1995)). Vi skal heller ikke her tage stilling, men blot påpege, at der også her kan være et etisk problem, som økonomer ser bort fra i deres analyser.

7. Konklusion

Vi mener i det foregående at have godtgjort, at velfærdsøkonomien, og samfundsøkonomiske analyser baseret på denne, bygger på en række etiske antagelser.

Ud fra et ønske om at bevare økonomi som en rent empirisk videnskab, kunne man på baggrund heraf drage den konklusion, at økonomer bør afholde sig fra udføre samfundsøkonomiske analyser og bedrive anden form for normativ økonomi.

En anden og mere rimelig konklusion at drage er dog efter vores opfattelse, at der snarere er brug for en tættere kobling mellem normativ økonomi og moralfilosofi. En samfundsøkonomisk analyse bør altid følges op af en diskussion, hvori de etiske antagelser, som ligger til grund for analysen, trækkes frem. Endvidere bør det diskuteres, hvor rimelige disse antagelser er i den pågældende kontekst, og på hvilken måde de er med til at forme konklusionen.

Så længe det bliver gjort klart, hvori det etiske grundlag består, er der ikke i sig selv noget forkert i, at økonomiske analyser bygger på etiske antagelser. Derimod er det dybt

problematiske, hvis etisk kontroversielle politiske beslutninger gennemføres under dække af, at de anbefales af økonomisk videnskab.

Vi vil gerne takke Anne Mette de Visser, Alex Dubgaard, Nils Holtug, Jesper Jespersen, Klemens Kappel og Niels Kærgård for kommentarer.

Litteratur

- Alban, Anita; Andersen, Bo & Vainer, Freddy. 1989. *Prioritering i sundhedsvæsenet. Samfundsøkonomiske analyser af hjerte- og levertransplantationer – en kommenteret oversigt*. København: Dansk Sygehus Institut, DSI-Rapport 89.07. 90 pp.
- Arrow, Kenneth. J. 1951. *Social Choice and Individual Values*. New Haven: Yale University Press, 2nd edition, 1963. 124 pp.
- Bentham, Jeremy. 1823. *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Oxford. (New York: Hafner, 1948. 378 pp.).
- Bergson, Abram. 1938. »A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics«, *Quarterly Journal of Economics*, 52, pp. 310-334.
- Broome, John. 1978. »Choice and Value in Economics«, *Oxford Economic Papers*, 30, pp. 313-33.
- Broome, John. 1988. »Good, Fairness and QALYs«, i Bell, J.M. & Mendus, Susan (eds.): *Philosophy and Medical Welfare*, Cambridge University Press, pp. 57-73.
- Broome, John. 1991 (a). »Utility«, *Economics and Philosophy*, 7, pp. 1-12.
- Broome, John. 1991 (b). *Weighing Goods. Equality, Uncertainty and Time*. Oxford: Basil Blackwell. 255 pp.
- Broome, John. 1993. »Qalys«, *Journal of Public Economics*, 50, pp. 149-67.
- Dasgupta, Ajit K. & Pearce, David W. 1972. *Cost-Benefit Analysis. Theory and Practice*. London: Macmillan. 270 pp.
- Debreu, Gerard. 1959. *Theory of Value. An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium*. New Haven: Yale University Press. 114 pp.
- Elliot, Robert (ed.). 1995. *Environmental Ethics*. Oxford University Press. 225 pp.

- Edgeworth, Francis Y. 1881. *Mathematical Physics*. London: Kegan Paul.
- Graaff, J. de V. 1963. *Theoretical Welfare Economics*. Cambridge University Press. 178 pp.
- Griffin, James. 1986. *Well-Being. Its Meaning, Measurement and Moral Importance*. Oxford: Clarendon Press. 412 pp.
- Hare, Richard M. 1952. *The Language of Morals*. Oxford: Clarendon Press. 202 pp.
- Hicks, John R. 1939. »The Foundations of Welfare Economics«, *The Economic Journal*, 48, pp. 696-700, 711-712.
- Hicks, John R. 1940. »The Valuation of Social Income«, *Economica*, 7, pp. 105-124.
- Hicks, John R. 1941. »The Rehabilitation of Consumer's Surplus«, *The Review of Economic Studies*, 9, pp. 108-16.
- Hicks, John R. & Allen, R.G.D. 1934. »A Reconsideration of the Theory of Value«, *Economica*, 1, pp. 52-76, 196-219.
- Jensen, Karsten Klint. 1996. »Measuring the Size of a Benefit and its Moral Weight. On the Significance of John Broome's »Interpersonal Addition Theorem««, Manuskript, 33 pp. (Antaget til publikation i *Theoria*).
- Jevons, William S. 1871. *The Theory of Political Economy*. London: Macmillan. (Hammonds-worth: Penguin, 1970. 272 pp.).
- Just, Richard. E; Hueth, Darrel L. & Schmitz, Andrew. 1982. *Applied Welfare Economics and Public Policy*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall. 491 pp.
- Kaldor, Nicholas. 1939. »Welfare Propositions of Economics and Interpersonal Comparisons of Utility«, *The Economic Journal*, 49, pp. 549-52.
- Lange, Oscar. 1942. »The Foundations of Welfare Economics«, *Econometrica*, 10, pp. 215-28.
- Marshall, Alfred. 1890. *Principles of Economics*. London: Macmillan, 8th edition, 1920. 823 pp.
- Miljøministeriet. 1990. *Miljø og økonomi*. København. 132 pp.
- Neumann, John von & Morgenstern, Oskar. 1944. *Theory of Games and Economic Behaviour*. Princeton University Press, 2nd edition, 1947. 641 pp.
- Parfit, Derek. 1984. *Reasons and Persons*. Oxford: Clarendon Press. 543 pp.
- Pearce, David W. & Turner, R. Kerry. 1990. *Economics of Natural Resources and the Environment*. Hertfordshire: Harvester Wheatsheaf. 378 pp.
- Pigou, A. C. 1920. *The Economics of Welfare*. London: Macmillan, 4th edition, 1932. 837 pp.
- Robbins, Lionel. 1932. *An Essay on the Scope and Nature of Economic Science*. London: Macmillan, 2nd edition, 1935. 160 pp.
- Samuelson, Paul A. 1947. *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, Enlarged edition, 1983. 604 pp.
- Sandøe, Peter. 1991. »Ønskeopfyldelse og moralsk værdi«, *Filosofisk tidsskrift*, 12 (3), pp. 28-43.
- Sandøe, Peter. 1992. »Hvad er livskvalitet?«, i Sandøe, Peter (ed.): *Livskvalitet og etisk prioritering*, København: NNF, 1992, pp. 9-38.
- Scanlon, T. M. 1993. »Value, Desire, and the Quality of Life«, i Nussbaum, M. & Sen, A. (eds.): *The Quality of Life*, Oxford: Clarendon Press, pp. 185-200.
- Sen, Amartya. 1970. *Collective Choice and Social Welfare*. San Francisco: Holden-Day. 225 pp.
- Sen, Amartya. 1987. *On Ethics and Economics*. Oxford: Basil Blackwell. 131 pp.