

**Nr. 2 - 1996**  
**69. årgang**

# Øko no & mi &

# Poli tik

**Jurist- og  
Økonomiforbundets  
Forlag**

# Økonomi & Politik 1996

69. årgang nr. 2. Juli 1996

Økonomi & Politik er et samfundsvidenskabeligt tidsskrift, der orienterer sine læsere om grænsefeltet mellem økonomi og politik. Økonomi & Politik udkommer 4 gange årligt.

Økonomi & Politik er udgivet med støtte af Kulturministeriets bevilling til almenkulturelle tidsskrifter.

## Redaktion og bestyrelse:

Selskabet for Historie og Samfundsøkonomi, Formand: Professor Niels Kærgård, Økonomisk Institut, Kongelig Veterinær- og Landbohøjskole.

## Ansvarshavende redaktør:

Afdelingschef Peter Nedergaard, Forbrugerrådet, Fiolstræde 17, Postboks 2188 1017 København K. Telefon 33 13 63 11.

## Anmeldelsesredaktion:

Lektor Lars Bille, Institut for Statskundskab, Københavns Universitet

## Redaktionsudvalg:

- Lektor Lars Bille, Institut for Statskundskab, Københavns Universitet
- Lektor Carsten Due-Nielsen, Institut for Historie, Københavns Universitet
- Professor Egil Fivelsdal, Institut for Organisation og Arbejdssociologi, Handelshøjskolen i København
- Lektor Finn Tarp, Økonomisk Institut, Københavns Universitet
- Professor Niels Kærgård, Økonomisk Institut, Kongelig Veterinær- og Landbohøjskole
- Lektor Hans Jørgen Nielsen, Institut for Statskundskab, Københavns Universitet
- Professor Niels Thomsen, Institut for Historie, Københavns Universitet
- Lektor Steen Thomsen, Institut for International Økonomi og Virksomhedsledelse, Handelshøjskolen i København
- Direktør Peter Wendt

## Produktion, administration og markedsføring

Jurist- og Økonomiforbundets Forlag  
Gothersgade 133  
Postboks 2126  
1015 København K  
Telefon 33 95 97 00  
Telefax 33 95 99 97  
e-mail: fl@djoef.dk

## Abonnement for 1996:

- Privatpersoner: kr. 325,00
  - Institutioner, organisationer, virksomheder: kr. 375,00
- Priserne er incl. moms

Tryk: Gentofte Tryk

ISSN 030-1906

# Indhold

|                            |          |
|----------------------------|----------|
| <b>Redaktionelt forord</b> | <b>3</b> |
|----------------------------|----------|

## TEMA: ØKONOMI OG ETIK

|                               |          |
|-------------------------------|----------|
| <b>Økonomi, miljø og etik</b> | <b>4</b> |
|-------------------------------|----------|

Alex Dubgaard

|                                       |           |
|---------------------------------------|-----------|
| <b>Økonomisk rationalitet og etik</b> | <b>17</b> |
|---------------------------------------|-----------|

Karsten Klint Jensen & Peter Sandøe

|                              |           |
|------------------------------|-----------|
| <b>Den etiske virksomhed</b> | <b>34</b> |
|------------------------------|-----------|

Steen Thomsen

|                                    |           |
|------------------------------------|-----------|
| <b>Økologi, etik og økonomerne</b> | <b>42</b> |
|------------------------------------|-----------|

Niels Kærgård

## GENERELT:

|                                         |           |
|-----------------------------------------|-----------|
| <b>Økonomisk Kronik, 2. halvår 1995</b> | <b>53</b> |
|-----------------------------------------|-----------|

Henrik Fænøe

|                    |           |
|--------------------|-----------|
| <b>Anmeldelser</b> | <b>62</b> |
|--------------------|-----------|

- Internationalizing the Medium-sized Firm
- Cases i eksportmarkedsføring



# Redaktionelt forord

Med miljøøkonomien som udgangspunkt argumenterer *Alex Dubgaard* i sin artikel for, at etiske overvejelser er nødvendige i værdi-afvejninger, som knytter sig til økonomiske analyser og anbefalinger.

I deres artikel om økonomisk rationalitet og etik påpeger *Karsten Klint Jensen* og *Peter Sandøe* også, hvorfor de mener, at velfærdsøkonomien og dens anbefalinger bygger på etiske antagelser. Disse bør derfor altid søges trukket frem i økonomiske analyser. Samtidig bør man diskutere, hvor rimelige antagelserne er i den givne kontekst.

*Steen Thomsen* argumenterer i artiklen om den etiske virksomhed for, at etik på den ene side kan udfylde en vigtig funktion, når andre institutioner som markedet eller det politiske

system ikke virker tilfredsstillende. På den anden side må en samfundsgavnlig virksomhedsetik tage højde for, at den til enhver tid herskende offentlige mening ikke nødvendigvis behøver at afspejle samfundsgavnlige værdier.

*Niels Kærgård* argumenterer også for, at etiske overvejelser kan være en støtte og styrke i den økonomiske analyse. Dels har den økonomiske teori et bestemt historisk-etisk fundament. Dels kan etiske overvejelser medføre en stramhed i anbefalinger af løsninger i en tid, hvor f.eks. løsninger af miljøproblemer går i vidt forskellige retninger.

*Peter Nedergaard*  
Redaktør

# Økonomi, miljø og etik<sup>1</sup>

Alex Dubgaard, Institut for Økonomi, Skov og Landskab,  
Den Kgl. Veterinær- og Landbohøjskole

## 1. Indledning

Det skabte furore, da en fremtrædende økonom i Verdensbanken for nogle år siden foreslog, at Banken skulle støtte overførsel af miljøbelastende industri til u-landene (se Hausman & McPherson, 1996). I et internt memo blev der argumenteret for, at mange u-lande er under-forurenede i økonomisk forstand. F.eks. bevirker det lave indkomstniveau, at mennesker i u-landene må formodes at have svagere præferencer for miljøkvalitet end i-landenes befolkninger. Memoet nævnte også, at levealderen i mange u-lande er så kort, at miljøbetingede kræftformer dårligt kan nå at udvikle sig! Derfor måtte det give velfærdsgevinster at overføre forurenende produktion fra i-lande til u-lande. Disse velfærdsøkonomiske ræsonnementer blev imidlertid ikke vel modtaget i offentligheden, da memoet blev lækket til medierne. Heller ikke de politiske beslutningstagere ser ud til at have taget ideen til sig.

Rent formelt er der næppe noget i vejen med den velfærdsøkonomiske analyse. Hvis forurening var fuldt omsættelige »goder«, ville u-landene sikkert – mod betaling – overtage langt mere af i-landenes forurening, end de allerede gør. Handel af den art er ifølge velfærdsøkonomisk teori til fordel for begge parter. Det samme gælder for indirekte handel med forurening gennem udflytning af særligt miljøbelastende produktion. Alligevel betragter de fleste handel med forurening som util-

talende. Også forureningsafgifter og omsættelige forureningsstilladelser bliver til tider mødt med det argument, at man ikke bør kunne betale sig fra at forurene.

Økonomer er tilbøjelige til at betragte denne skepsis som udtryk for manglende indsigt i økonomiske sammenhænge. Uenigheden drejer sig dog snarere om afgrænsningen af de goder, der kan opfattes som »varer« og dermed indgå i økonomiske transaktioner og afvejninger. Hvilke goder, et samfund betragter som økonomiske, er etisk-politisk bestemt. De færreste samfund tillader handel med f.eks. menneskelige organer, selvom en cost-benefit analyse sikkert ville vise, at den form for handel kunne give store velfærdsgevinster. Grænserne mellem økonomiske og ikke-økonomiske værdier er flydende – specielt når det drejer sig om miljø- og naturressourcer, der ikke tidligere er blevet betragtet som goder, samfundet er nødt til at økonomisere med. Spørgsmålet kompliceres yderligere af de sidste årtiers biocentriske og dybdeøkologiske strømninger, der i varierende grad tillægger *naturen* egne rettigheder.

Formålet med denne artikel er at diskutere, hvilke etiske positioner og natursyn, der kan rummes i velfærdsøkonomien og dermed i den neoklassiske miljø- og ressourceøkonomi. Som udgangspunkt opsummeres den etiske og politiske diskurs forud for og sideløbende med den moderne økonomiske teoris udvik-



ling. Til slut sammenlignes den neoklassiske miljø- og ressourceøkonomi med en alternativ miljøøkonomisk retning, *økologisk økonomi*, der bl.a. har rod i institutionel økonomi.

## 2. Ethiske retninger

Etikken er en filosofisk disciplin, der beskæftiger sig med det moralske indhold i menneskers motiver og handlinger. Som andre (ånds) videnskaber er etikken spaltet ud i forskellige retninger eller skoler. I relation til økonomisk teori er det især *konsekvensetik* og *utilitarisme* over for *pligtetik* og *rettighedsetik*, der har interesse. Konsekvensetik og utilitarisme betragter resultatet (eller det forventede resultat) af en handling som afgørende for handlingens moralske kvalitet, mens pligtetik og rettighedsetik lægger vægt på kriterier og procedurer for etisk korrekt adfærd.

### *Konsekvensetik og utilitarisme*

Filosofien har siden antikken beskæftiget sig med etiske værdidømmes objektivitet eller bevislighed. Både i middelalderens skolastik og renæssancens filosofiske strømninger var det den fremherskende holdning, at etiske værdidomme kunne baseres på objektive kriterier. Den skotske filosof *David Hume* (1711-76) brød med denne opfattelse. I *A Treatise of Human Nature* (1739) formulerede Hume en *skepticisme*, der hævder, at videnskaben kan bidrage til at forklare, hvordan noget er eller ikke er, men at det ikke er muligt at nå frem til værdidomme, om hvad der *bør* være, ud fra præmisser, om hvad der er (se Næss, 1967). Hume betragtede ikke etikken som uvæsentlig, tværtimod, men moralitet er for Hume baseret på en sympatifølelse for andre mennesker, som alle (normale) mennesker antages at være i besiddelse af. Om noget er etisk værdifuldt, er bestemt af de følelser, det giver anledning til hos en upartisk (desinteresset) iagttagelse.

Moderne velfærdsøkonomi bygger på konsekvensetik (Hausman & McPherson, 1996). *Konsekvensetikken* tillægger handlinger, der

fremmer »det gode«, moralsk værdi. Men i lighed med Hume's *skepticisme* har konsekvensetikken ikke et principielt regelsæt for, hvad der kan betragtes som godt. *Utilitarisme* er konsekvensetik, der opfatter »det gode« som nytte eller velfærd (Hausman & McPherson, 1996). Utilitarismen blev grundlagt af *Jeremy Bentham* (1748-1832), der definerede det moralske rigtige som handlinger, der bidrager til: »the greatest happiness of the greatest number of the individuals belonging to the community...« (*Economic Writings*, efter Boserup, 1972). De klassiske utilitarister opfattede nyttebegrebet hedonistisk som varierende grader af velvære eller fravær af ubehag. Samfundets nytte er summen af individernes (samfundsmedlemmernes) nytte, der antages at kunne måles *kardinalt*. Bentham foregriber i øvrigt nutidens diskussion om økonomisk værdisætning: »Let no man... be either surprized or scandalized if he find me... valuing everything in money. 'Tis in this way only can we get aliquot parts to measure by.« (Op. cit.). Efter at den i 1970'erne blev betragtet som »død«, har utilitarismen fået en renæssance inden for moralfilosofien – omend i modificeret i forhold til den klassiske utilitarisme (Hausman & McPherson, 1996).

### *Pligtetik og rettighedsetik*

Hume's afvisning af muligheden for at nå frem til objektive værdinormer blev imødegået af den tyske filosof *Immanuel Kant* (1724-1804). I *Kritik der praktischen Vernunft* (1788) hævder Kant, at den menneskelige fornuft er hævet over politiske og samfundsmæssige forhold. Mennesket kan derfor træffe moralske valg. Motivet – ikke konsekvenserne – er det afgørende, for om en handling kan anses for moralsk rigtig eller forkert (Næss, 1967). Denne *sindelags-* eller *pligtetik* udtrykker Kant i det *kategoriske imperativ*: »Du skal handle efter den maksime, der er således at du samtidig kunne ønske at den blev gjort til generel lov.« (op. cit.).



Gennem det sidste par årtier har neo-kantianske ideer, formuleret af den amerikanske filosof *John Rawls*, haft betydelig indflydelse. Rawls afviser utilitarismen og søger at formulere en samfundsetik på grundlag af *retfærdighedsprincipper* (Rawls, 1971). Hvad, der kan betragtes som en retfærdig samfundsorden, skal ifølge Rawls defineres af de involverede parter i form af en (hypotetisk) *samfundskontrakt*, som i princippet alle samfundsmedlemmer kan gå ind for. Analytisk antages det, at kontrakten indgås bag »et slør af uvidenhed« om det enkelte individs position i samfundet. Rawls mener, at fornuftige mennesker i den situation vil afvise det utilitaristiske princip om, at hensynet til helheden går forud for hensynet til den enkelte. Det ville være for risikabelt, når den enkelte ikke ved, om han bliver medlem af den minoritet, der skal ofres for helheden. Visse grundlæggende menneskerettigheder skal derfor sikres i den sociale kontrakt. Rawls udmønter dette i en maksime om, at ethvert individ skal have den størst mulige personlige frihed, som er forenelig med, at andre har samme frihed (Rawls, 1971, p. 303). Økonomisk vil samfundskontrakten, ifølge Rawls, blive *egalitær* i den forstand, at der kun accepteres uligheder, som forventes at være til de dårligst stilledes fordel og knyttet til positioner, som er åbne for alle (Rawls, 1971, p. 303). Et krav om fuld lighed kunne begrænse incitamenterne til arbejde og initiativ. Derfor kan et samfund med en vis ulighed tænkes at give de dårligst stillede bedre levevilkår, end de ville have i et samfund med fuld lighed. På den anden side anser Rawls det for udelukket, at individerne »bag et slør af uvidenhed« ville indgå en ultraliberalistisk samfundskontrakt. Ethvert fornuftigt menneske vil, ifølge Rawls, kræve et minimum af social sikkerhed, hvis han ikke kender egne evner, fysik eller ned-arvede økonomiske fordele i samfundet.

At samfundsmæssig retfærdighed forudsætter omfordeling afvises af *libertære*<sup>2</sup> strømninger,

der har gjort sig stærkt gældende siden midten af 1970'erne. De libertære ideer er en form for rettighedsliberalisme, der både afviser Rawls' neo-kantianske retfærdighedsprincipper og utilitarismen. Individets *rettigheder* og frihed sættes over hensynet til helheden. Politisk omfordeling fra de bedre stillede til samfundets dårligst stillede afvises som et overgreb mod velerhvervede rettigheder. I libertær forstand er pligter først og fremmest forpligtelser til at *undlade* at forgribe sig på andres ejendom, frihed osv. – ikke til at hjælpe andre eller dele med andre. Den amerikanske filosof *Robert Nozick* har formaliseret idegrundlaget for den libertære retning i *Anarchy, State and Utopia* (1974). Når de libertære ideer ikke er rubriceret under liberalismen, skyldes det, at de libertære teoretikere i langt højere grad end de klassiske liberalister opfatter staten som en trussel mod individets frihed og som et udbytningsinstrument. Dette tema er fremherskende hos *Public Choice* teoriens grundlægger, den amerikanske økonom *James Buchanan*. Buchanan betragter flertalsdemokratiet som et overgreb mod den enkeltes rettigheder og et middel til *rent-seeking* – dvs. brug af det politiske system som udbytningsinstrument for samfundsgrupper med magt over statsapparatet – især de offentligt ansatte (Buchanan, 1975). I stedet kræver Buchanan en form for konsensusdemokrati. Blandt øvrige fortalere for libertære ideer kan nævnes monetarismens grundlægger *Milton Friedman* (med bl.a. *Free to Choose*, 1979).

### *Marxisme*

Ifølge den dialektiske eller historiske materialisme (formuleret af Marx og Engels i midten af det 19. århundrede) er den menneskelige bevidsthed ikke nogen selvstændig størrelse. Bevidstheden er bestemt af materielle forhold, nærmere betegnet produktionsforholdene, der igen er bestemt af de materielle produktivkræfters (teknologiens) udviklingstrin. »Det er ikke menneskenes bevidsthed, som bestem-



mer deres væren, men omvendt deres samfundsmæssige væren, som bestemmer deres bevidsthed.» (K. Marx: *Zur Kritik der politischen Ökonomie*, 1859). For Marx giver det ikke mening at drage det enkelte menneske til ansvar for den pågældendes ageren i samfundet – f.eks. kapitalistens udbytning af arbejderne. Kapitalister er, som arbejdere, kun bærere af bestemte klasseforhold og interesser. Marx betragtede ikke sin kritik af det kapitalistiske samfund som moralsk begrundet. Kapitalismen var ifølge Marx dømt til undergang i kraft af sine indre modsætninger («Bourgeoisiet undergang og proletariats sejr er lige uundgåelige», ifølge *Det kommunistiske Manifest* fra 1848). Den hidtidige »idealistiske« filosofi havde udspillet sin historiske rolle. Det var nu filosofiens opgave at bidrage til den historisk nødvendige forandring af samfundet gennem en videnskabelig kortlægning af »historiens bevægelseslove«. Efter en opblomstring i 1970'erne ser det i dag ud til, at marxismen har udspillet sin rolle i den økonomiske diskurs.

#### Miljøetik

I løbet af de seneste årtier er der udviklet etikker, som tillægger ikke-menneskelige eksistenser moralsk værdi. Inden for miljøfilosofien taler man i dag om *shallow ecology* og *deep ecology* (Naess, 1973; Attfield, 1994). *Shallow ecology* står for antropocentriske holdninger (der tillægger naturen værdi ud fra menneskelige interesser), mens *deep ecology* tildeler natureksistenser som dyr, planter og økosystemer egne rettigheder.

Amerikaneren *Aldo Leopold* anses for grundlæggeren af den dybdeøkologiske bevægelse med essayet *A Sand County Almanak* (fra 1949), hvor han taler for en holistisk etik, der ikke betragter mennesket som herre over, men som menigt medlem af det »biotiske samfund«. I et programskrift for den dybdeøkologiske bevægelse går den norske filosof *Arne Næss* ind for *biosfærisk egalitarisme*,

der tildeler natureksistenser moralske rettigheder på linje med mennesker (Naess, 1973). Blandt dybdeøkologer er der dog uenighed om, hvorvidt biosfærisk egalitarisme betyder, at alle eksistenser har samme rettigheder. En mere moderat position opfatter dybdeøkologien som et metafysisk natursyn. Jeg'et ses som en del af økosystemet/biosfæren, således at selvkærlighed indebærer kærlighed til og omsorg for naturen (Attfield, 1994).

Den radikale amerikanske lovgivning om arters bevarelse kan ses som eksempel på en biocentrisk inspireret politik. Loven har ført til omfattende restriktioner på udnyttelsen af store skovområder i det vestlige USA – juridisk begrundet i kravet om bevarelse af en bestemt ugleart (Northern Spotted Owl). I samme område er der opstået en lignende konflikt omkring udnyttelsen af vandkraft og bevarelse af laksen i Columbia River systemet. Selvom laksebestanden, i modsætning til Spotted Owl, har en kommerciel værdi, så er den dog forsvindende i forhold til værdien af den enorme vandkraftproduktion. For både skovene og vandkraften gælder det, at den kommercielle udnyttelse af disse fornybare/vedvarende ressourcer er bæredygtig i snæver forstand. Dvs. at en stort set forureningsfri træ- og elproduktion vil kunne opretholdes på et stabilt niveau i princippet i al evighed.

### 3. Den neoklassiske velfærdsøkonomis etiske grundlag

Den neoklassiske velfærdsøkonomi hævdes ofte at være utilitaristisk med henvisning til nyttebegrebets centrale rolle. Det er dog en tilsnigelse – i det mindste hvis man sigter til den klassiske utilitarisme, som den blev formuleret af Jeremy Bentham. Bentham's nyttebegreb er som tidligere nævnt hedonistisk, og det antages at individernes nytte kan opgøres kardinalt og summeres til et udtryk for den samlede samfundsmæssige nytte. Moderne velfærdsøkonomi tager ikke stilling til, hvad nytte er, men koncentrerer sig om individer-



nes valg handlinger (se f.eks. Debreu, 1959). Det antages, at individet vælger *rationelt*. Semantisk er begreber som rationalitet og nytte positivt ladede, men i velfærdsøkonomisk teori er disse begreber rent formelle. Rationalitet defineres som matematisk formulerede antagelser om, at individets præferencer er *totale*, (refleksive) og *transitive*,<sup>3</sup> samt at individet vælger i overensstemmelse med disse præferencer.

Det betyder ikke, at velfærdsøkonomien er værdifri. At fokusere på *individets* præferencer er udtryk for den værdinorm, at individet er den centrale moralske enhed – frem for nationen, menneskeheden, biosfæren osv. Som hos Bentham, er samfundets velfærd bestemt af individernes nytte. Men det er i en »svagere« udgave end den klassiske utilitarisme, hvor det moralske gode er velfærd i betydningen lykke og velvære. Velfærdsøkonomien hviler på en konsekvensetik, der ser *præferencetilfredsstillelse* som »det gode« (Hausman & McPherson, 1996). Man kan hævde, at individet bedst selv kan afgøre, hvad der er i individets interesse – og der følgelig må være en sammenhæng mellem præferencetilfredsstillelse og velfærd i betydningen behovstilfredsstillelse, tilfredshed osv. Men den velfærdsøkonomiske teori bygger ikke på en logisk eller empirisk begrundet påstand om, at det forholder sig sådan. At præferencetilfredsstillelse er noget godt, er altså en apriorisk værdinorm (Sagoff, 1994).

#### 4. Miljø- og ressourceøkonomiens etiske grundlag

Miljø- og ressourceøkonomien har udskilt sig som en selvstændig disciplin inden for den økonomiske teori i løbet af de sidste 2-3 årtier. Det er sket i takt med den voksende samfundsmæssige bevidsthed om, at miljøværdier som ren luft, rent vand, biodiversitet osv. bliver stadig knappere goder. Målet for miljø- og ressourceøkonomien er at opstille

kriterier for optimal samfundsmæssig udnyttelse af miljøgoder og naturressourcer, samt anviser (økonomiske) styringsmidler til realisering af samfundets miljø- og ressourcepolitiske målsætninger. Den miljø- og ressourceøkonomiske mainstream hviler på den neoklassiske velfærdsøkonomi. Ud over den videnskabelige metode deler miljø- og ressourceøkonomien velfærdsøkonomiens etiske grundlag – i det omfang der findes et sådant.

#### Miljøafgifter

I den neoklassiske miljøøkonomi er det en central antagelse, at det *samfundsmæssigt optimale forureningsomfang* som regel er mindre end det forureningsomfang, man ville have uden indgreb, men sjældent ensbetydende med fuldstændig afskaffelse af forurening. Forurening ses altså ikke som noget uacceptabelt eller uetisk. Miljøøkonomiens teoretiske udgangspunkt er den engelske økonom A.C. Pigou's banebrydende ideer fra 1920 om eksternaliteter og disses internalisering gennem skatter og subsidier (se Pigou, 1920, kap. IX). Når der indføres en pris på det at forurene, vil virksomheder med lave marginalomkostninger ved forureningsbegrænsning reducere forureningen forholdsvis mere end virksomheder med høje marginalomkostninger. De sidste vil i højere grad kunne stå sig ved at betale for at forurene. På sigt vil samtlige virksomheder reducere deres forurening til det niveau, hvor de marginale bekæmpelsesomkostninger er ens for samtlige forurenere. Det vil (under passende forudsætninger) give den ønskede forureningsbegrænsning til de lavest mulige samfundsmæssige omkostninger (Baumol & Oates, 1985). Omsættelige forureningstilladelser har lignende fordelagtige egenskaber (op. cit.).

Miljømyndighederne er sjældent i besiddelse af så detaljerede og nøjagtige informationer, at de kan fordele bekæmpelsesforpligtelserne/forureningsrettighederne på samme optimale måde som prismekanismen. Økonomer



har derfor længe argumenteret for, at økonomiske styringsmidler burde erstatte regelstyring. Alligevel spiller økonomiske styringsmidler en ret beskeden rolle i de fleste landes miljøpolitik (Hahn, 1989). En del af forklaringen kan være hensynet til virksomhedernes indtjening, der normalt vil blive hårdere ramt af økonomiske styringsmidler end regelstyring (Buchanan & Tullock, 1975). Ifølge Hahn (1989) er det dog ikke kun erhvervslivets lobbyister, der modarbejder indførelse af økonomiske styringsmidler. Ofte er også miljøorganisationer modstandere af forureningsafgifter og omsættelige forureningstilladelser.

Kneese & Schulze (1985) diskuterer dette tilsyneladende paradoks. Det er trods alt de færreste miljøorganisationer, der mener, at al forurening kan afskaffes – på kortere sigt. Hvorfor så ikke lade forureneren betale for belastningen af miljøet – vil de fleste miljøøkonomer spørge. Økonomers undren kan ifølge Kneese og Schulze ses som udtryk for en *utilitaristisk* etik: økonomiske styringsmidler giver samfundet de ønskede miljøforbedringer til de lavest mulige omkostninger. Anvendelse af sådanne styringsmidler er derfor moralsk rigtig. Modviljen blandt miljøforkæmpere – og mange andre – kan ses som udtryk for *pligtetik*: man bør bestræbe sig på at reducere forureningen mest muligt. At give forureneren mulighed for at betale sig fra at forurene opfattes som en moralsk accept af det at skade miljøet.

Det er fristende at se den danske CO<sub>2</sub>-politik som et udtryk for pligtetik. Man må gå ud fra, at alle politiske aktører erkender, at Danmarks CO<sub>2</sub>-udledninger ikke har nogen registrerbar indflydelse på den globale opvarmning. Kun hvis den industrialiserede verden og Asiens nye vækstområder i forening lever op til FN's CO<sub>2</sub>-målsætning, vil det lykkes at begrænse drivhuseffekten mærkbart. Fra en konsekvensetisk synsvinkel skulle man binde

den danske CO<sub>2</sub>-politik til de faktiske initiativer på dette område internationalt. Så ville den danske befolkning ikke risikerede at bære byrder til ingen nytte – dvs. uden praktiske konsekvenser. Sådanne bindinger har et flertal i Folketinget hidtil afvist.

Pigou'ske forureningsafgifter angribes også af libertære teoretikere, der afviser at eksternaliteter retfærdiggør indgreb i markedsmekanismen. Det sker med henvisning til det såkaldte *Coase-teorem*. Ifølge Coase (1960) er eksternaliteter udtryk for manglende specifikation af rettigheder til miljøgoder. Hvis der defineres privat ejendomsret til disse fælles-ejede ressourcer, kan eksternaliteterne internaliseres ved etablering af markeder, hvor forurenere og forureningsramte forhandler sig frem til mængder og priser på forurening. Hovedindvendingen mod Coase-teoremet er, at transaktionsomkostningerne vil være prohibitive for handel med de fleste typer forurening. Men selv om Coase-teoremet næppe har større praktisk relevans, så illustrerer det rettighedsaspektets betydning for miljøøkonomiske ræsonnementer. Forureneren-betalerprincippet er udtryk for den værdinorm, at samfundet/befolkningen har ejendomsret til miljøgoder som ren luft, rent grundvand, biodiversitet, landskabelig skønhed m.m.

#### *Økonomisk værdisætning af miljøgoder*

Det er en grundlæggende velfærdsøkonomisk opfattelse, at knappe goder ikke kan være gratis i samfundsmæssig forstand. At vælge mellem alternative ressourceanvendelser er et grundvilkår i en verden, hvor ikke alle menneskelige behov kan tilfredsstilles. Gennem private og politiske beslutninger om ressourceallokering fastsættes der implicitte økonomiske værdier for ikke-markedsmæssige goder. Økonomisk værdisætning søger at gøre disse værdier eksplicitte. Formålet er at levere information til den politiske beslutningsproces om befolkningens præferencer for ikke-markedsmæssige goder. Præferencerne måles



i penge – som regel i form af folks (hypotetiske) betalingsvilje for et ikke-markedsmæssigt gode. Økonomisk værdisætning af miljøgoder er blevet praktiseret siden 1940'erne. Gennem de sidste to årtier har der været en omfattende metodeudvikling på dette område (Freeman, 1993), og der er efterhånden gennemført en lang række empiriske undersøgelser (se f.eks. Walsh et al., 1992; Navrud, 1992; Dubgaard et al., 1994).

Økonomisk værdisætning forudsætter et antropocentrisk natursyn. Værdien af miljøgoder og naturressourcer er bestemt af menneskelige præferencer. Disse præferencer kan til gengæld være mangeartede og omfatte meget andet end brugsværdi i snæver forstand. Naturens eksistensværdi og ønsker om at overdrage miljø- og naturressourcer til kommende generationer indgår i det økonomiske værdibegreb. Men der er tale om nulevende menneskers præferencer for at tilgodese sådanne hensyn. Etisk begrundede hensyn til naturen i sig selv kan også indgå i økonomisk værdisætning, men ikke i dybdeøkologisk betydning. Der eksisterer ingen operationelle metoder til at identificere ikke-menneskelige væsners og tings »interesser«. I velfærdsøkonomisk forstand er økoetiske værdier et udtryk for menneskers opfattelse af moralske forpligtelser over for ikke-menneskelige eksistenser – og vilje til at betale for disses »velfærd«.

Værdisætningsmetoder kan opdeles i teknikker til registrering af henholdsvis *afslørede præferencer* og *erklærede præferencer*. De første søger at identificere folks betalingsvilje for miljøgoder gennem iagttagelse af deres efterspørgsel af markedsmæssige goder, der er knyttet til »forbruget« af bestemte miljøgoder. Man taler i den forbindelse om værdisætning på basis af husholdningens produktionsfunktion (se Bockstael & McConnell, 1983). Når det drejer sig om eksistensværdier o.l. er der ikke nogen målbar sammenhæng mellem

præferencerne for miljøgoder og forbruget af ikke-markedsmæssige goder. Her må man udspørge folk direkte om deres betalingsvilje. Denne fremgangsmåde kaldes på engelsk *Contingent Valuation* metoden (Mitchell & Carson, 1989).

Contingent valuation metoden er den mest kontroversielle af de nævnte værdisætningsmetoder. Hvad der især har givet anledning til kritik er forsøg på at opgøre *eksistensværdien* af truede dyrearter og økosystemer (se Arrow et al., 1993; Diamond & Hausman, 1993; Vatn & Bromley, 1995). Et af problemerne er de rent cognitive vanskeligheder, respondenterne har, med at relatere denne type værdier til penge. Men mange føler en etisk begrundet modvilje over for økonomisk værdisætning af naturværdier. Nogle af disse respondenter afviser at deltage i værdisætningseksperimentet. Andre opgiver en betalingsvilje, som virker urimeligt høj, når der tages hensyn til den pågældendes budgetrestriktion. Hanley et al. (1995) omtaler amerikanske og skotske undersøgelser, hvor op mod en fjerdedel af respondenterne havde etiske reservationer over for økonomisk værdisætning af biodiversitet og økosystemer.

Denne konstatering bringer os tilbage til indledningens diskussion om overførsel af forurenende industri til u-landene. Værdisætningsøkonomer ser det ikke (i almindelighed) som deres opgave at stille ideale fordringer om, at folk skal være parate til at foretage eksplicitte afvejninger af enhver form for miljøværdier. Empirisk drejer det sig om at finde ud af, hvilke goder folk betragter som økonomiske, og hvilke der direkte eller indirekte opfattes som værdier, der skal fordeles politisk uden eksplicitte afvejninger i økonomiske termer.



## 5. Hensynet til kommende generationer

Brundtland-kommissionen (1987) definerede bæredygtighed som »...en udvikling, som opfylder de nuværende generationers behov uden at bringe de fremtidige generationers mulighed for at opfylde deres behov i fare.« Traditionen for at beskæftige sig med kommende generationers økonomiske rettigheder kan føres tilbage til den engelske filosof John Locke (1632-1704). Locke's princip for »just acquisition« – *Lockean standard* – kræver, at hver generation efterlader »enough and as good« til næste generation (Kneese & Schulze, 1985).

### *Diskontering af fremtiden*

I traditionel cost-benefit analyse sker der en vægtning (diskontering) af fremtidige omkostninger og ydelser. En høj diskonteringsfaktor vægter goder, der tilfalder generationer langt ude i fremtiden, meget lavt. Det samme gælder omkostninger, der falder på generationer ude i fremtiden – f.eks. sikring af nedlagte atomkraftværker. Nulevende menneskers interesser vægtes dermed højere end kommende generationers. Det etiske eller uetiske i denne fremgangsmåde har man diskuteret inden for skovbrugsøkonomien i henved et par hundrede år (se Holten-Andersen, 1991). Bæredygtighedsproblematikken har udvidet problemet til at omfatte miljø- og ressourceøkonomien i almindelighed.

Libertær etik foreskriver, at man skal undlade at krænke andres rettigheder – i dette tilfælde kommende generationers (Kneese & Schulze, 1985). Nøjagtig hvilke rettigheder, kommende generationer har ud fra en libertær synsvinkel, er derimod uklart. Vender man sig til utilitarismen, foreskriver den, at man skal søge at maksimere alle nulevende og kommende generationers velfærd. Men når der er tale om (uendeligt) mange generationer – med modstridende interesser – kræves der en diskonteringsfaktor for at lukke modellen. Utilitarismen fortæller imidlertid ikke, hvor-

dan diskonteringsfaktoren skal fastsættes. Rawls' neokantianisme, der som nævnt lægger vægt på retfærdighed, kan i en generationssammenhæng tolkes som et krav om, at velfærdsniveauet ikke må falde over tiden (Toman et al., 1995). Der er udviklet en lang række modeller til belysning af betingelserne for bæredygtighed under denne og lignende betingelser for inter-generationsretfærdighed (op. cit., Pearce & Atkinson, 1995). Resultaterne peger i retning af, at almindelige økonomiske effektivitetskriterier ikke sikrer en bæredygtig udvikling. Den samlede opsparring og den samfundsmæssige diskonteringsfaktor må fastlægges med særligt henblik på at sikre bæredygtighed (Toman et al., 1995).

Cropper et al. (1992) har forsøgt at måle folks præferencerne for at tilgodese fremtidige generationer. I en større værdisætningsundersøgelse bad de respondenterne vælge mellem alternative forureningsbekæmpelsesprogrammer, der alle kunne redde menneskeliv. Disse benefits var fordelt over tidshorisonter fra 5 til 100 år i de forskellige alternativer. Undersøgelsen viste, at de fleste respondenter foretog en implicit diskontering, når de skulle vælge mellem programmer, der i forskelligt omfang kom nutidige og fremtidige generationer til gode. Men den implicitte diskonteringsfaktor faldt markant efterhånden som tidshorisonten blev udvidet og fremtidige benefits udstrakt til fjernere generationer. Der ser altså ud til at være »folkelige« præferencer for hensyntagen til bæredygtighedsprincippet, men empirisk er vi stadig langt fra at have kvantificeret disse præferencer i økonomiske parametre.

### *Teknologiske bæredygtighedsantagelser*

I moderne ressourceøkonomi kendes en variant af Lockean standard under betegnelsen *safe minimum standard of conservation* – formuleret af den amerikanske ressourceøkonom S.V. Ciriacy-Wantrup (1952). Her ses det som afgørende at forhindre økonomisk



irreversible forringelser af naturressourcer som jord, vand, flora og fauna (op. cit., p. 252). Bæredygtighedsspørgsmålet bliver mere kompliceret, når det drejer sig om udnyttelsen af ikke-fornybare naturressourcer som mineraler, fossile brændstoffer o.l. Ved skovhugst kan kommende generationers (forventede) behov tilgodeses gennem løbende fornyelse af skoven, men ikke-fornybare naturressourcer er det pr. definition umuligt at erstatte med goder af samme slags. Da man principielt må gå ud fra, at der kommer uendelig mange generationer efter os, vil selv et nok så begrænset forbrug føre til udtømning – og dermed på et eller andet tidspunkt i fremtiden berøve mennesker muligheden for at benytte de pågældende ressourcer. Alligevel vil de fleste opfatte det som absurd at lade ikke-fornybare ressourcer ligge urørte til evig tid. Kommende generationer må altså kompenseres med andre goder for den gradvise udtømning af de ikke-fornybare ressourcer, hvis bæredygtighedskravet skal opfyldes.

De goder, som nulevende mennesker kan overføre til kommende generationer, omfatter fornybare naturressourcer, producerede kapitalgoder (produktionsudstyr, bygninger og infrastruktur) samt viden/teknologi. Det rejser et spørgsmål af teknisk karakter. I hvilket omfang vil det være muligt at erstatte ikke-fornybare naturressourcer med menneskabte ressourcer i produktion og forbrug? Her spænder opfattelserne fra udpræget teknologi-optimisme til en total afvisning af teknologiens muligheder for at bidrage til en løsning af de langsigtede miljø- og ressourceproblemer. De teknologiske aspekter af bæredygtighedsbegrebet kan sammenfattes i varierende grader af »svage« kontra »stærke« bæredygtighedsantagelser (Klaassen & Opschoor, 1990; Pearce & Atkinson, 1995).

»Svag bæredygtighed« forudsætter en høj grad af substituerbarhed mellem menneskeskabte og naturskabte ressourcer. Dermed

reduceres bæredygtighedsproblematikken til et økonomisk optimeringsproblem i traditionel neoklassisk forstand. Politisk drejer det sig om at holde det samlede kapitalapparat intakt – dvs. sikre at akkumulationen af menneskeskabt kapital er tilstrækkelig til at kompensere for den gradvise udtømning af ikke-fornybare naturressourcer (Solow, 1986). David Pearce med fleres *Blueprint for a Green Economy* (1989) kan formentlig betragtes som udtryk for mainstream inden for den neoklassiske miljø- og ressourceøkonomi. Her er svage bæredygtighedsforudsætninger suppleret med krav om opretholdelse af et vist minimum af naturressourcer – typisk nøglearter og økologiske nøgleprocesser, for derigennem at sikre økosystemers stabilitet og evne til selvopretning (jfr. Ciriacy-Wantrup's »safe minimum standard«).

»Stærk bæredygtighed« afviser, at teknologien kan yde et væsentligt bidrag til løsning af miljø- og ressourceproblemerne gennem erstatning af naturressourcer med menneskabte kapitalgoder. Mængden af naturkapital, målt ved fysisk-biologiske indikatorer, skal holdes intakt. Under stærke bæredygtighedsforudsætninger vil den økonomiske teoris rolle være reduceret til cost-effectiveness analyser af alternative strategier til opnåelse af en på forhånd fastsat standard for miljø- og naturressourcer. *Økologisk økonomi* (omtales senere) anlægger stærke bæredygtighedsforudsætninger (se Costanza, Daly & Bartholomew, 1991).

Dybdeøkologien har de mest vidtgående bæredygtighedskrav. Her drejer det sig ikke om hensyn til kommende generationer af mennesker, men om en radikal indskrænkning af menneskers ret til at udnytte naturen. I sin yderste konsekvens indebærer dybdeøkologien en voldsom reduktion i antallet af mennesker på jorden. Derfor er det naivt at forestille sig en harmonisk eller demokratisk vej »tilbage til naturen« – hvad der har fået den fran-



ske filosof *Luc Ferry* (1994) til at betegne dybdeøkologien som en fascistoid ideologi.

Den neoklassiske miljø- og ressourceøkonomi påstår ikke, at den teknologiske udvikling med sikkerhed vil levere de fornødne løsninger. En udvikling baseret på anvendelse af ikke-fornybare ressourcer indebærer en vis risiko. Hvordan fordele og risici skal vejes op mod hinanden afhænger ifølge velfærdsøkonomisk tankegang af befolkningens præferencer. Om disse præferencer er rigtige eller forkerte i etisk forstand, kan velfærdsøkonomien ikke afgøre.

#### *Økologisk økonomi*

»Venstreoppositionen« til den neoklassiske mainstream inden for miljø- og ressourceøkonomien udgøres primært af økonomer med tilknytning til *International Society for Ecological Economics*. En del økologiske økonomer har rod i den institutionelle skole (Söderbaum, 1993). Økologiske økonomer fremhæver især holisme og tværvidenskabelighed som afgørende karakteristika ved økologisk økonomi (Costanza, Daly & Bartholomew, 1991).

Fremtrædende økologiske økonomer hævder, at den absolutte fysisk-biologiske grænse for menneskeheds eksistens *er* ved at være nået (Costanza, Daly & Bartholomew, 1991). Dette opfattes ikke som en antagelse, men en videnskabelig kendsgerning, der blot ikke erkendes af den traditionelle økonomiske videnskab (Daly, 1991). I realiteten er den neoklassiske miljøøkonomi lige så optaget af drivhuseffekten og andre fysisk-biologiske problemer, som de økologiske økonomer. Men de færreste neoklassiske miljø- og ressourceøkonomer vil acceptere, at man med sikkerhed kan sige, hvor grænsen går for den menneskelige udnyttelse af naturen. For at »lukke« den neoklassiske model må samfundets/befolkningens afvejning af muligheder og risici inddrages. På det punkt er den neo-

klassiske model aldrig klogere end samfundet – i modsætning til økologisk økonomi, der ved, hvad der bør gøres i samfundets og menneskeheds langsigtede interesse.

Denne forskel kommer klart til udtryk i *økologisk værditeori*, defineret af Costanza (1991, p. 336): »... the economic value of ecosystems is connected to their physical, chemical, and biological role in the overall system, *whether the current public fully recognizes that role or not*... [S]cientists may be able to derive estimates of the values that a fully informed public would produce...« (Kursiveringen er Costanza's). Der er her tale om en klar afvisning af den neoklassiske nytteteor, hvor godernes værdi afhænger af individernes præferencer. Den (ventede) økologiske katastrofe retfærdiggør, at mennesker (scientists) med den fornødne indsigt definerer det værdigrundlag, der skal handles på.

Her ligger økologisk økonomi tæt på marxistisk tænkning, der ikke ser accept fra et befolkningsflertal som en nødvendig forudsætning for radikale ændringer af samfundet. En revolutionær elite med videnskabelig indsigt i historiens bevægelseslove kan træffe beslutninger, som i realiteten er i flertallets interesse. Flertallet vil muligvis først være i stand til at indse dette (længe) efter, at ændringerne er gennemført. I lighed hermed hævder økologisk økonomi, at forskere med indsigt i naturens »bevægelseslove« – dvs. termodynamikken og andre fysisk-biologiske lovmæssigheder – kan give videnskabeligt begrundede svar på, hvordan samfundet bør indrettes med henblik på at sikre en bæredygtig udvikling.

#### **6. Afslutning**

At vælge den neoklassiske velfærdsøkonomi som grundlag for den miljø- og ressourceøkonomiske analyse er etisk og ideologisk at stille sig på »herrens mark«. Det neoklassiske paradigme giver ingen anvisninger på, hvor-



dan man skal afveje hensyn til forskellige interesser – det være sig i relation til nulevende mennesker indbyrdes, nulevende mennesker og kommende generationer, eller mennesker og natur. Kneese & Schulze (1985) foreslår en pragmatisk løsning på spørgsmålet om valg af etik i miljø- og ressourceøkonomien:

»An appropriate ethical... goal or public policy might be a utilitarian one (since we do care about the good of the whole), but constrained by Libertarian considerations (limits on how much individual interest may be intruded upon) and egalitarian considerations (permit differences of income based primarily on productivity incentive objectives).«

Som Kneese & Schulze bemærker, giver dette mix af etiske normer ingen metodiske problemer i relation til den neoklassiske velfærdsøkonomi. Dens metode er netop optimering under bibetingelser.

Det løser på den anden side ikke spørgsmålet om, hvordan disse etisk begrundede bibetingelser skal defineres. Hovedformålet med denne artikel var at diskutere, om etikken i fagfilosofisk betydning kan løse dette problem for økonomien. Jeg tilslutter mig den position, der med Hume hævder, at filosofien ikke er en videnskab, der er i stand til at bevise rigtigheden af noget overordnet moralsk princip. Etikken er med andre ord ikke en filosofisk søndagsskole, hvor man kan lære, hvordan vi som mennesker skal forholde os til hinanden, til kommende generationer eller til naturen.

Det betyder ikke, at etikken er uinteressant for (miljø- og ressource)økonomien. I praksis forudsætter velfærdsøkonomiske analyser værdiafvejninger i form af interpersonelle nyttesammenligninger, bæredygtighedsantagelser og valg af natursyn. Jeg vil fremsætte den påstand, at (miljø- og ressource)økonomer bør kunne redegøre for deres analysers

værdimæssige grundlag. Derfor er det vigtigt at diskutere den økonomiske teoris etiske aspekter.

## Noter

1. Fagfilosofferne Peter Sandøe og Karsten Klint Jensen (Københavns Universitet) samt økonomerne Niels Kærgård og Lars Otto (Landbohøjskolen) har givet værdifulde kommentarer til tidligere udgaver af dette manuskript. Hvad der måtte restere af fejl og mangler er naturligvis udelukkende forfatterens ansvar.
2. Ordet *libertær* er en oversættelse af det engelske »libertarian«. For en beskrivelse se Hausman & McPherson, 1996, afs. 9.6.
3. At præferencerelationen er komplet betyder, at individet er i stand til at sammenligne alle relevante godebundter. Forudsætningen om transitivitet kræver, at såfremt bundtet  $x$  foretrækkes for bundtet  $y$ , og  $y$  foretrækkes for  $z$ , så skal det gælde, at  $x$  foretrækkes for  $z$ .

## Referencer

- Arrow, K.; Solow, R.; Portney, P.R.; Leamer, E.E.; Radner, R.; Schuman, H. (1993): Report of the NOAA Panel on Contingent Valuation [Report to the General Counsel of the United States National Oceanic and Atmospheric Administration], U.S. Federal Register, Vol. 58, No. 10. 4602-4614.
- Attfield, R. (1994): Environmental Philosophy: Principles and Prospects, Avebury Series in Philosophy, Aldershot, England.
- Baumol, W. & Oates, W. (1985): The Theory of Environmental Policy, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, USA.
- Bockstael, N. & McConnell, K. (1983): Welfare Measurement in the Household Production Framework, American Economic Review, Vol. 73, No. 4, p.p. 806-814.
- Boserup, M. (1972): Deres egne ord II. Fra Marx til Keynes, Memorandum nr. 26, Københavns Universitets Økonomiske Institut.
- Brundtlandkommissionen (1987): Vor Fælles Fremtid – Brundtlandkommissionens rapport om miljø og udvikling, FN-forbundet og Mellemfolkeligt Samvirke, København.



- Buchanan, J. M. (1975): *The Limits of Liberty. Between Anarchy and Leviathan*, The University of Chicago Press.
- Buchanan, J. & Tullock, G. (1975): *Poluters' Profits and Political Response: Direct Controls Versus Taxes*, *American Economic Review*, Vol. 65: 139-147.
- Ciriacy-Wantrup, S.V. (1952): *Resource Conservation. Economics and Policies*, University of California, Division of Agricultural Sciences, Berkeley, USA. Third ed., 1968.
- Coase, R. H. (1960): *The Problem of Social Cost*, *Journal of Law and Economics*, Vol. 3: 1-44.
- Costanza, R. (1991): *Assuring Sustainability of Ecological Economic Systems*, i Costanza, R. (Ed.): *Ecological Economics: The Science and Management of Sustainability*, Columbia University Press, New York.
- Costanza, R., Daly, H.E. & Bartholomew, J.A. (1991): *Goals, Agenda and Policy Recommendations for Ecological Economics*, i Costanza, R. (Ed.): *Ecological Economics: The Science and Management of Sustainability*, Columbia University Press, New York.
- Cropper, M.L., Aydede, S.K. & Portney, P.R. (1992): *Rates of Time Preferences for Saving Lives*, *The American Economic Review*, 82(2): 469-472.
- Daly, H. E. (1991): *Towards an Environmental Macroeconomics*, *Land Economics*, 67(2): 255-59.
- Debreu, G. (1959): *Theory of Value. An Axiomatic Analysis of Economic Equilibrium*, John Wiley & Sons, New York.
- Diamond, P.A. & Hausman, J.A. (1993): *On Contingent Valuation Measurement of Nonuse Values*, i Hausman, J.A. (Ed.): *Contingent Valuation. A Critical Assessment*, Elsevier Science Publishers, Amsterdam.
- Dubgaard, A., Bateman, I. & Merlo, M. (Eds.) (1994): *Economic Valuation of Benefits from Countryside Stewardship*, Wissenschaftsverlag VAUK, Kiel.
- Ferry, L. (1994): *Den nye økologiske orden. Træet. Dyret. Mennesket*. Munksgård/Rosinante. København.
- Freeman, A.M. (1993): *The Measurement of Environmental and Resource Values, Theory and Methods*, Resources for the Future, Washington D.C.
- Hahn, R.W. (1989): *Economic Prescriptions for Environmental Problems: How the Patient Followed the Doctor's Orders*, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 3, No. 2: 95-114.
- Hanley, N., Moffatt, I. & Milne, J. (1995): *Values, Beliefs and the Environment: an economic analysis*, Report from Environmental Economics Research Group, University of Stirling, Scotland.
- Hausman, D.M. & McPherson, M.S. (1996): *Economic analysis and moral philosophy*, Cambridge University Press, U.K.
- Holten-Andersen, P. (1991): *Inflation og beskatning i skovøkonomien. Status over dansk skovøkonomi, anno 1989*, *Dansk Skovbrugs Tidsskrift*, 76(4): 229-300.
- Klaassen, G.K. & Opschoor, J.B. (1990): *Economics of Sustainability or the Sustainability of Economics: Different Paradigms*, *Ecological Economics*, 4: 93-116.
- Kneese, A.V. & Schulze, W.D. (1985): *Ethics and Environmental Economics*, i Kneese, A.V. & Sweeney, J.L. (Eds.): *Handbook of Natural Resource and Energy Economics*, North-Holland.
- Mitchell, R.C. & Carson, R.T. (1989): *Using Surveys to Value Public Goods: The Contingent Valuation Method*, Resources for the Future, Washington, D.C.
- Naess, A. (1973): *The Shallow and the Deep, Long-Range Ecology Movement. A Summary*, *Inquiry*, 16, 95-100.
- Næss, A. (1967): *Filosofiens Historie II*, Vintens Forlag, København.
- Navrud, S. (Ed.) (1992): *Pricing the European Environment*. Scandinavian University Press, Oslo.
- Nozick, R. (1974): *Anarchy, State and Utopia*, Basil Blackwell, Oxford, UK, 1988.
- Pearce, D. & Atkinson, G. (1995): *Measuring Sustainable Development*, i Bromley, D.W. (Ed.): *The Handbook of Environmental Economics*, Blackwell Publishers, Cambridge, Massachusetts.
- Pearce, D., Markandya, A. & Barbier, E.B. (1989): *Blueprint for a Green Economy*, Earthscan Publications, London.
- Pigou, A.C. (1920): *The Economics of Welfare*, MacMillan & Co., London, 1950.
- Rawls, J. (1971): *A Theory of Justice*, Harvard University Press.



- Sagoff, M. (1994): Should Preferences Count?, *Land Economics*, 70: 127-44.
- Solow, R. M. (1986): On the Intergenerational Allocation of Natural Resources, *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 88: 141-149.
- Söderbaum, P. (1993): *Ekologisk ekonomi. Miljö och utveckling i ny belysning*, Studentlitteratur, Lund, Sverige.
- Toman, M.A., Pezzey, J., Krautkraemer, J. (1995): Neoclassical Growth Theory and »Sustainability«, i Bromley, D.W. (Ed.): *The Handbook of Environmental Economics*, Blackwell Publishers, Cambridge, Massachusetts.
- Vatn, A. & Bromley, D.W. (1995): Choices without Prices without Apologies, i Bromley, D.W. (Ed.): *The Handbook of Environmental Economics*, Blackwell Publishers, Cambridge, Massachusetts.
- Walsh, R.G.; Johnson, D.M. & McKean, J.R. (1992): Benefit Transfer of Outdoor Recreation Demand Studies, 1968-1988. *Water Resources Research*. vol. 28, no. 3.



# 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 mis-tolket, 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. Pigion 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 defect, 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 omfordeles, 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-tilfredsstillelseteorien 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/nyten 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 (ydelse 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 tilgodese 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 tilgodeses, 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 tidskrift*, 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.



# Den etiske virksomhed

Lektor Steen Thomsen, Institut for International Økonomi og Virksomhedsledelse, Handelshøjskolen i København

## 1. Indledning

Etik er blevet moderne. Tendensen er tydelig i politik, offentlig administration, forskning og begynder også at vise sig i erhvervslivet. Og fænomenet er internationalt, f.eks. har mange udenlandske lærebøger i erhvervsøkonomi nu et appendiks eller et kapitel om etik – enkelte har ligefrem et afsnit med »etiske dilemmaer« efter hvert kapitel. Internationalt har bl.a. Etzioni (1988) og Binmore (1994) på teoretisk niveau beskæftiget sig intensivt med forholdet mellem etik og økonomi. Inden for erhvervsøkonomien er udkommet adskillige lærebøger i business ethics (f. eks. Hoffman & Frederick 1995) og der findes nu en veletableret »Journal of Business Ethics«. I Danmark har ikke mindst Peter Pruzan og Ole Thyssen slået til lyd for inddragelse af etiske hensyn i virksomhedsledelse, bl.a. i forbindelse med »etiske regnskaber« (f.eks. Thyssen 1988, Pruzan og Thyssen 1990).

Man kan have forskellige meninger om hvorfor etikbølgen er kommet. Den skyldes dog næppe, at borgere og virksomheder pludselig er blevet mere etiske. En synsvinkel er at opfatte etikbølgen som en reaktion på de senere års skandaler i erhvervsliv og politik. Dette lægger op til at betragte etik som et øjebliksfænomen<sup>1</sup>. En anden vinkel er at betragte etikdiskussionen som en konsekvens af mere grundlæggende samfundstendenser – f.eks. kan man se den som en reaktion på en

voksende anomi, en udtynding af samfundets grundlæggende normer. Man kan sige, at det er blevet mere nødvendigt, at en virksomhed formulerer en etik, fordi en etisk standard ikke længere kan tages for givet. Man kan også se etikdiskussionen som en følge af en stadig større afhængighed mellem aktørerne i det moderne samfund og et deraf voksende behov for at tage gensidige hensyn, f. eks. således at virksomheder i stigende grad tager hensyn til økologi, lokalsamfundet, leverandørernes og medarbejdernes trivsel.

I denne artikel forsøges det at give etikdebatten struktur ved hjælp af økonomisk teori. Specielt ses der nærmere på begrebet »den etiske virksomhed«.

## 2. Etik og økonomi

Etik (læren om den rette handlemåde) er naturligvis et spørgsmål om værdier. Nogle økonomer vil givetvis hævde, at alle værdier kan opfattes som et udtryk for folks præferencer, de tilgængelige ressourcer og den teknologiske udviklings stade. F.eks. benævntes den økonomiske teori om prisdannelse tidligere »værditeorien«. Det ligger imidlertid i hele etikdiskussionen, at der med etik menes hensyntagen til værdier, der ikke er afspejlet i de relative priser. Ingen vil formentlig kalde det uetisk (eller etisk) at undlade at købe en dyr vare.



Ikke desto mindre kan man sige, at økonomisk adfærd er etisk for så vidt som den er rationel, og priserne korrekt afspejler samfundets værdier, d.v.s. for så vidt som priserne i sig selv er »etiske«. Det ligger altså i begrebet, at priserne ikke korrekt afspejler alle tilgængelige værdier, eller med en teoretisk betegnelse, at der er tale om »markedsfejl«. Den amerikanske økonom og nobelpristager Kenneth Arrow har formuleret det sådan, at etik kan betragtes som en institution, der i tilfælde af markedssvigt kunne træde i stedet for pris-mekanismen (Arrow 1969).

Et eksempel er blodgivning. Principielt kunne man forestille sig, at denne aktivitet blev udført af virksomheder, der ansatte personer med særligt velegnet blod som donorer. Man kunne også forestille sig, at ansatte i private eller offentlige virksomheder, for eksempel i militæret, blev beordret til at give blod. Der har endda været forlydender om, at et mellemøstligt land lod tappe blod af politiske fanger. Disse løsninger må betegnes som varianter af hierarkisk eller autoritær koordination. Et alternativ hertil er markedsløsningen, hvor donorer mod en fast pris kan give blod på en klinik. Endelig er der det frivillige system, som praktiseres i Danmark, hvor mange giver blod uden at få noget for det (en rendyrket »etisk« løsning).

På samme måde som prissystemet kan en lovgivning udmærket være etisk, men man vil næppe af den grund kalde den, der retter sig efter den for »etisk«. Det ligger altså også i hele etikdiskussionen, at der er tale om både »politikfejl« og »markedsfejl« – at ikke alle samfundsværdier er udtrykt i lovgivning og regulering eller i priserne.

En fuldstændig parallel er diskussionen om økologi og økonomi. Økonomisk adfærd er for så vidt økologisk som den jo »holder hus« med ressourceforbruget. Fra en teoretisk

synsvinkel ville al økonomisk adfærd i princippet være økologisk bæredygtig, hvis det økonomiske og det politiske værdisystem (priserne og lovgivningen) korrekt afspejlede, hvad der skulle til for at tilpasse produktion og forbrug til et økologisk bæredygtigt niveau.

### 3. Etik i erhvervslivet

Det er altså ikke så vanskeligt at give et økonomisk rationale for etik. På denne baggrund kan man undre sig over, hvorfor etik ikke allerede spiller en mere fremtrædende rolle i erhvervslivet.

Schumpeter (1950) giver muligvis en nøgle til forståelse af problemet. Han undrer sig over, at kapitalisten i langt mindre grad end sin forgænger – herremanden – har karismatisk appel. Og det er jo også mærkværdigt, at der den dag i dag er noget fint og romantisk over ridderen, mens købmanden eller fabrikanten betragtes med foragt. Ikke desto mindre har fabrikanten uden tvivl gjort langt mere for den jævne mand end herremanden. Schumpeter forklarer denne forskel i popularitet med forskelle i socialpsykologi – som type er kapitalisten rationel, kalkulerende og dermed dårligt skikket til at appellere til affektive værdier. Tværtimod ligger der i selve den økonomiske kalkule noget værdinihilistisk, der tenderer mod at undergrave etablerede værdier. Når fabrikanten den dag i dag har et dårligt image er det således ikke mindst, fordi man hele tiden ser usselt mammom som det underliggende motiv for hans adfærd – og fordi man ser dette motiv i konflikt med andre, mere grundlæggende værdier.

I denne forbindelse er der grund til at huske på, at markeder og lovgivning kun er to af flere måder at koordinere økonomiske aktiviteter på. Meget tyder på, at førindustrialiserede og specielt helt primitive samfund i langt højere grad end industrialiserede markedsøkonomier betjener sig af kultur og etik (soci-



ale normer) som social koordinationsmekanisme (North 1990). I et statisk samfund vil det da også være mere meningsfuldt at foreskrive en bestemt adfærd som den rigtige i en given situation – og denne adfærd kan da betinges gennem rutiner, ritualer og religion.

Hos Schumpeter er kapitalistens rolle netop at bryde denne statiske tilstand (et circular flow uden økonomisk vækst) ved innovation, f. eks. store tekniske og sociale forandringer, der uvægerligt må føre til et opgør med de etablerede normer og sædvaner. Denne »kreative destruktion« af etablerede værdier er formentlig en forudsætning for egentlig økonomisk vækst, men den er i sagens natur ikke »etisk«: den vil i reglen stå i modsætning til det etablerede samfunds værdier.

For så vidt som etik blot rationaliserer status quo kan der altså argumenteres for, at etik er fremskridtets værste fjende. Og på denne baggrund er det let at forstå, hvorfor begrebet ikke rigtig fanger an i erhvervslivet, der hele tiden er tvunget til at forny sig – også selv om det er upopulært i store dele af befolkningen. Som nutidigt eksempel kan man nævne bioteknologien. Her er den politisk korrekte standardfortolkning (Andersen, Husted og Mortensen 1992), at den teknologiske udvikling åbner uhyggelige muligheder for totalitær manipulation med generne eller for katastrofale følger ved udslip af kunstige, gensplejsede organismer. En alternativ, mindre debatvenlig udlægning er, at bioteknologien indebærer radikale muligheder for at afskaffe sygdom og hungersnød samt at forlænge menneskers levealder, men at »etiske« mennesker føler sig utrygge ved udviklingen (eller måske oplever, at deres velerhvervede privilegier trues) og derfor forsinker den bl. a. ved unødigt stram regulering – på bekostning af de mange, der ikke når af få gavn af den.

På denne baggrund må man nærmest spørge sig selv, om etikbølgen er uetisk. Det er dog

nok at gå for vidt, fordi det ville forudsætte, at markedsmekanismen og det politiske system fungerede så effektivt, at der ikke var behov for alternative koordinationsmekanismer. Hertil kommer, at det måske er lidt for forenklet at betragte etik som bundet til status quo. Derimod er det oplagt, at den til enhver tid herskende etik ikke nødvendigvis er optimal fra en samfundsmæssig synsvinkel. I et public choice perspektiv er det f. eks. muligt, at velorganiserede interessegrupper kan øve overproportional indflydelse på den offentlige mening og netop bruge deres indflydelse til at sikre velerhvervede rettigheder og magtpositioner. Argumentet kan f. eks. være det klassiske, at interessegrupperne har meget præcise interesser, mens brede samfundsmæssige interesser er langt mere diffuse. Et lignende synspunkt var iøvrigt baggrunden for, at Schumpeter på spørgsmålet »Kan kapitalismen overleve?« faktisk svarede »nej«. Årsagen var ikke selvmodsigelser i kapitalismens væsen, men derimod en dyb skepsis med hensyn til de intellektuelles (»Etikernes«) samfundsmæssige rolle.

Et alternativt syn findes i Max Webers udlægning af protestantisk etik som en forudsætning for den moderne kapitalisme (Weber 1972). Weber lægger som bekendt vægt på personlig ansvarlighed, en stram arbejdsdisciplin og sparsommelighed som forudsætninger for kapitalismens fremvækst. Kapitalisten er hos Weber altså ikke en »rational economic man«, men derimod et socialt væsen, der i høj grad er formet af etiske principper, som med mellemrum også tilskrives moderne erhvervsledere. Ikke desto mindre kan Webers analyse siges at understøtte Schumpeters ved at pege på kulturelle forudsætninger for kapitalismen. Etik er hos Webers etiske protestant et individuelt anliggende, hvilket sammen med energi (flid) og ressourcer (opsparing) muliggør realisering af projekter, der bryder med traditionerne.



#### 4. Etik og virksomhedsøkonomi

Spørgsmålet er så, hvilke konsekvenser der kan drages af ovenstående, f. eks. i spørgsmålet om virksomhedsetik.

Som det ivrigt pointeres i økonomisk teori kan der argumenteres for, at virksomheder i det daglige udfra et ønske om den størst mulige indtjening på mange måder handler rigtigt fra en samfundsøkonomisk synsvinkel – og dermed antagelig etisk. Dette er f. eks. Friedmans klassiske argument (Friedman 1970). Erhvervslivet siges f. eks. at producere varer til en pris, som giver det størst mulige forbruger- og producentoverskud. Fra denne synsvinkel er det etisk at producere noget der er efterspørgsel efter til en pris så tæt som muligt på marginalomkostningerne. Forudsætningen for, at ræsonnementet holder er dog, at markedsmekanismen i kombination med statslig intervention ikke efterlader væsentlige politik- eller markedsfejl.

Det alternative synspunkt, der fremdrages i litteraturen om »etisk ledelse« er, at etisk adfærd kan tjene både private og samfundsmæssige interesser (se diskussionen i Hoffman og Frederick 1995). En etisk virksomhed kan karakteriseres ved at lægge visse principper til grund for sine aktiviteter – på en måde, som lægger flere bånd på dens adfærd end andre hensyn – f. eks. lovgivningen eller ønsket om at maksimere profitten – allerede tilsiger. Der kan være tale om en præference for ikke at afskedige medarbejdere eller for at give dem en særligt god uddannelse. Der kan også være tale om et overordnet formål med virksomheden – f. eks. at virke for at helbrede bestemte sygdomme. I amerikanske firmaer (f. eks. hos IBM) formuleres af og til skriftlige etiske kodeks, og tilbøjeligheden til at udfærdige sådanne dokumenter synes at være voksende over tid. Men implicitte kontrakter mellem medarbejdere og virksomhed, eller mellem virksomheden og dens kunder

eller leverandører kan udfylde samme funktion, når blot indholdet står klart.

For så vidt som etisk virksomhedsledelse betragtes som optimal fra en privat synsvinkel er der de facto tale om en form for langsigtet profitmaksimering. Umiddelbart kan det virke som noget af et paradoks, at virksomheder kan profitmaksimere ved at pålægge sig etiske begrænsninger. Man skulle jo synes, at profitmaksimerende virksomheder skulle have de samme muligheder som »etiske« – og et par stykker til, således at de aldrig kunne få et ringere økonomisk resultat. Ikke desto mindre er der i industriøkonomisk teori udviklet en række modeller, som viser, at virksomheder i nogle situationer kan opnå fordele ved at pålægge sig sådanne begrænsninger. Her skal blot fra Tirole (1988) refereres eksempel fra litteraturen om troværdige forpligtelser.

*En ø er forbundet med broer til land A og B. Lige stærke hære fra de to lande kæmper om kontrollen med øen. Udfaldet af kampen er uvist, men blandt andet afhængigt af tilfældigheder foruden af de ressourcer, som hver af de to parter sætter ind på at vinde. Det potentielle tab er dog også proportionalt med ressourceindsatsen, og de to lande er derfor også forsigtige med at sætte alle ressourcer ind. I denne situation kan en tilsyneladende irrationel adfærd af og til betale sig. Et land sætter alle sine styrker ud på øen og brænder broerne bag sig, hvorved man binder sig til at kæmpe til sidste mand. Fordi modparten ved det, vil dette land tøve med at angribe, hvorved der er erobret en strategisk fordel.*

På samme måder kan virksomheder i princippet have gavn af at begrænse deres handelfrihed – f. eks. ved at forpligte sig til at servicere en computer uden betaling, selv efter at produktionen er nedlagt, fordi kunderne i kraft af en sådan garanti vil blive mere tilbøjelige til at købe produktet, hvorved man



reducerer sandsynligheden for, at det faktisk bliver nødvendigt at stoppe produktionen. Et etisk kodeks kan have samme funktion. Og det er oplagt, at virksomhederne ved at udbedre markedsfejl af denne type kan tjene både private og samfundsmæssige interesser.

Dette falder godt i tråd med Alchians klassiske kritik af profitmaksimeringsantagelsen (Alchian 1950): i en usikker verden er det a priori usikkert, hvilke strategier der maksimerer indtjeningen. Derimod er det ex post indlysende, at de mest profitable firmaer er kommet tættest på. Et specialtilfælde af denne tankegang er, at firmaer, der lægger mere vægt på etik end profit under visse omstændigheder vil maksimere profitten ex post.

En anden måde at modellere etik på er som et resultat af gentagne spil (Schotter 1983, Binmore 1994), hvor f. eks. interessenter eller medarbejdere i en virksomhed over tiden lærer hinanden at kende, og hvor selvsk adfærd måske giver udbytte på kort sigt, men på langt sigt rammes af sociale sanktioner og derfor ikke fremstår som noget attraktivt handlingsalternativ.

En stærk virksomhedskultur eller en »mission«, der kan engagere medarbejderne ud over det umiddelbart egennyttige, er blandt de vigtigste eksempler på den økonomiske værdi af et sådant commitment, selv om Mintzberg (1979) formentlig gik for vidt, da han fremhævede en ideologisk motivation som fremtidens organisationsform. Lignende tanker findes f.eks. i Ouchis fremhævelse af værdifællesskab (»klanorganisation«) som alternativ til både markeder og hierarkier. (Ouchi 1980, Ouchi og Raymond 1993, Alveson og Lindkvist 1993). Ouchis ide er, at værdifællesskabet er en optimal organisationsform i ustabile omgivelser, hvor der er usikkerhed om både mål og midler – f.eks. i meget udviklingsintensive firmaer, hvor det er uklart

hvad produktudviklingen vil resultere i, og hvordan den skal tilrettelægges.

Selvom der altså kan være fordele ved, at virksomheden a priori lægger sig fast på bestemte værdier, er der naturligvis også omkostninger. Blandt andet er der risikoen for, at omverdenen kan ændre sig, således at disse værdier ikke længere er optimale eller etisk/økonomisk bæredygtige.

Beslutningen om at lægge sig fast på bestemte etiske principper kan derfor i mange sammenhænge forstås som en langsigtet investeringsbeslutning, hvor virksomheden vælger at give afkald på bestemte optioner i fremtiden. Forudsætningen for, at et profitmaksimerende firma vil indlade sig på en sådan transaktion, er dog at den herved har udsigt til et forventet højere afkast. På denne måde kan man altså sige, at etiske firmaer må være mere profitsøgende, d.v.s. stille højere krav til deres forventede afkast.

## 5. Etik og ejerskab

Spørgsmålet er så, hvordan virksomhederne troværdigt kan forpligte sig til at efterleve etiske standarder. Erfaringen viser jo, at f. eks. et etisk regnskab ikke er garanti for etisk adfærd, når der er tale om store skattefradrag eller andre, væsentlige økonomiske fordele. Og den økonomiske udvikling har tvunget store stærke firmaer som IBM eller AT&T til at opgive hævdevundne principper, f. eks. om afskedigelsespolitik. Man kan også med en vis ret spørge, hvad der blev af 1980ernes satsning på virksomhedskultur i nogle af de store danske virksomheder. Det kan se ud som om virksomhedsetik må betragtes som en langsigtet investering, der forudsætter et vist overskud. Man erindrer Schumpeters hypotese om, at kapitalisten gennem rationel økonomisk adfærd udhuler sit eget værdigrundlag.



En almindelig argumentation i den amerikanske litteratur er, at virksomheder er tvunget til at profitmaksimere, fordi utilfredse aktionærer vil udskifte ledelsen, hvis den handler på anden måde. Heller ikke i Danmark er det ualmindeligt at hævde, at der eksisterer en arbejdsdeling mellem samfundsmæssige og sociale opgaver, hvorefter virksomhedernes opgave er at maksimere profitten, mens den offentlige sektor tager sig af det samfundsmæssige.

En mere korrekt udlægning er imidlertid, at virksomhedernes adfærd skal afspejle ejernes interesser, herunder ejernes etiske såvel som finansielle præferencer. Og en gennemgang af ejerforholdene i dansk erhvervsliv giver ikke belæg for en forhåndsantagelse om profitmaksimering som absolut målsætning (Strandskov, Thomsen og Pedersen 1994). Personligt ejede og familieejede firmaer vil således have en tendens til at afspejle ejernes personlige etik, bl.a. fordi ejerne har vetoret over for aktiviteter, der ikke stemmer overens med deres opfattelser. Erhvervsdrivende fonde skal ofte ifølge fundatsens drives efter høje etiske principper, og som non-profit institutioner har de ikke noget direkte indtjeningsmotiv (Thomsen 1995). Den selvejende institution er af samme grund ofte den foretrukne ramme for aktiviteter med et særligt etisk islæt, f. eks. hospitaler og læreanstalter. Andelsselskaber og offentlige selskaber tager ofte sociale hensyn. Endelig er et fåtal af danske firmaer markedsstyrede med spredt ejerskab ligesom i USA og Storbritannien. I denne gruppe indtager danske institutionelle investorer en fremtrædende placering, og de har ved flere lejligheder vist etiske præferencer, f. eks. ved at prioritere grønne investeringer og ved forsøg på at »redde« store danske virksomheder (Hafnia, B&W).

Som det fremgår er det altså i dansk sammenhæng en illusion, at virksomhederne handler i et etisk tomrum. Ejerforholdene er så kon-

centrerede, at det i reglen er muligt at holde enkelte ejere ansvarlige for virksomhedernes adfærd. Strandskov, Thomsen og Pedersen 1994). Dette til forskel fra atomistiske og anonyme markeder, hvor den enkelte aktionær ikke har mulighed for at gøre sin indflydelse gældende. Her vil det være vanskeligere for virksomheden at betjene sig af implicitte kontrakter og commitments, fordi en faldende aktiekurs eller en overtagelse til enhver tid kan føre til en genforhandling af kontrakten. En del af forskningen om firmaovertagelser tyder netop på, at gevinsterne ved overtagelser stammer fra opsigelse af implicitte kontrakter (løn, ansættelsesforhold, jobtryghed) med de overtagne firmaers ansatte (Shleifer og Summers 1988).

En konsekvens af ejerforholdene i dansk erhvervsliv er således, at de færreste firmaer vil gevinstmaksimere i streng forstand. Som argumenteret ovenfor er etiske hensyn dog ikke i modstrid med høje indtjeningskrav, tværtimod kan ønsket om at udfylde en etisk »mission« stille ekstraordinære krav til indtjeningen. Det gælder eksempelvis måske i store medicinalfirmaer, der opfatter en høj løbende indtjening som en kilde til finansiering af investeringer i forskning og udvikling.

En anden konsekvens er, at det i dansk sammenhæng er relativt lettere at indarbejde etiske hensyn i virksomhedsledelsen – et forhold, der altså bliver modarbejdet af tilhængere af engelsk-amerikanske systemer. Hvorvidt dette er til gavn for landet er dog vanskeligere at afgøre. Det er således langt fra indlysende, at motiver som at redde arbejdspladser har en gavnlig virkning på den samfundsøkonomiske udvikling.

## 6. Konklusion

1. Etik kan udfylde en vigtig økonomisk funktion ved at træde til, hvor andre insti-



- tutioner (markeder, det politiske system) ikke virker tilfredsstillende.
2. Specielt kan virksomhedsetik være gavnlig for den enkelte virksomhed såvel som for samfundet som helhed ved at sætte virksomheder i stand til at handle langsigtet og undgå opportunistisk adfærd.
  3. En sådan adfærd må dog være funderet på etiske præferencer i virksomhedernes ejerskab og på et ret stort ejerengagement i den enkelte virksomhed. Derimod vanskeliggøres den af ejerskabsspredning og de deraf følgende problemer med ansvarsforflygtigelse.
  4. Hvis virksomhedsetik skal være samfundsgavnlig må den dog tage højde for det paradoks, der ligger i, at den til enhver tid herskende offentlige mening ikke behøver at afspejle samfundsgavnlig værdier. Tværtimod kan der argumenteres for, at stærke og strukturkonserverende særinteresser vil øve en særindflydelse på meningsdannelsen, der står i modsætning til den vedvarende kreative destruktion, der skaber økonomisk vækst. Der kan eksempelvis være en tendens til at opfatte afskedigelser eller virksomhedslukninger som uetiske, selv om de er en uundgåelig del af denne proces.
  5. En samfundsgavnlig virksomhedsetik må derfor formuleres uafhængigt af den offentlige mening, hvilket kan reducere dens instrumentelle værdi som redskab i markedsføring og imagepleje. Dette til forskel fra mere opportunistiske forsøg på at ride med på etikbølgen.
  6. Virksomhedsetik indebærer, at virksomheder ikke under alle omstændigheder maksimerer profitten, men der er ingen logisk modsætning mellem etisk adfærd og et krav om høj indtjening. Tværtimod indebærer en tro på en samfundsgavnlig mission, at virksomheden må kæmpe for at overleve og vokse, hvilket igen kræver en høj indtjening.
  7. For at have en gavnlig effekt på virksomheds- og samfundsøkonomien må en virksomhedsetik være fleksibel og åbne mulighed for nye løsninger (kreativ destruktion), f. eks. have et positivt syn på teknologisk udvikling. Samtidig må den på baggrund af de historiske erfaringer antagelig appellere til klassiske kapitalistiske dyder som flid, sparsommelighed, loyalitet og personligt ansvar.

#### Note

1. Noe og Rabello (1994) formulerer ligefrem en økonomisk model hvor etikbølger går i cyklus i takt med den økonomiske udvikling. Ideen er, at etiske virksomheder udkonkurrerer uetiske, men at et voksende aktivitetsniveau over tiden forøger incitamentet til uetisk adfærd, således at de etiske standarder slækkes.

#### Referencer

- Alveson, M. And Lindkvist, L. (1993): »Transaction cost and Corporate Culture«, *Journal of Management Studies* vol. 30 no. 3.
- Andersen, A.: Husted. S. og Mortsen V. (1992): »Bioteknologi og etik«, *Teknologinævnets rapporter* nr. 3.
- Arrow, Kenneth J. (1969): »The Organization of Economic Activity« published in Arrow K. J. (1983): »General Equilibrium. Collected Papers. Volume 2, Basil Blackwell.
- Binmore, K. Game theory and the social contract. Volume 1. Playing fair. Cambridge and London: MIT Press, 1994.
- Alchian, A.A. (1950): »Uncertainty, evolution and Economic Theory«, *Journal of Political Economy* 58 (June) p. 211-221.
- Charkham, J.P., *Keeping Good Company – A Study of Corporate Governance in Five Countries*. Clarendon Press, Oxford 1994.
- Ehrhardt, M. (1995). »The search for Value«, Harvard Business School Press, Boston.
- Amitai Etzioni: *The Moral Dimension*; New York: Free Press, 1988.
- Friedman, M. (1970): »The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits«, *The New York Times*, September 13. 1970, quoted



- from Hoffman, W. and Frederick, R. E.: »Business Ethics«, McGraw-Hill New York 1995.
- Ghemawat, P. (1991): »Commitment- The Dynamics of Strategy«, Free Press.
- Hornby, Ole (1988): »Ved rettidig omhu«, Schultz.
- Josephson, Michael: »Teaching Ethical Decision making and Principled Reasoning«, quoted from Hoffman, W. and Frederick, R.E.: »Business Ethics«, McGraw-Hill New York 1995
- Mintzberg (1979): »Structuring of Organizations«, Englewood Cliffs.
- Noe, T.H. And Rebello, M.J: »The Dynamics of Business Ethics and Economic Activity«, American-Economic-Review; 84(3), June 1994
- Ouchi, W. (1980): »Markets Bureaucracies and Clans«, Administrative Science Quarterly vol. 25 no. 1.
- Ouchi W. Og Raymond L. (1993): »Hierarchies, Clans and Markets«, Organizational Dynamics vol. 21 no. 4.
- Pruzan, P. og Thyssen, O. (1990): »Derfor skal vi beskæftiges os med etik«, Ledelse i dag.
- Schumpeter, J.A. (1950): »Capitalism, Socialism and Democracy«, Harper, New York.
- Steinberg, R.S.: Optimal Contracts need not be Contingent: The Case of Nonprofit Firms Virginia Polytechnic Institute and State University Working Paper in Economics: E86-07-02, July 1986.
- Steen Thomsen (1994): »A theory of industrial foundations«, working paper no. 2, Institute of International Economics and Management, Copenhagen Business School.
- Shleifer, A. og Summers, L. (1988): »Breach of Trust in Hostile Takeovers« National Bureau of Economic Research Working paper 2342.
- Strandskov, J., Thomsen S. og Pedersen, T. (1994): »Ejerforhold og konkurrenceevne«, Erhvervsministeriet.
- Thyssen, Ole (1988): »Politik og etik«, Gyldendal.
- Tirole, J. (1988): »The Theory of Industrial Organization«, MIT Press.
- Weber, Max (1972): »Den protestantiske etik og kapitalismens ånd«, Fremad.



# Økologi, etik og økonomerne

Professor, dr.polit. Niels Kærgård, Institut for Økonomi,  
Skov og Landskab, Den Kgl. Veterinær- og Landbohøjskole

## 1. Indledning

Når man diskuterer økologi, miljø og lignende emner, har økonomer i mange kredse et dårligt ry. De står tit som repræsentanter for de mest materialistiske holdninger. Økonomi er en niche af samfundslivet, hvor kroner og øre er eneherkende. Relativt karakteristisk er vel professor dr.teol. Ole Jensens synspunkter:

»Vi betragter dyr som om de var maskiner. Vi ser på et træ og tænker på, at det kan blive til tømmer, på et vandfald og forestiller os, at det kan levere elektricitet, men før træet bliver til tømmer, er det en levende organisme som har form og skikkelse. --- Det er smukt og fantastisk, og vi kan ikke skabe et træ. ... Det er sørgeligt at se, hvordan de fleste politiske beslutninger tages ud fra kortsynede betragtninger. De alternative muligheder skabes også af forskerne. Biologerne er godt med, mens til gengæld økonomerne er stort set rene fagidioter, som ikke forstår noget som helst.« (Ole Jensen, 1976a).

Sådanne indlæg bør selvfølgelig føre til en vis selvransagelse blandt økonomerne eller ihvertfald til, at man formulerer sit holdningsmæssige udgangspunkt lidt nøjere. Og det er det, der skal forsøges i det følgende.

I afsnit 2 diskuteres forholdet mellem menneske og natur, i afsnit 3 behandles økonomer-

nes beslutningsgrundlag, afsnit 4 diskuterer økonomernes metoder og resultater og afsnit 5 og 6 behandler så nogle hjørnестene i den økonomiske bygning: markederne og væksten. Endelig slutes med en kort konklusion.

## 2. Mennesket og naturen

Hvilken grundlæggende holdning skal man gå til de økologiske problemer med? Vi har siden 1700-tallet formuleret en række menneskerettighedserklæringer, men har dyrene og naturen også rettigheder. Diskussionen om rettigheder i egentlig juridisk forstand er taget op af bl.a. Henrik Zahle, der konkluderer,

»at forslag om at introducere dyr, planter og måske mere end det som selvstændige elementer i retten ikke er helt så urimelige som de lyder. »Should trees have a standing?« spurgte Chr. Stone i 1972, og han besvarede spørgsmålet bekræftende --- At ville udbrede det sæt af interesser, som en miljøregel skal beskytte, er derfor hverken et filosofisk tankespind eller en juridisk absurditet. Hvis »et godt miljø« skal nyde grundlovsbeskyttelse, er det ikke kun mennesker, der skal beskyttes«. (Zahle (1995), side 356).

I moderne miljø-etiske diskussioner er dette et stærkt debatteret emne (se f.eks. Pearce & Turner, 1990, og Kneese & Schulze, 1985, for en oversigt med økonomisk udgangspunkt). Alle dele af spektret er repræsenteret,



lige fra at mennesket er noget helt særligt, der har ret til at udnytte naturen, til at alle dele af naturen har lige ret til eksistens. Nogle vil stoppe ved dyr, der kan lide, andre vil medtage alt levende (Albert Schweitzers »Respekt for livet«) og de mest yderliggående medtage hele naturen (det sidste betegnet som »New naturalistic philosophers« eller »dybde økologi«).

Debatten er formodentlig næsten lige så gammel som menneskeheden. Det antropocentriske (antropo = menneske) synspunkt findes formuleret f.eks. i 1. Mosebog vers 27-30:

Gud skabte mennesket i sit billede; i Guds billede skabte han det, som mand og kvinde skabte han dem. Og Gud velsignede dem og sagde til dem: »Bliv frugtbare og talrige, opfyld jorden, og underlæg jer den; hersk over havets fisk, himlens fugle og alle dyr, der rører sig på Jorden!« Gud sagde: »Nu giver jeg jer alle planter, der sætter frø, på hele Jorden og alle træer, der bærer frugt med kerne. Dem skal I have til føde«.

Men også et økocentrisk synspunkt findes repræsenteret i Biblen, f.eks. i Guds sætten Job (og menneskene) på plads (Jobs bog kap. 38-41), her hedder det bl.a.:

Har du givet hesten dens styrke  
og iklædt dens nakke en manke?  
Kan du få den til at springe som græshoppen,  
når dens prægtige prusten spreder skræk? ...

Er det din indsigt, der får høgen til at svinge  
sig i vejret,  
spile vingerne ud og flyve mod syd?  
Er det på din befaling, at gribben flyver højt  
og bygger sin rede højt oppe? ...

Se dog flodhesten! Jeg har skabt den såvel  
som dig.  
Som oksen æder den græs.

Se dog kraften i dens lænder,  
styrken i bugmusklerne!  
Den holder halen stiv som en cederstamme,  
senerne i dens lår er flettet sammen;  
dens knogler er som bronzerør,  
skelettet som jernstænger.

Det er oplagt, at begge følelser må forekomme hos alle mennesker. Men en realistisk betragtning af verden må vel tilsige, at tendensen går i retning af at betragte mennesket som styrende og ansvarligt. I dag er den danske natur hede (resultat af menneskets landbrugsmæssige rovdrift i stenalderen), vandhuller (gamle mergel- og tørvegrave) og plantede skove. De fleste dyr er husdyr, der er resultat af et langt avlsarbejde, og vores muligheder for at præge naturen bliver mere og mere frygtindgydende. Mogens Boserup sætter sagen på spidsen i sin bog med slutordene:

Og nu kan mennesket også styre sin egen udvikling som art. Med mennesket – selv en del af naturen – er naturen nået ud over den fysiske verdens hårde lovmæssighed. Homo sapiens hæver sig dermed over den natur hvis skabning han er. Fra at være et resultat af omstændighederne er mennesket løftet op til ansvar, og dermed er det endelig blevet menneske i fuld betydning. Måtte mennesket forstå at handle derefter. (Boserup, 1974, side 192)

Det er helt afgørende at slå fast, at fordi man ender med et antropocentrisk synspunkt, så betyder det ikke, at man bare skal jage løs og udrydde tigre og blåhvaler. Det afgørende test på, om dyr har rettigheder, er, om man, når man står i en entydig konflikt mellem menneskehedens interesser og en dyrearts overlevelse, så vælger at acceptere dyreartens ret. Den dag man står med den sidste malariamyg eller den sidste HIV-virus, skal man så skåne den?



Svarer man nej – hvad der vel kan være god grund til – er det selvfølgelig stadig i menneskehedens interesse, at naturen fortsat kan give inspiration og oplevelser, lærkesangen er et vigtigt led i menneskelivet, og arternes mangfoldighed må bevares af hensyn til kommende generationers oplevelser og for den sags skyld også af en lang række kontante økonomiske grunde. Ender man med at acceptere antropocentrismen betyder det jo netop, at mennesket har ansvaret og ikke blot kan lade stå til. Vi har præget naturen så meget, at vi ikke kan trække os ud. Freder vi skarven, ødelægges måske fiskebestande, og træer slås ihjel. Freder vi alle hvaler, udkonkurrerer visse hvalarter måske andre o.s.v. Nogle af de mest almindelige fugle i store dele af USA er europæiske stære og gråspurve, der stammer fra nogle eksemplarer, der blev udsat i Central Park i New York sidst i forrige århundrede. Menneskeheden har i forhold til naturen mistet sin uskyld. Den kan ikke vindes tilbage. Når man er begyndt at styre, kan man ikke slippe rattet.

### 3. Økonomernes styringskriterier

Men hvis mennesket skal styre, hvad skal det så styre efter? Hvad skal styre menneskene? Ja etik er jo oppe i tiden. Der er ikke et virksomhedslederkursus uden mange etiske foredrag. Der fortælles om præster, der har betydelige biindtægter ved at undervise erhvervsfolk i etik. Etiske regnskaber vinder udbredelse, og det vælter ud med bøger om etik. Der er blevet oprettet etiske råd, dyreetiske råd, forskningsetiske råd o.s.v.

Der findes imidlertid også en lang række folk, der har advaret mod denne bølge. Lidt ud fra den gamle tese om, at da vi ingen varer havde, oprettede vi et varedirektorat, da vi manglede kultur, fik vi et kulturministerium, og da moralen forsvandt, fik vi et etisk råd. Både her i landet og i udlandet har en række forfattere argumenteret for, at en overordnet moralsk holdning og en praktisk anvendelig

etik hører fortiden til. Samfundet er blevet irreligiøst, og i et sådant irreligiøst samfund mangler etiske bud et fundament. Johannes Sløk har skrevet en hel bog om det. Heri konkluderer han:

Min pointe er blot den nu kendte, at man ikke kan diskutere problemerne ved hjælp af moralsk-etiske begreber. Det virkelige problem er, om det er klogt eller dumt at gøre disse ting, om det fører til noget ønskværdigt eller noget katastrofalt, og det problem er så påtrængende, at det diskuteres med al tænkelig seriøsitet.

På dette punkt har det vist sig, at det autonome menneske er en risikofyldt figur, netop fordi ingen overordnet etisk instans kan fremsætte et magtfuldt forbud. Mennesket er ladt alene med sig selv, med sin egen opfindsomhed og klogskab; det kan ikke længere skyde ansvaret over på ydre autoriteter, men må påtage sig den tunge byrde selv. ...

Det gælder på alle livets områder, at moralnormer er afløst af klogskabsregler. (Sløk, 1993, side 138-39)

Tilsvarende har Alasdair MacIntyre, mindre teologisk, udtrykt, at:

It follows that our society cannot hope to achieve moral consensus. For quite non-Marxist reasons Marx was in the right when he argued against the English trade unionists of the 1860s that appeals to justice were pointless, since there are rival conceptions of justice formed by and informing the life of rival groups. (MacIntyre, 1981, side 235)

Det kan være relevant at tænke lidt over, hvad der er alternativet til dette synspunkt. En »kynisk etik«, som den, der er udviklet af Ole Thyssen m.f. (Se Jensen, Pruzan & Thyssen, 1990, og Thyssen, 1995), er det næppe. Her



kaldes blot de Sløk'ske »klogskabsregler« for moral. Og den grundlæggende etik er en »beslutningsproces«, på det »moralske område, der sikrer mindretal og konsensus, jvf. Hal Koch's demokratiopfattelse (Koch, 1945). Kortest er det formuleret i Jensen m.f., 1990, side 7-8:

I et pluralistisk samfund er der ingen enighed om moral. Hver subkultur har sine moralske regler, som udtrykker dens identitet og som den vogter nøjeregnende over. Derfor må vi tale om »moraler«, selv om det lyder kunstigt. --- Her kommer etikken ind i billedet – ikke med et sæt nye værdier eller en facitliste over godt og skidt. Men med en påstand om, at en etisk handling kan accepteres rationelt af alle de parter, som berøres af den.

Et eksplicit alternativ er derimod K.E. Løgstrup's etiske fordring (Løgstrup, 1956). Her bygges etikken på, at der er visse suveræne livsytringer (f.eks. tillid og barmhjertelighed), der er spontane og umiddelbare. Her er altså noget fællesmenneskeligt godt, som kan tjene som basis og grundlag for etikken, der således ikke kun er klogskabsregler. Jensen (1976) og (1980) er et forsøg på at bygge en miljøetik efter disse principper.

Det implicitte standpunkt i det meste af den økonomiske teori er imidlertid vel nok det Sløk'ske.<sup>1</sup> Det, man jager, er i helt udpræget grad klogskabsregler. Og det filosofiske udgangspunkt herfor er den britiske utilitarisme fra 1800-tallets begyndelse. I specielt Jeremy Bentham's produktion f.eks. »Defence of Usury« fra 1787 og »Introduction to the Principles of Morals and Legislation« fra 1789 bygger idealet om størst mulig nytte til flest mulige på forestillingen om en målbar nytte, der endda kan adderes for det samlede samfund. Gode handlinger var således dem, der forøgede samfundets »nyttmængde«. I kontakt med økonomen James Mill og senere

dennes søn John Stuart Mill<sup>2</sup> vandt tankerne i mere eller mindre modereret form generel udbredelse i økonomiverdenen. Det er vigtigt at gøre sig klart, at Bentham's system på den ene side var meget bredt (nytte var ikke ensbetydende med økonomisk nyttig) og på den anden side meget håndfast. Det var et forsøg på at lave et samfundsregnskab for »pleasures and pains«. Moderne økonomers forhold til utilitarismen kan f.eks. ses diskuteret mere dybtgående i Sen & Williams (1982).

I 1870'erne undergik systemet radikale ændringer. Nytte blev ikke længere opfattet som så håndfast, idet nytten af et gode afhænger af, hvad situation man er i; det er grænsenytten (d.v.s. nytten af én ekstra enhed), der er interessant. Kernen var dog stadig (og er fortsat i main-stream-økonomi), at individerne vælger ud fra den nytte, de får af en given situation. Den gode handling er det, der forbedrer nytten. Men efterhånden ikke altid i den håndfaste form, hvor de involverede personers nytter summeres; i stedet f.eks. formuleret af Vilfredo Pareto (1848-1923) således, at forbedringer er ændringer, der ikke formindsker nytten for nogen, og øger nytten for mindst én person. Det er stadig det centrale udgangspunkt, selv om mange har været kritiske. Dette århundredes største økonom John Maynard Keynes (1883-1946) skrev således navnlig i sin ungdom en del filosofiske indlæg om, hvorfor vurderingen af en handling må foretages på grundlag af dens motiver og ikke på grundlag af dens resultater.<sup>3</sup> Det er dog stadig resultaterne økonomerne interesserer sig for at måle nytten af. Det er der ud fra deres beslutningsregler og »klogskabsregler« dannes.

Det er imidlertid vigtigt at understrege, at resultater og nytte ikke er indskrænket til økonomi og heller ikke er tidsmæssigt begrænset til nutiden. På Landbohøjskolen Institut for Økonomi, Skov og Landskab har der f.eks. de seneste år kørt et stort forsk-



ningsprojekt for at fastlægge værdien (nytt) af det rekreative område Mols Bjerge (se Dubgaard, Bateman & Merlo, 1995, og Dubgaard, 1995, for en diskussion af disse emner). Man har spurgt besøgende, hvad de ville være villige til at betale i entre. Man har set på, hvor langt fra gæsterne kom, for at se på hvilke transportudgifter de ville betale for oplevelsen. Og det er ikke sådan, at de ikke-økonomiske værdier bliver sat i skyggen af de økonomiske, f.eks. anslås det, at de danske skoves produktion af træ, juletræer og klippegrønt årligt er på 1,6 milliarder kr., medens værdien af de ikke prissatte goder som friluftsliv, naturværdier osv er af »endnu større værdi end produktionen af træ og pyntegrønt« (Koch, 1994, side 238).

Den økonomiske skole, der er blevet kaldt »nyinstitutionalisterne« med bl.a. økonomisk-historikeren og nobelpristageren Douglas North er tilbøjelig til i det hele taget at betragte institutioner som moral og etik som ophøjede klogskabsregler. Idealerne er for samfundet rationelle leveregler, der er blevet gjort til etisk og religiøst forankrede normer.

Man kan heller ikke altid være sikker på, at forstavelsen etisk er andet end et tvivlsomt plus-ord. Man har f.eks. hørt regnskabskyndige antyde, at etiske regnskaber kunne være en måde at sløre et normalt regnskabs lidet flatterende kendsgerninger. Man kan parallelisere til det jyske mundhel om, at hvis nogen prøvede at sælge en ko i Jesus' navn, så er den nok tre-pattet.

#### **4. Økonomernes modeller: Et forenkelt helhedssyn**

Økonomeerne søger altså at maksimere menneskenes nytte. Når resultaterne heraf skal vurderes, er det vigtigt at slå fast, at mainstream-økonomeerne lægger meget vægt på den også fra 1700-tallet hentede sondring mellem »er«- og »bør«-sætninger. Den økonomiske videnskab handler principielt om, hvad der er,

og kan ikke tale om, hvad der bør være. Bør-sætninger er politikernes bord, den neutrale videnskabsmand eller rådgiver taler om, hvad der er. Den økonomiske politikens teori er politikens grammatik, er der blevet sagt, d.v.s. den angiver nogle formelle regler, der skal overholdes, men selve det politiske indhold kan ikke afgøres fagligt. Det, der kommer ud af det, er altså nogle regler for, hvilke betingelser, der ihvertfald skal opfyldes, for at der ikke opstår nytte-tab. Hvornår kan f.eks. markedsstyring give nyttemaksimerende resultater. Normalt vil man ikke få særligt entydige anbefalinger. Der vil stadig være plads for politiske valg.

Meget af teorien bygger på simple modeller, hvor man antager, at agenterne i økonomien er egoistiske og rationelle. Derved kan man arbejde med modeller i stil med fysikkens. Der er tale om en bevidst forenkling. Den førende matematiske økonom Leon Walras (1834-1910) formulerede det med udsagnet »Astronomerne kigger jo også kun på stjernerne i de klareste nætter« (Barber, 1967, side 200). Med sådanne forenklinger bliver det muligt at analysere samspillet mellem mange agenter (virksomheder og forbrugere), og det er netop økonomiens hovedformål at analysere samspillet mellem beslutningstagerne i et komplekst system med knappe resourcer.

Helhedsorienterede analyser er altså økonomiens stærke side. Det modsatte hævdes ellers ofte. Økonomeerne forenkler og reducerer en hel del i den menneskelige virkelighed. Holisme og helhedstænkning er ikke lige økonomernes stærke side, vil mange sige. Når Ole Jensen taler om at »Helheden er lukket ude fra specialiseringens tunneler« (Jensen 1991, side 108), tænker han nok ikke på økonomerne som ideal. Ikke desto mindre slutter Det Økonomiske Råds formandsskab sin programerklæring for miljøområdet med nogle sæt-



ninger om »sammenhængende analyser« og »helhedssyn«:

Der skal anlægges et helhedssyn, hvor der lægges vægt på de enkelte områders samfundsmæssige betydning. Et sammenhængende og dækkende beslutningsgrundlag vil kun kunne tilvejebringes med såvel natur- som samfundsvidenskabelige bidrag. (Det økonomiske Råds formandskab, 1995, side 159)

Det hedder tilsvarende i en betænkning om jordbrugsforskningen i Danmark

»Uden en ordentlig viden om de økonomiske og samfundsmæssige sammenhænge vil vi ingen samfundsmæssige styringskriterier have, og vi vil komme til at vælge vejene for udviklingen i mørke, kun vejledt af enkelte af naturvidenskabernes stærkt oplyste detaljer« (Forslag --- II, 1994, side 85).

Økonomien arbejder altså med samspil og helheder. Det understreges, at når man piller et sted i en »generel ligevægt«, så piller man ved det hele. Walras generelle ligevægtsmodel er blevet karakteriseret som et system, hvor græsstråets svajen rækker ved fixstjerne. (Barber, 1967, side 201).

Når økonomerne ser på helheder, sker det imidlertid jvf. ovenfor i forenkede modeller. Men det økonomerne måske ser i deres forenkede modeller, og som andre måske ikke ser, er størrelsesordener og resultater på tværs af forskellige områder. Eksempelvis kan nævnes, at vandmiljøplanens restriktioner er samfundsøkonomisk skæve, fordi sektorerne rammes forskelligt. Industrien reguleres på en helt anden måde end landbruget, og husholdningerne på en helt anden måde end virksomhederne. Det er ikke rationelt ud fra et helhedssyn.

Det økologiske landbrugs fremmarch er et andet område, hvor en lille del af helheden har trukket opmærksomheden væk fra helheden. Vi vil gøre noget for miljøet. Vi kan ikke lide pesticider, og så køber vi økologisk (vel at mærke normalt kun mælk og visse grønsager). Men dansk landbrugs miljøpåvirkning afgøres af det traditionelle landbrug. I 1994 blev 0,8% af det danske landbrugsareal dyrket økologisk (Aktionsplan ---, 1995 side 261-62). Det er klart, at det kan give god samvittighed at købe økologiske varer, men det er lige så klart, at det er dyrkningen af de 99,2% af arealet, der er afgørende for, hvordan miljøet som helhed påvirkes.

### 5. Markedsstyring

I dette og det følgende afsnit skal ses på de to vigtigste områder indenfor økonomien, der har berøring med økologien: Markederne og den økonomiske vækst.

Som nævnt ser den rene økonomiske teori kun på »himlen i de klareste netter«, d.v.s. hvor efterspørgerne kan gennemskue varekvaliteter og markedsforholdene i øvrigt, og hvor der er perfekt konkurrence mellem mange udbydere. Der er ingen forstyrrende skyer i form af monopoler eller andre former for manglende konkurrence. Alle har også fuldt overblik over fremtiden. I en sådan situation er markedsmekanismen ideel til allokering af knappe ressourcer. Alle kæmper for deres egne interesser. Virksomhederne maksimerer deres egen profit og forbrugerne nyttens af deres eget forbrug. Ikke desto mindre arbejder alle harmonisk sammen, fordi priserne giver perfekte signaler mellem aktørerne. Er der mangel på en vare, stiger priserne, og producenterne producerer mere – ikke for at dække behovene, men for at udnytte de højere priser til at tjene en ekstra profit. Bliver der knaphed på et råstof, stiger priserne, og man prøver at substituere sig væk derfra enten i produktionen eller ved at gå over til andre forbrugsgoder.<sup>5</sup>



Når vi nærmer os virkeligheden lidt mere, er markedssystemet selvfølgelig ikke så perfekt. Specielt vedrørende miljøproblemerne opstår det, der er blevet kaldt eksternaliteter. Specielt Arthur C. Pigou (1877-1959) har analyseret problemet i »The Economics of Welfare« fra 1920. Problemet er, at der er forskel på de privatøkonomiske og de samfundsøkonomiske omkostninger. Der er noget, der ikke bliver talt med. Det er forureningen. Når røgen står op af skorstenen, er det ikke en privatøkonomisk omkostning. Det indgår ikke i virksomhedens regnskab og beslutningsgrundlag. Det giver derimod samfundsøkonomiske omkostninger, måske endda i et andet land. Luften forurenes, træerne dør af syrerregn osv. Virksomheden gør ingen ting, fordi priserne ikke giver noget signal om, at der er omkostninger ved forureningen.

Reguleringer, forbud m.v. er et svar på dette. Men for en økonom vil et nærliggende svar være en pris, der giver det rigtige signal om at spare, altså en grøn afgift. Specielt hvis det forurenende stof er ufarligt i mindre mængder, er det en naturlig strategi. CO<sub>2</sub> er naturligt forekommende i luften. Nitrat skal der til, hvis planterne skal leve. Men bliver der for meget af det, giver det problemer. Det, det drejer sig om, er altså ikke at forbyde et stof, men at holde udledningen nede på et passende niveau, og det er en afgift ideel til. De, der lettest kan nedsætte udledningen, gør det først, og de, der er nød til at udlede nitrat, betaler sig derfra. Resultatet er ideelt. Forureningen bliver nedsat, og der kommer også penge i statskassen, »den dobbelte dividende« (men selvfølgelig ikke begge dele fuldt ud). Men folks motiver til at holde igen er selvfølgelig også her moralsk anfægtelige, det er ren egoisme.

Teoretisk set er hele problemet som påpeget af en anden Nobelpristager R.H. Coase, at der findes en række »ting« som ingen har ejendomsret over, og som ingen derfor tager hånd

om. Disse »ting«, luften, havet osv., bliver så brugt som skraldespande. Var alverdens ting fordelt, vil markederne igen være ideelle. Så måtte ham, der oser, betale ham, der ejer luften, for at placere osen i hans luft osv. Det er selvfølgelig en meget teoretisk betragtning, men fører naturligt over i slagordet »forureneren skal betale for oprydning«.

Konklusionen er altså, at uregulerede markeder ikke i tilstrækkelig grad tager hensyn til miljøet, men at det normalt er lettere at styre de økonomiske beslutninger via indgreb i markedsmekanismerne end ved at afskaffe markederne. Markedsmekanismen er en meget effektiv allokeringmekanisme også på miljøområdet.

## 6. Vækst og kommende generationer

Det er vigtigt først at understrege, at økonomisk vækst ikke nødvendigvis er den store skurk. Der er ikke noget entydigt bånd mellem vækst og forurening. For økonomer betyder vækst i princippet vækst i nytte- eller velfærdsniveau, og dette niveau kan jo vokse af mange helt forureningsfri årsager – selv om man ikke kan leve af kærlighed og kildevand, kan det jo godt forøge ens velfærd betragteligt. Økonomisk vækst selv målt brutalt ved nationalproduktet kan nås på mange forskellige måder. Nationalproduktet er et mål for den samlede produktionsværdi målt i penge, og dette tal kan vokse på mange måder, der ikke implicerer øget forurening eller øget ressourceforbrug. Det gør pokker til forskel, om man bruger den økonomiske vækst på speedbåde og sportsvogne eller på teaterforestillinger og kunsthåndværk. Økonomisk vækst kan være ensbetydende med en hurtigere fornyelse af bilparken, og nye biler forurener mindre end gamle, og de bruger samtidig mindre naturressourcer i form af benzin. Måske er det det økonomiske opsving, der har sat forbrugerne i stand til og gjort dem villige til at købe de dyrere økologiske varer (økologiske varer har jo lidt



karakter af luksus). Det afhænger altså helt af, hvad væksten bruges til, om den betyder en øget belastning af miljøet. Og det er oplagt, at vækstens retning kan styres f.eks. ved hjælp af skatte- og afgiftspolitikken, jvf. forrige afsnit. En succeshistorie er således blyindholdet i byernes luft, der er faldet fra godt 0,6 µg/m<sup>3</sup> i 1977 til omkring 0,2 i 1986, (se Jespersen og Brendstrup, 1994, side 36). Det har altså god mening at tale om »grøn vækst« jvf. Arbejderbevægelsens Erhvervsråd (1995).

Det er også vigtigt at understrege, at nulvækst ikke er en solid løsning på verdens problemer. Man kan ikke stole på, at nulvækst betyder en stabil, stationær situation, der kan være evigtvarende. Selv med en konstant produktion kan forureningen akkumuleres i naturen, og naturressourcerne kan udtømmes. Hvis tungmetaller bliver i miljøet, når de en gang er kommet derud, så er det afgørende, hvad der er sluppet ud indtil nu, og mængden bliver ved med at stige, så længe der produceres, selv om vi får nulvækst. Tilsvarende vil man blive ved med at tømme begrænsede naturressourcer, så længe man producerer, uafhængigt af om der er vækst eller ej. Nulvækst er ingen garanti for bæredygtighed, jvf. Haavelmo (1971) og Haavelmo & Hansen (1991).

Der er altså ingen simple tommelfingerregler. Man er nødt til at se konkret på den langsigtede udvikling: Hvornår kan man tillade sig vækst, og hvornår må man tværtimod beskære det nuværende forbrug. Valget mellem nuværende og fremtidigt forbrug er her i fokus. Også disse problemer har økonomerne tumlet med i mere end hundrede år. Det, der er kaldt den østrigske skole med bl.a. Böhm-Bawerk (Böhm-Bawerk, 1889), så netop disse problemer som hovedproblemer. Det, de søgte, var en forklaring på den positive rente. De fandt forklaringen både på forbrugs- og på produktionssiden. På forbrugssiden var den en betaling for at vente (alle foretrækker at

forbruge nu i stedet for at vente til næste år, og der skal derfor betales for at vente). På produktionssiden blev produktet større af at gå en »omvej« (jægeren får større fangst ved først at lave egnede jagtredskaber i stedet for straks at kaste sig ud i jagten). Derfor kan der betales mere, hvis man er villig til at vente længere. Det er vigtigt at bemærke, at i intet af disse resonnementer er der tale om generationsmodsatninger. Den enkelte foretrækker nuværende forbrug for fremtidigt, selv om det er den samme, der får begge dele.

Et andet hovedresultat er Hotellings analyse af udtømmelige naturressourcer fra 1931.<sup>6</sup> Resultatet her er, at udtømmelige ressourcer gradvist ville blive dyrere og dyrere, og derfor lidt efter lidt blive udnyttet med stigende sparsommelighed og faktisk aldrig fuldstændigt udtømt.

Alle disse teoretiske resultater bygger på rationalitet og tilstrækkelig forudseenhed. Og sådan er virkelighedens verden ikke nødvendigvis. Mange fattige lande står i en situation, hvor de ikke har noget valg mellem fremtidigt og nutidigt forbrug. De har akutte udækkede behov her og nu og har ingen lånemuligheder. De må så næsten nødvendigvis komme til at handle urationelt kortsigtet. Skove fældes, og der drives rovdrift på naturressourcer. Et vigtigt led i miljø- og ressourcopolitikken er derfor, at de rige lande hjælper de fattige (u-landene og i vor verdensdel østlandene), så de kan få råd til at tænke mere langsigtet.

Det afgørende teoretiske problem er at finde et operationelt begreb for, hvad der er langsigtet forsvarligt, og her har bæredygtighedsbegrebet været intenst diskuteret siden Brundtlandsrapporten (Verdenskommissionen, 1987). Det har hele tiden været et udgangspunkt for denne debat, at de kommende generationer skal sikres samme velstandsniveau som de nuværende. Sammenhængen med de



tidligere synspunkter vedrørende tidspreferencer og renten og bæredygtighed er ikke uden videre afklaret og harmonisk, og der er heller ikke enighed om, i hvilket omfang kommende generationer kan kompenseres for manglende naturressourcer ved hjælp af øgede materielle forbrugsmuligheder. Hvis naturen i sin helhed skal bevares for eftertiden, vil det stort set udelukke alt menneskelig aktivitet. På den anden side er der vel essentielle naturværdier, som vi ingen ret har til at tage fra kommende generationer. Spørgsmålet er, hvor langt man kan komme med »objektive klogskabsregler« på dette område. Selv om det er menneskene, der bestemmer (jvf. afsnit 2), er det så også den nuværende generation af mennesker? Og selv om den nuværende generation får lov at bestemme enevældigt, vil og bør den vel også tage hensyn til børn og børnebørn.

I praksis kompliceres det hele af, at alting er meget usikkert. Hvad er grænserne, og hvornår nås de? I 1970 blev det opgjort, at der var oliereserver til 31 år og kulreserver til 218 år. Siden er der fundet mere, end der er forbrugt, så i 1989 var der oliereserver til 41 år og kulreserver til 405 år (Jespersen & Bredstrup, 1994, side 27). Et væld af miljøkatastrofer har stået foran døren, men er så i sidste øjeblik blevet forhindret. Thorkild Kjærgaard (1992) skildrer f.eks. overudnyttelse af jorden og træknaphed i 1700-tallet, som så bliver forhindret med nye planter (den kvælstofsamlende kløver) samt øget brug af jern og stenkul.

Er al den snak om miljøproblemer og ressourceknaphed så da ikke blot en papirtiger, der ikke behøver at give søvnløse nætter? Nogen ville mene det. Mogens Boserup gav sin bog undertitlen »om dommedagsfrygt, energi, vækst og befolkning«.

Man har råbt ulv så mange gange, at man godt forstår Boserup's irritation. Men en af pointerne i »Peter og ulven« er jo netop, at

ulven kommer til sidst. Det afgørende er altså at arbejde så seriøst som muligt med at udrede, hvad der er ubegrundet dommedagsfrygt, og hvad der er virkelige farer. Det ligger i afsnit 2 og 3, at det er menneskets pligt og ansvar at gøre dette så redeligt og vederhæftigt, som det er muligt. Det er imidlertid blevet sværere og sværere, fordi miljøproblemerne er gået fra at være lokale til at blive mere og mere globale. Et overbelastet kloaksystem i en middelalderby var noget lettere at overskue end CO<sub>2</sub>-udledningernes klimapåvirkning. Samtidig tager det væsentlig længere tid både inden virkningen kommer, og inden evt. politikændringer slår igennem. Skal man være på den sikre side, kan man altså blive nødt til at reagere meget tidligt, og inden man er sikker på, om der er en rigtig ulv.

Spørgsmålet er i det hele taget, om der er nogen sikker side. Stopper man væksten, vil det måske løse visse ressourceproblemer, men de sociale konflikter kan så let blive vanskeligere at løse, og så bliver krige og konflikter måske en større fare end miljø- og ressourceproblemerne. Det er ikke så længe siden, man var mere bange for atomkrig end for miljøkatastrofer.

## 7. Konklusion

Udgangspunktet i indledningen var et citat, der anså økonomer for ret indskrænkede. Efter gennemgangen i det foregående afsnit kan der være grund til at vende tilbage til dette spørgsmål.

Det skulle være fremgået, at økonomerne har en relativt gammel tradition for at holde sig til forsigtige udregninger af, hvad man nogenlunde kan overskue. På et så politisk kontroversielt område som det nationaløkonomiske ville det være livsfarligt for fagets troværdighed at give los. Fantasien og udsynet må holdes i stramme tøjler. Det filosofiske grundlag for økonomien hører således til



blandt filosofiens mere praktiske og mekaniske dele og vel også blandt dens mindst åndrige. Man må erkende, at det, man som fagøkonom (f.eks. som vismand) kan sige om mange problemer, må være sterilt og begrænset. Til gengæld skulle det så gerne være nogenlunde holdbart.

En vigtig betingelse for at blive regnet for troværdig er, at holde mund om ting, man ikke kan sige noget fornuftigt om. Det skulle jo nødig føre til, at økonomerne slet ingenting siger. Men faren er vel heller ikke overvældende. De store »holistiske« visioner som Adam Smith og Karl Marx's, der kombinerer mange videnskaber med en politisk holdning, hører nok en svunden tid til. Tværfaglig debat og gensidig åbenhed må så være værnet mod specialiseringens farer. Og også på miljøområdet har økonomerne en central rolle at spille i den tværfaglige debat.

#### Noter

1. Debatten har en klar parallel i den juridiske diskussion om retfærdighed, hvor det Sløk'ske standpunkt repræsenteres af retspositivister som Alf Ross, der ikke anerkender en højere retfærdighed, men taler om en »realistisk retsopfattelse«:  
»Retfærdighed er korrekt regelanvendelse modsat vilkårlighed --- At stemple reglen som uretfærdig, indeholder ingen som helst saglig karakteristik, - er kort sagt intet andet end en patetisk måde at luften sin uvilje.« (Ross, 1953, side 365).  
Her overfor står ældre naturret og en række nyere forfattere, f.eks. Peter Højilund (1992), der argumenterer for en mere basal retfærdighedsfølelse, der må baseres på etiske fordringer a la Løgstrups.
2. John Stuart Mill (1803-1873) var ubetinget verdens førende økonom omkring midten af forrige århundrede. Han havde fået en »rationel opdragelse« efter skolens teorier: begyndte på græsk som 3-årig, på latin som 8-årig og startede med logik, filosofi og nationaløkonomi som 12-årig. Som 16-årig begejstredes han for Ben-

thams »Treatise on legislation«, som han læste i fransk oversættelse. Historikeren Lekachman bemærker tørt, at 16-årige drenge »tit begejstres, men sjældens over 3-bindes værker om nytte-teori« (Lekachman, 1959, s. 182).

3. Se Jespersen (1992).
4. Det økonomiske Råd har fået nyt lovgrundlag i 1994 og heri er forholdet mellem økonomi og natur eksplicit anført som et af de områder, der skal analyseres. Rammene for dette arbejde er lagt fast i Det økonomiske Råds formandskab. (1995).
5. Det er værd at bemærke, at der også her ses på, at resultatet er godt. Så vi på motiverne, er det jo et stærkt umoralsk system. Det er der en del teologer, der har anket over. Nævnes kan f.eks. K.E. Løgstrup:  
Industrialismen med dens masseproduktion, markedsudvidelse og kapitalakkumulation, der betingede det tekniske fremskridt, giver alle de økonomiske manipulationer, som Luther stemplede som uret, ondskab og gerighed, en social berettigelse. De adles så at sige økonomisk som former for den konkurrence, uden hvilken markedsmekanismen ikke kan fungere. Dog ændrer det ikke motiverne, de bliver ved med at være de samme, profitbegær, magtexpansion og sikkerhedsbehov. (Løgstrup 1972, side 174).
6. Bl.a. af lokalpatriotiske grunde må man også nævne professor Jens Warming's diskussion af udnyttelsen af fiskeriet fra 1911 (se Warming, 1911, og Andersen, 1983).

#### Litteraturliste

- Aktionsplan for fremme af den økologiske føde-vareproduktion i Danmark, (1995) Landbrugs- og Fiskeriministeriet, København.
- Andersen, Peder (1983), »A Rent of Fishing ground! A translation of Jens Warming's 1911-article with an introduction, *History of Political Economy*, vol. 15, side 391-396.
- Arbejderbevægelsens Erhvervsråd (1995), *Grøn vækst*, København.
- Barber, William J. (1967), *A History of Economic Thought*, Penguin Books Ltd., Harmondsworth.
- Boserup, Mogens (1974) *Vor voksende verden*, Forlaget Forum, København.



- Böhm-Bawerk, E. von (1889), *The Positive Theory of Capital*, engelsk oversættelse 1891).
- Det økonomiske Råds formandskab (1995), *Dansk økonomi foråret 1995*, specielt kap. 4 »Økonomi og Natur«, København.
- Dubgaard, A., I. Bateman & M. Merlo (1995), *Economic Valuation of Benefits from Contryside Stewardship*, Kiel.
- Dubgaard, A. (1995), *Economic Valuation of Recreation – in Mols Bjerger, SØM*, København.
- Forslag til en national strategi for jordbrugsforskning (1994) Betænkning nr. 1274, København.
- Haavelmo, T. (1971), Forureningsproblemet fra et samfundsøkonomisk synspunkt. *Socialøkonomien*, Nr. 4.
- Haavelmo, T. & S. Hansen (1991), On the strategy of trying to reduce economic inequality by expanding the scale of human activity, i R. Goodland, H. Daly & S.E. Serafy (red.), *Environmentally Sustainable Economic Development Building on Brundtland*, World Bank, Environment Working Paper No. 46.
- Hotelling, H. (1931), The economics of Exhaustible Resources, *Journal of Political Economy*, vol. 39, side 137-75.
- Høilund, Peter (1992), *Den forbudte retsfølelse – om lov og moral*, Munksgaards forlag, København.
- Jensen, H.S., P. Pruzan og Ole Thyssen (1990), *Den etiske udfordring*, Handelshøjskolen Forlag, København.
- Jensen, Ole (1976), *I vækstens vold. Økologi og religion*, Gyldendal, København.
- Jensen, Ole (1976a), Videnskab er farlig, når den bliver til livsholdning, *Berlingske Tidende*, 6. august.
- Jensen, Ole (1980), *Frem til Naturen og andre essays*, Forlaget Fremad, København.
- Jensen, Ole (1991), Historiens fælde – værens fylde: Mellem håbløshed og håb. i *Midt i højskolen*, Foreningen for Folkehøjskoler i Danmark, København.
- Jespersen, Jesper (1992), *Keynes og Bloomsburykredsen – »My early believes«*, Indlæg til Nordisk møde om Økonomiske Teoriers Historie.
- Jespersen, Jesper & Stefan Bredstrup (1994), *Grøn Økonomi*, Jurist- og Økonomforbundets Forlag, København.
- Kneese, A.V. og W.D. Schulze (1985), Ethics and environmental economics, i A.V. Kneese og J.L. Sweeney (red.), *Handbook of Natural Resource and energy economics*, North-Holland, Amsterdam.
- Kjærgaard, Thorkild (1992), *Den danske Revolution 1500-1800 – en økohistorisk tolkning*, Gyldendal, København.
- Koch, Hal (1945), *Hvad er demokrati*, Gyldendal, København.
- Koch, Niels Eilers (1994), Skov- og landskabsforskningen, *Tidsskrift for Landøkonomi*, nr. 4, side 238-243.
- Lekachman, Robert (1959), *A History of Economic Ideas*, Harper & Row, New York.
- Løgstrup, K.E. (1956), *Den etiske fordring*, Gyldendal, København.
- Løgstrup, K.E. (1972), *Norm og Spontanitet – Etik og politik mellem teknokrati og dilettantokrati*, København.
- MacIntyre, Alasdair (1981), *After Virtue*, University of Notre Dame Press, Notre Dame.
- Pearce, Davis W. og R. Kerry Turner (1990), *Economics of Natural Resources and the Environment*, Harvester Wheatsheaf, Hertfordshire (specielt kap. 15: Environmental Ethics).
- Pigou, A. (1920), *The Economics of Welfare*, London.
- Ross, Alf (1953), *Om ret og retfærdighed – en indførelse i den analytiske retsfilosofi*, Nyt nordisk Forlag, København (3. udgave 1971).
- Sen, Amartya & Bernard Williams (red.) (1982), *Utilitarianism and beyond*, University of Cambridge Press, Cambridge.
- Sløk, Johannes (1993), *Moralen der blev væk*, Forlaget Centrum, København.
- Thyssen, Ole (1995), *I hinandens øjne: Bidrag til en kynisk etik*, Gyldendal, København.
- Warming, J. (1911), Om »Grundrente« af fiskegrunde, *Nationaløkonomisk Tidsskrift*, vol. 49, side 499-505.
- Verdenskommissionen for miljø- og udvikling (1987), *Vores fælles fremtid*, FN-forbundet og Millemfolkeligt Samvirke, København.
- Zahle, Henrik (1995), Naturen ind i grundloven – menneskeret eller naturbeskyttelse? I Miljø- og Energiministeriet: *Retligt set – synsvinkler på arealanvendelseslovgivningen*, Jurist- og Økonomforbundets Forlag.



# Økonomisk kronik

## 2. halvår 1995

Henrik Fænøe, Lønmodtagernes Dyrtidsfond

### 1. Sammenfatning

Forventningerne til væksten i OECD-landene (excl. Japan) i år er nedjusteret betydeligt siden efterårets økonomiske kronik, og der ventes nu vækstrater i størrelsesordenen 1-2%, hvilket er ca. 1% lavere end forventet i efteråret.

Nedjusteringen af vækstforventningerne for i år skyldes, at aktiviteten i 2. halvår 1995 blev noget svagere end antaget, og at indikatorerne for aktivitetsudviklingen i de fleste lande tyder på, at den svage vækst er fortsat ind i 1996.

Der er dog stor forskel i udviklingen i de enkelte lande. Således var det specielt i USA, Tyskland og Frankrig, at væksten gik i stå i 1995, mens England, Italien – og i endnu højere grad Japan – var præget af en pæn vækst. De foreløbige nationalregnskabstal for 1. kvartal 1996 i USA tyder imidlertid på fornyet vækst her, hvilket efterlader kontinental-Europa, med Tyskland og Frankrig i spidsen, som det område, der er hårdest ramt af afmatningen.

Afmatningen i væksten er i sig selv med til at lægge en dæmper på de positive mekanismer, der skulle holde væksten i gang, da den stigende arbejdsløshed lægger en dæmper på forbrugsefterspørgslen, og den nu faldende kapacitetsudnyttelse reducerer behovet for

nye investeringer. På toppen af dette kommer yderligere finanspolitiske stramninger, fordi flere lande ønsker at være sikre på at opfylde konvergenskriterierne for ØMU'en i 1997.

Selv i de lande, hvor væksten er rimelig, fortsætter inflationen med at være lav og faldende, og forventningen om, at verdensøkonomien er på vej ind i et nyt, økonomisk regime, præget af lavinflation, bliver således stadig bekræftet.

Den stadig lavere korte rente, der er fulgt i kølvandet på den lave inflation, kombineret med rimelige balancer hos såvel forbrugerne som virksomhederne i de fleste lande, er stadig de centrale argumenter for forventningen om, at vi blot befinder os i en vækstpause, der inden for en overskuelig fremtid vil blive afløst af en fornyet, pæn vækst på 2-3% i de fleste OECD-lande. Dette afspejles da også i konsensusforventningerne til væksten i 1997, jf. tabel 1.

Ifølge de foreløbige nationalregnskabstal blev BNP-væksten i Danmark på 2½% i 1995, hvilket er i underkanten af forventningerne fra efteråret. Afmatningen har således også ramt Danmark, og vækstforventningerne for i år er blevet nedjusteret til niveauet ½-2%, jf. tabel 2.



*Tabel 1. Foreløbige nationalregnskabstal for 1995 og konsensusforventninger til væksten i BNP/BNi i 1996 og 1997, for de store OECD-lande.*

|                           | 1995 *)    |              | 1996 *)    |              | 1997       |
|---------------------------|------------|--------------|------------|--------------|------------|
| <b>USA</b>                | <b>2,0</b> | <b>(-)</b>   | <b>2,2</b> | <b>(2,7)</b> | <b>2,2</b> |
| <b>Japan</b>              | <b>0,9</b> | <b>(0,5)</b> | <b>2,4</b> | <b>(1,9)</b> | <b>2,3</b> |
| <b>Tyskland</b>           | <b>2,1</b> | <b>(2,3)</b> | <b>0,9</b> | <b>(2,3)</b> | <b>2,2</b> |
| <b>heraf Vesttyskland</b> | <b>1,6</b> | <b>(1,9)</b> | <b>0,7</b> | <b>(1,9)</b> | <b>2,0</b> |
| <b>Frankrig</b>           | <b>2,2</b> | <b>(2,8)</b> | <b>1,3</b> | <b>(2,4)</b> | <b>2,5</b> |
| <b>Italien</b>            | <b>3,0</b> | <b>(3,0)</b> | <b>2,0</b> | <b>(2,6)</b> | <b>2,3</b> |
| <b>England</b>            | <b>2,5</b> | <b>(2,5)</b> | <b>2,3</b> | <b>(2,7)</b> | <b>3,1</b> |

Kilde: Consensus Forecasts. 13. maj 1996, udgivet af Consensus Economics Inc.

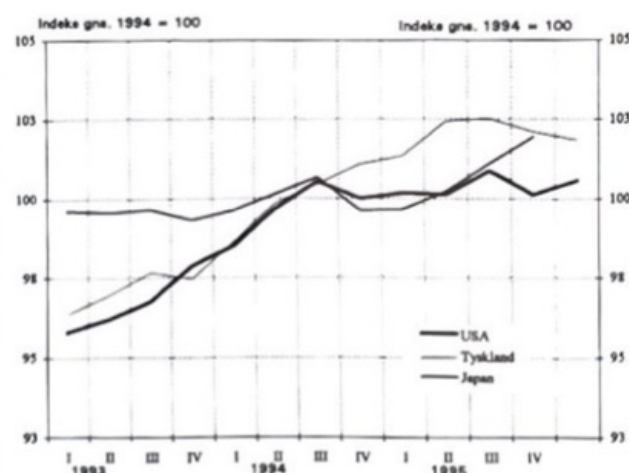
Anm.: Hver måned foretager Consensus Forecasts en rundspørge til over 200 fremtrædende prognoseproducenter og indsamler oplysninger om disses forventninger til væksten, inflationen og en række andre økonomiske nøgletal. På basis heraf beregnes de gennemsnitlige forventninger, som gengivet ovenfor.

\*) I parentes er anført forventningerne fra efterårets økonomiske kronik.

Da det ikke mindst er eksporten, der har udviklet sig svagt, mens bl.a. investeringerne er steget pænt, har den internationale afmatning også ramt den danske betalingsbalance, som med faretruende hast nærmer sig nul. Til gengæld er inflationen fortsat usædvanligt lav, og hvis den internationale vækst tager til igen, bør Danmark kunne bevare sin attraktive økonomiske situation med betalingsbalanceoverskud, lavinflation og offentlige finanser i bedring. Dette forudsætter imidlertid, at man ikke forsøger at give dansk økonomi »kunstigt åndedræt« med en traditionel keynesiansk lempelse af finanspolitikken som reaktion på afmatningen.

Konsensusforventningerne til væksten i USA er nu 2,2% både i år og 1997. Det skal her bemærkes, at USA har foretaget en omfattende revision af den måde, hvorpå man beregner nationalregnskabstallene. Denne metodeændring har medført noget lavere tal for væksten, end man hidtil har opereret med. Dette gør sammenligning med væksten i tidligere år samt de tidligere udtrykte forventninger særdeles vanskelig.

*Figur 1: BNP/BNi*



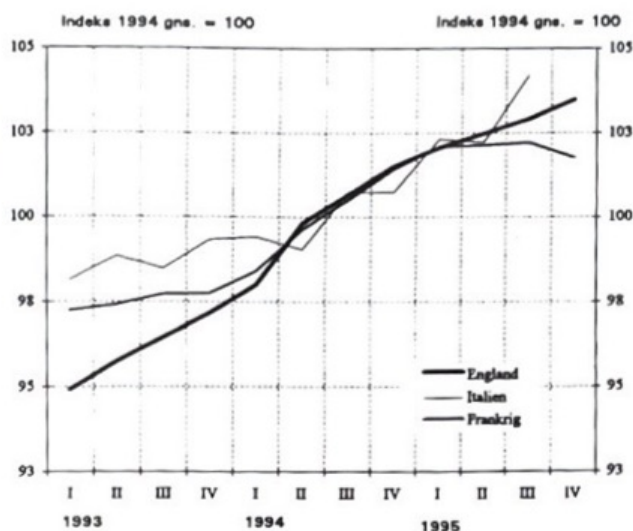
## 2. Den internationale konjunktursituation

Efter en mindre aktivitetsforøgelse i 3. kvartal faldt aktiviteten i USA i 4. kvartal til det samme niveau som i starten af året, jf. figur 1. At væksten for året som helhed alligevel blev på 2%, skyldes alene, at niveauet i 1. halvår 1995 var højere end niveauet i 1. halvår 1994. Gennem året 1995 var der ingen vækst i amerikansk økonomi. Stagnationsperioden er dog tilsyneladende brudt i 1. kvartal i år, men om der blot er tale om et



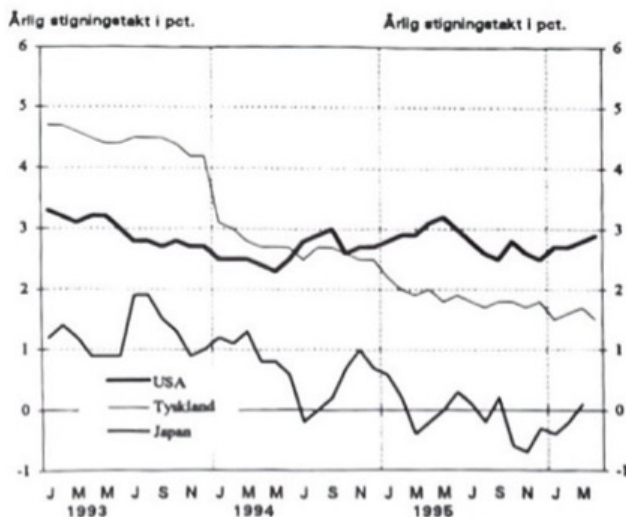
forbigående opsving, eller vækstprocessen bliver genoptaget, er svært at vurdere på nuværende tidspunkt.

Figur 2. BNP



Den svage vækst har holdt inflationen under 3%, jf. figur 3 og dette har givet baggrund for yderligere sænkninger af den korte, amerikanske rente.

Figur 3. Forbrugerpriser



Den japanske økonomi, som var præget af en meget svag aktivitetsudvikling fra midten af 1994 til midten af 1995, fik genoptaget væksten i 2. halvår 1995, jf. figur 1. Dette betød,

at væksten i aktiviteten i 1995 blev på knap 1%, hvilket var ½% højere end forventet i efteråret, jf. tabel 1.

Indikatorerne for den japanske økonomi tyder på, at væksten er fortsat i 1996. Japan er da også det eneste land, hvor konsensusforventningerne til væksten i år er blevet opjusteret fra knap 2% i efteråret til nu knap 2½%, jf. tabel 1. Trods genoptagelsen af væksten er inflationen i Japan fortsat meget lav, og i det sidste halve års tid har der faktisk været tale om deflation og ikke inflation, idet priserne er faldet. Den lave inflation er blevet understøttet af den stærke yen.

I Tyskland var 2. halvår 1995 præget af faldende aktivitet, jf. figur 1. Væksten for året som helhed blev på 2,1%, hvilket dog kun er lidt lavere end konsensusforventningerne i efteråret. Den fortsat svage udvikling i indikatorerne har dog medført en nedjustering af vækstforventningerne til i år fra 2,3% til nu kun knapt 1%, jf. tabel 1.

Der er mange årsager til den svage vækst i Tyskland. Den stigende arbejdsløshed og stadige rationalisering af såvel private som offentlige virksomheder lægger sandsynligvis en betydelig dæmper på de tyske lønmodtagers lyst til at forbruge. Den stærke DM og de høje omkostninger giver eksportindustrien konkurrenceevneproblemer, så trods den høje indtjening og stadig høje, omend nu faldende, kapacitetsudnyttelse er virksomhedernes investeringsbehov begrænset. På toppen af dette kommer nu planer om betydelige finanspolitiske stramninger for at sikre, at Tyskland lever op til ØMU'ens konvergenskrav i 1997.

Det fremhæves også ofte som et problem for den tyske økonomi, at forbrugernes opsparingskvote er faldet betydeligt i de senere år, og at en vending i denne proces yderligere vil kunne afdæmpe forbruget. Selv om man skal være forsigtig med sammenligning af niveauet for forskellige landes opsparingskvo-



ter, er det i den forbindelse bemærkelsesværdigt, at faldet i den tyske opsparingskvote blot har medført, at denne ligger på niveau med de fleste andre landes. Faldet i opsparingskvoten kan således tænkes at være af strukturel karakter og skyldes det forhold, at de yngre generationer af tyskere ikke længere udviser samme forsigtige adfærd som de generationer, der har oplevet 2. verdenskrig og de økonomiske problemer i mellemkrigsårene.

Selv om der er mange gode grunde til afmatningen i den tyske vækst, er der også forhold, der taler for en genoptagelse af væksten. Her kan nævnes den stadig lavere korte rente, der er fulgt i kølvandet på den stadigt faldende inflation, jf. figur 3, og den vækst i eksporten, der vil følge af et opsving i Japan, USA og en række europæiske lande.

Et yderligere argument for fornyet vækst er, at den lagertilpasning, der var medvirkende til opbremsningen af væksten i 2. halvår 1995, i mange lande nu må formodes at være tilendebragt. I opsvingets tidlige stadier havde mange virksomheder opbygget betydelige lagre for at imødekomme den stigende efterspørgsel, og da væksten i efterspørgslen aftog i løbet af 1995, reducerede det behovet for yderligere lageropbygning, og for nogle var det ligefrem nødvendigt at reducere lagrene igen. Denne vending i efterspørgslen til lagre betød, at produktionen måtte udvikle sig svagere end efterspørgslen, og dette har været en af årsagerne til opbremsningen i væksten. Det er ganske almindeligt, at en sådan lagertilpasningsmekanisme forstærker væksten i de tidligere stadier af et opsving og medfører en pause i væksten umiddelbart derefter.

Der er dog ingen tvivl om, at de negative faktorer vejer tungt, og at risikoen for en længerevarende lavvækstperiode i Tyskland er et af de største usikkerhedsmomenter i den aktuelle økonomiske situation.

Aktivitetsudviklingen i Frankrig svarer til situationen i Tyskland med en meget svag stigning i 3. kvartal efterfulgt af et fald i BNP i 4. kvartal 1995, jf. figur 2. Det må dog her erindres, at det netop var i efteråret 1995, Frankrig var plaget af omfattende strejker og uroligheder, og at disse har påvirket aktiviteten negativt både direkte og indirekte. Strejkeramte virksomheder kan ikke producere noget, og den usikkerhed, urolighederne medfører, lægger en dæmper på folks trang til at foretage større økonomiske dispositioner. Ligesom i Tyskland kan mange ansatte i statsvirksomheder med rette være stadig mere bekymrede for deres fremtidige beskæftigelsesmuligheder. Som ef af kernelandene i det europæiske valutasamarbejde er Frankrig ligesom Tyskland ramt af en stærk valutakurs, hvilket på kort sigt dæmper eksporten og dermed aktiviteten.

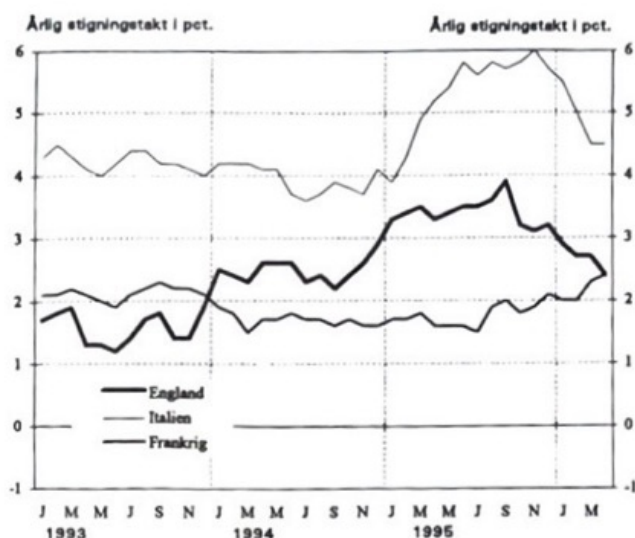
I Frankrig blev årsvækstraten for BNP i 1995 kun på godt 2% mod de forventede 2,8%, og som følge af afmatningen i 2. halvår er vækstforventningerne til 1996 nu nedjusteret fra 2,4% til 1,3%, jf. tabel 1.

Aktivitetsudviklingen har været noget mere positiv i både England og Italien, jf. figur 2. I begge lande er væksten fortsat i 2. halvår 1995, og væksten i BNP for året som helhed blev i 1995 i England på 2½% og i Italien på 3%. I år forventes der en vækst i Italien på 2,0% og i England på 2,3%, hvilket kun er lidt lavere end forventningerne i efteråret, jf. tabel 1.

Det er således ikke alle lande i Europa, der er plaget af lavvækst, og i betragtning af landenes størrelse vil en fortsat pæn vækst i Italien og England, understøttet af væksten i Japan og USA, kunne bidrage til at trække resten af Europa i gang igen.



Figur 4. Forbrugerpriser



I efterårets økonomiske kronik måtte det konstateres, at inflationsraten i både England og Italien var steget, omend den havde stabiliseret sig på nye niveauer på henholdsvis 6 i Italien og 3½ i England. I slutningen af 1995 og begyndelsen af 1996 er inflationsraten i begge lande imidlertid faldet. I Italien er den på ny nået ned under 5%, og i England er den under 3%. Dette betyder, at selv i de lande, hvor væksten er rimelig, har man inflationen under langt bedre kontrol, end de fleste frygtede, da disse landes valutaer faldt kraftigt i forbindelse med sammenbruddet i EMS-systemet.

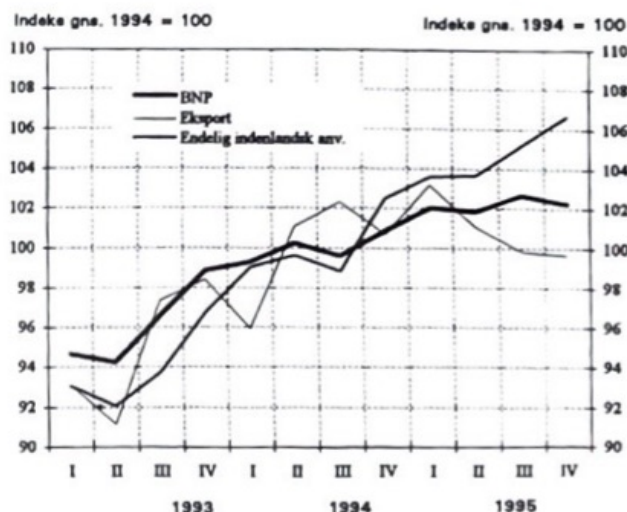
### 3. Danmarks økonomiske situation

Det danske bruttonationalprodukt voksede med godt 2½% i 1995. Dette er betydeligt lavere end væksten på 4½% i 1994 og også lidt lavere, end forventet i de fleste prognoser fra efteråret 1995, jf. den forrige økonomiske kronik.

Efter en svag aktivitetsforøgelse fra 2. til 3. kvartal var der tale om et regulært fald i aktiviteten i 4. kvartal, jf. figur 5. Dette betød, at aktiviteten stort set var konstant gennem året, og den eneste grund til, at årets vækstrate blev positiv, var, at niveauet i starten af 1994 var lavere, jf. figur 5. Det må

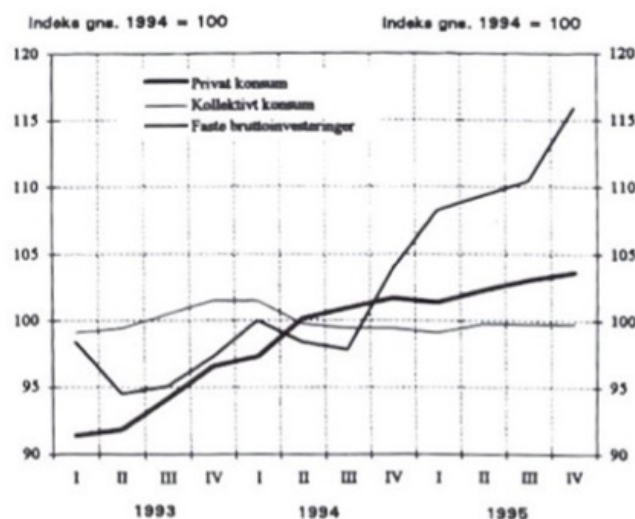
således konstateres, at vækstprocessen gik helt i stå i 1995.

Figur 5. BNP, endelig indenlandsk anvendelse samt eksport



Opbremsningen af væksten skyldes alene et betydeligt fald i eksporten og må dermed tilskrives afmatningen i det internationale væksttempo og formodentlig i en vis udstrækning også den svagere danske konkurrenceevne som følge af den stærke danske kronekurs.

Figur 6. Endelig indenlandsk anvendelse fordelt på komponenter





I modsætning til eksporten genoptog den indenlandske efterspørgsel væksten i 2. halvår 1995, jf. figur 5. Det er specielt de faste bruttoinvesteringer, der er steget stærkt, og ved udgangen af 1995 lå de ca. 15% over det gennemsnitlige niveau i 1994, jf. figur 6.

Også det private forbrug har genoptaget væksten efter en stagnation omkring årsskiftet 1994/95, jf. figur 6. Derimod har det kollektive konsum ikke bidraget til væksten gennem 1995.

Tabel 2. Skøn for den økonomiske udvikling 1996

|                                        | Niveau<br>1994 | ØM <sup>1</sup><br>Maj | DØR <sup>2</sup><br>Maj | UNI <sup>3</sup><br>Maj | DDB <sup>4</sup><br>Marts | AE <sup>5</sup><br>Juni |
|----------------------------------------|----------------|------------------------|-------------------------|-------------------------|---------------------------|-------------------------|
|                                        | mia.kr.        | Realvækst i pct.       |                         |                         |                           |                         |
| Bruttonationalprodukt                  | 929            | 1,8                    | 0,9                     | 0,5                     | 1,3                       | 1,7                     |
| Indenlandsk efterspørgsel, ialt        | 870            | 2,1                    | - 0,1                   | 1,5                     | 1,9                       | -                       |
| Heraf:                                 |                |                        |                         |                         |                           |                         |
| Privat forbrug                         | 499            | 2,1                    | 0,5                     | 2,5                     | 2,7                       | 2,3                     |
| Offentligt forbrug                     | 235            | 0,7                    | 1,1                     | 0,8                     | 1,6                       | 1,5                     |
| Offentlige investeringer               | 21             | - 1,9                  | - 2,0                   | 0,5                     | 1,9                       | - 2,0                   |
| Faste erhvervsinvesteringer            | 90             | 5,4                    | 4,8                     | 5,5                     | - 1,5                     | -                       |
| Boligbyggeri                           | 28             | 4,0                    | 7,8                     | 6,0                     | 3,4                       | 6,1                     |
| Lagerinvesteringer                     | - 3            | - 0,5                  | - 1,5                   | - 0,8                   | - 0,7                     | - 1,0                   |
| Udenrigshandel:                        |                |                        |                         |                         |                           |                         |
| Eksport                                | 325            | 1,5                    | 1,1                     | 0,0                     | 2,7                       | 1,9                     |
| Import                                 | 265            | 1,0                    | - 1,2                   | 2,8                     | 2,6                       | 0,8                     |
| Betalingsbalancens lb. poster, mia.kr. | 21,9           | 8,3                    | 9,6                     | 4,0                     | 9,0                       | 8,0                     |
| Vækst i forbrugerpriser, pct.          | 2,0            | 2,1                    | 2,4                     | 2,3                     | 2,1                       | 2,2                     |
| Arbejdsløse, 1000 pers.                | 343            | 255                    | 264                     | 260                     | 263                       | 252                     |
| Offentlig saldo, mia. kr.              | - 37           | - 12                   | - 21                    | - 15                    | - 15                      | - 11                    |

Kilder:

- 1) Økonoministeriet, Økonomisk Oversigt, maj 1996.
  - 2) Det Økonomiske Råd, Dansk Økonomi, Forår 1996.
  - 3) Unibank; Konjunkturprognose, maj 1996.
  - 4) Den Danske Bank; Dansk Økonomi, Marts 1996.
  - 5) Arbejderbevægelsens Erhvervsråd; Kvartalsprognose juni 1996.
- Anm.: Lagerinvesteringer er angivet i pct. af BNP forrige år.



Tabel 3. Skøn for den økonomiske udvikling 1997

|                                        | Niveau<br>1994 | ØM <sup>1</sup><br>Maj | DØR <sup>2</sup><br>Maj | UNI <sup>3</sup><br>Maj | DDB <sup>4</sup><br>Marts | AE <sup>5</sup><br>Juni |
|----------------------------------------|----------------|------------------------|-------------------------|-------------------------|---------------------------|-------------------------|
|                                        | mia.kr.        | Realvækst i pct.       |                         |                         |                           |                         |
| Bruttonationalprodukt                  | 929            | 3,0                    | 2,2                     | 2,5                     | 2,3                       | 3,4                     |
| Indenlandsk efterspørgsel, ialt        | 870            | 2,6                    | 1,6                     | 2,0                     | 2,4                       | –                       |
| Heraf:                                 |                |                        |                         |                         |                           |                         |
| Privat forbrug                         | 499            | 3,1                    | 2,5                     | 3,0                     | 2,5                       | 3,1                     |
| Offentligt forbrug                     | 235            | 0,7                    | 0,5                     | 0,5                     | 1,5                       | 0,8                     |
| Offentlige investeringer               | 21             | – 2,8                  | – 7,8                   | 0,0                     | 2,8                       | – 2,0                   |
| Faste erhvervsinvesteringer            | 90             | 4,5                    | 1,3                     | 2,5                     | 3,6                       | –                       |
| Boligbyggeri                           | 28             | 5,0                    | 6,9                     | 4,0                     | 4,0                       | 6,2                     |
| Lagerinvesteringer                     | – 3            | 0,2                    | – 0,1                   | – 0,3                   | – 0,3                     | – 0,1                   |
| Udenrigshandel:                        |                |                        |                         |                         |                           |                         |
| Eksport                                | 325            | 3,6                    | 3,5                     | 5,5                     | 3,8                       | 4,5                     |
| Import                                 | 265            | 3,2                    | 2,3                     | 4,8                     | 3,7                       | 3,8                     |
| Betalingsbalancens lb. poster, mia.kr. | 21,9           | 10,0                   | 10,9                    | 8,0                     | 10,8                      | 9,0                     |
| Vækst i forbrugerpriser, pct.          | 2,0            | 2,4                    | 2,8                     | 2,5                     | 2,3                       | 2,5                     |
| Arbejdsløse, 1000 pers.                | 343            | 245                    | 265                     | 270                     | 268                       | 244                     |
| Offentlig saldo                        | – 37           | – 9                    | – 16                    | – 10                    | – 14                      | – 2                     |

Kilder:

- 1) Økonoministeriet, Økonomisk Oversigt, maj 1996.
- 2) Det Økonomiske Råd, Dansk Økonomi, Forår 1996.
- 3) Unibank; Konjunkturprognose, maj 1996.
- 4) Den Danske Bank; Dansk Økonomi, Marts 1996.
- 5) Arbejderbevægelsens Erhvervsråd; Kvartalsprognose juni 1996.

Anm.: Lagerinvesteringer er angivet i pct. af BNP forrige år.

Afmatningen i væksten såvel herhjemme som i udlandet har medført en betydelig nedjustering af vækstsønnene for i år. Således forventer de seneste prognoser en vækst i dansk økonomi i år på mellem 0,5 og 1,8%, jf. tabel 2, hvilket kan sammenholdes med forventningerne i efteråret på ca. 3%. Både de store ændringer i forventningerne og de relativt store forskelle i sønnene afspejler den betydelige usikkerhed der præger den aktuelle konjunktur situation.

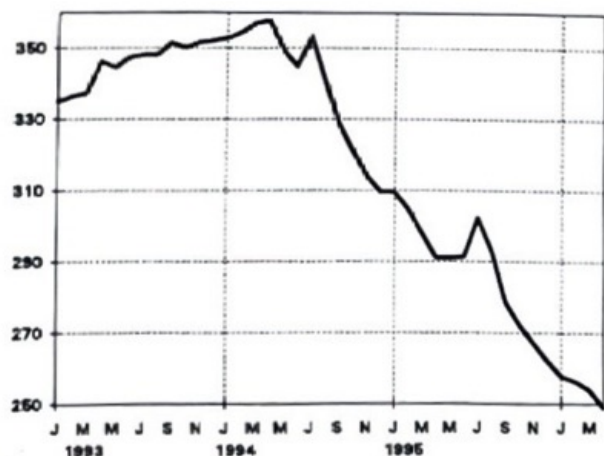
Ifølge prognoserne for dansk økonomi forventes væksten at blive genoptaget i 1997 for at komme op i et niveau på 2-3%, jf. tabel 3. Der er således udbredt enighed om, at den igangværende afmatning er forbigående, og dette må da også stadig anses for det mest rimelige skøn.

Afmatningen i væksten forventes at bremse det betydelige fald i ledigheden, der prægede 2. halvår 1995, jf. figur 7. I starten af i år har arbejdsløsheden stabiliseret sig i størrelsesordenen 250.000, og ifølge de seneste prog-



noser forventes arbejdsløsheden for året som helhed at blive omkring dette niveau, både i år og til næste år.

Figur 7. Arbejdsløshed, Antal ledige i 1.000



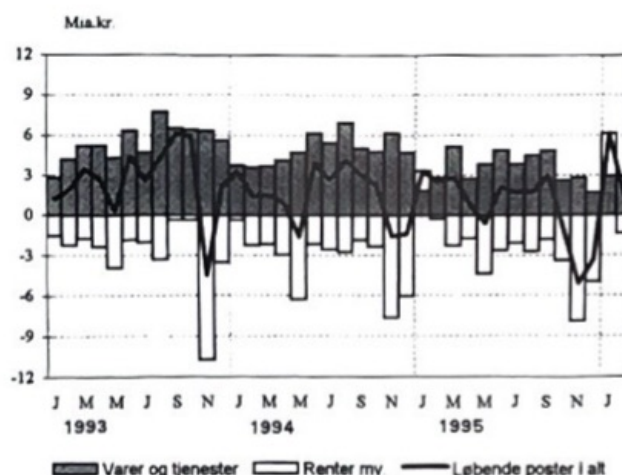
Dette betyder, at den fare, der har været for overophedning af økonomien og heraf afledt accelererende inflation, nu må siges at være drevet over. Det kan være en fordel, at der nu bliver lidt bedre tid til at foretage strukturelle ændringer på arbejdsmarkedet, således at man kan undgå en accelererende inflation, når arbejdsløsheden forhåbentligt påny begynder at falde.

Da erhvervsinvesteringerne har et meget højt importindhold, har den stærke vækst i disse trukket importen opad, og dette – kombineret med den svage udvikling i eksporten – har medført en forringelse af vare-/tjenestebalancen og dermed betalingsbalancen i 1995. Det fremgår således tydeligt af figur 8, at saldoen på vare-tjenestebalancen igennem 1995 har ligget under niveauet for 1994, og da renteposterne ikke er blevet nævneværdigt bedre, blev resultatet et betalingsbalanceoverskud for året som helhed på ca. 8 mia.kr. Dette er et betydeligt fald fra de 19 mia.kr., der blev opnået i 1994, og ligeledes klart lavere end forventningerne i efteråret 1995, som lå i størrelsesordenen 15-20 mia.kr.

Det har givet anledning til berettiget bekymring, at betalingsbalancen er blevet markant forværret, og der er nu en vis frygt for, at der igen skal opstå underskud.

At der på så kort tid kan ske så betydelige ændringer af betalingsbalancens saldo skyldes det simple forhold, at betalingsbalancens saldo er differencen mellem to store tal, nemlig de løbende indtægter og de løbende udgifter. Blot små, modsatrettede ændringer i henholdsvis udgifter og indtægter får betydeligt gennemslag på saldoen. Derfor er det ikke forkert at regne med en usikkerhed på betalingsbalanceskønnet i størrelsesordenen 10 mia.kr., hvilket betyder, at et 0-resultat ligger inden for den usikkerhedsmargin, prognoserne må operere med.

Figur 8. Betalingsbalance



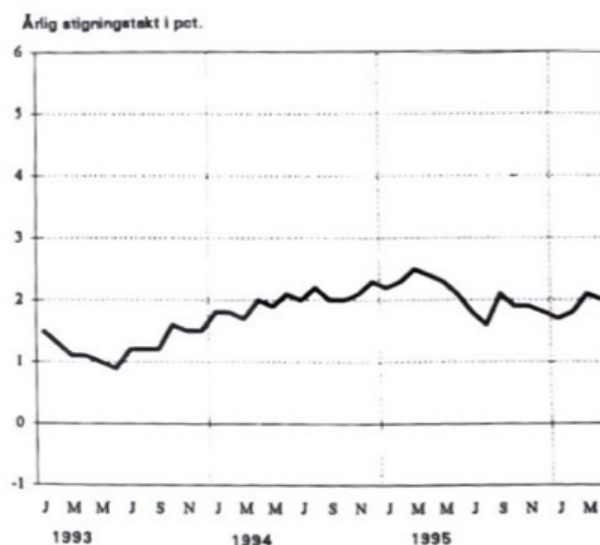
Hvis væksten hos vore vigtigste samhandels partnere, herunder Sverige og Tyskland, fortsætter med at være meget lav, og den indenlandske efterspørgsel i Danmark med investeringerne i spidsen fortsætter med at vokse, er faren for, at betalingsbalanceoverskuddet forsvinder relativt stor. Hvis der omvendt kommer gang i den internationale vækst, og investeringerne i Danmark stabiliserer sig på det aktuelle niveau, bør Danmark kunne bibeholde sit betalingsbalanceoverskud. I prognoserne for dansk økonomi for-



ventes der stadig et overskud i størrelsesordenen 10 mia.kr. både i år og til næste år, men yderligere nedjusteringer er en mulighed.

Afmatningen i væksten har medvirket til, at inflationen, i modsætning til forventningerne, var faldende igennem 1995 og efter en behersket stigning i starten af 1996 stadig befinder sig omkring 2%, jf. figur 9. For få år siden var der næppe mange, der havde troet, at Danmark kunne gennemleve en periode med en BNP-vækst på over 4% og stadig holde stigningen i forbrugerpriserne under 2½%. Selv om det har hjulpet at vækstfasen blev så relativt kortvarig, er der næppe tvivl om, at den lave inflation er et resultat af grundlæggende strukturelle ændringer og at den er kommet for at blive.

Figur 9. Forbrugerpriser





# Anmeldelser

**Jenster, P.V. & J.C. Jarillo:  
Internationalizing the Medium-sized  
Firm (+ Vejledende løsninger/  
Instructor's manual)**

København 1994, 300 sider, 318 kr.

Handelshøjskolens Forlag (Distribution: Munksgaard)

**Hollensen, Svend:  
Cases i eksportmarkedsføring  
(+ Teaching notes)**

København 1995, 346 sider, 384 kr.

Handelshøjskolens Forlag (Distribution: Munksgaard)

Blandt undervisere på samfunds- og erhvervsøkonomiske studier hersker der meget forskellige meninger om virksomheds-cases som pædagogisk værktøj. Nogle undervisere (især på redskabsfag) kunne ikke drømme om at anvende virksomheds-cases, mens andre (fortrinsvis på *management strategy* fag) mener, at intensiv brug af cases er den eneste meningsfulde indlærings-metode. Midt imellem befinder sig så en stor gruppe (hvertil undertegnede henhører), som inddrager virksomheds-cases i begrænset, illustrerende øjemed. Det er mit indtryk, at case-undervisning på danske læresteder sjældent fungerer efter hensigten. Dette kan både skyldes undervisernes manglende fortrolighed med undervisningsformen (forelæsninger og vejledninger er stadig de mest udbredte undervisningsformer), og de studerendes manglende motivation for at tage eget ansvar for undervisningens forløb (hvilket ikke mindst hænger sammen med det danske karakter-system, som ikke honorerer den studerendes indsats i undervisningssituationen).

En manglende succes kan desuden skyldes, at relevant case-materiale ikke har været tilgængeligt. Med »relevant« mener jeg cases, der afspejler en dansk kontekst. Udbuddet af virksomhedscases har traditionelt været domineret af nogle få, kendte *management schools* såsom Harvard Business School, INSEAD og IMD, og de fokale virksomheder har efter en dansk målestok overvejende været meget store virksomheder. Udgifter til case-samlinger, hvor fokus er på mindre og mellemstore virksomheder kan derfor kun hilses velkomne.

Handelshøjskolens forlag i København har gjort noget for at rette op på denne ubalance. Inden for det sidste års tid har forlaget udgivet to case-samlinger med fokus på (i international sammenhæng) små og mellemstore virksomheder. Herudover har de inkluderet case-virksomheder det tilfældes, at de beskæftiger sig med internationale problemstillinger.

Vurdering og anmeldelse af en case-samling er vanskelig idet bruger-værdien af det enkelte case i stor udstrækning afhænger af den konkrete sammenhæng, hvori caset indgår. Med udgangspunkt i en specifik *dansk* sammenhæng har de to case-samlinger potentielt en stor nytte-værdi, alene fordi de omhandler små og mellemstore virksomheder. Det skal dog bemærkes, at hvor Hollensens bog udelukkende indeholder danske cases, leder man forgæves efter danske virksomhedsbeskrivelser i Jenster og Jarillos case-samling (derimod er der, pudsigt nok, flere cases, der omhandler norske selskaber).

En anden ting, der bidrager til case-samlingernes nytte-værdi er deres aktualitet. De fleste cases i de to bøger er ført frem til sidste halvdel af 1980'erne eller begyndelsen af 1990'erne, hvad der er rime-



ligt aktuelt i case-sammenhæng. Svend Hollensens bog indeholder en del tidligere publicerede cases (publiceret i Hollensen og Schmidts »Scener fra dansk erhvervsliv«, 1988), men en del nye cases er føjet til. De nye cases er blandt de bedste.

Titlerne på de to case-samlinger udtrykker en tilfredsstillende vare-deklaration: Casene hos Jenster og Jarillo er bredere i deres virksomhedsbeskrivelse, og ligger derfor mere op til *general management* problemstillinger; Hollensens cases er mere markedsførings-orienterede. Man løber dog hurtigt ind i informations-problemer, hvis man ønsker at se nærmere på en bestemt markedsførings-parameter i Hollensens bog. Det er *sammensætningen* af marketing-mixet (de fire P'er i fagjargon), der kan gøres til genstand for analyse. Iøvrigt synes jeg (men det er en smagssag), at casene i Hollensens samling i for lille grad afspejler virksomhedernes *eksport*-problematik og i for høj grad komparativ markedsføring: De fleste cases drejer sig om markedsføring på et bestemt eksportmarked, f.eks. Tyskland, men ikke om eksportmarkedsføring versus salg på hjemmemarkedet.

Som man må forvente i case-samlinger, er der intet at hente i de to bøger på det teoretiske område. Det er vel også i orden, men hvorfor ikke være konsekvent og helt udelade pseudo-teoretiske afsnit? Introduktions-kapitlet i Jenster og Jarillos bog (som er et optryk af tidligere publicerede populær-artikler) er snik-snak uden referencer til *mainstream* teori. Læseren kan derfor ikke vurdere, om det skrevne er værdifulde management-rekommendationer omkring virksomheders internationalisering eller det er forfatterens tilfældige indfald. Hollensens introduktion til eksportmarkedsføring kan ligeledes med fordel springes over. De sporadisk præsenterede modeller og analyserammer burde udelades, eller henvises til *instructor's manual*.

Set fra en undervisers synspunkt udmærker begge case-samlinger sig ved en tilhørende vejledende løsninger/*instructor's manual* (Hollensen) eller *teaching notes* (Jenster/Jarillo). I *instructor's manual* til Hollensens bog er udover vejledende løsninger inkluderet nye, supplerende oplysninger (presse-udklip) til de »gamle« cases (dvs. casene fra »Scener fra dansk erhvervsliv«). Jenster og Jarillo har konsekvent henvist alle vejledende spørgsmål til *instructor's manual*, hvilket medvir-

ker til at give selve case-samlingen en mere elegant fremtræden end Hollensens bog. For begge manualer gælder, at de vejledende løsninger er af temmelig svingende standard: Nogle er grundigt gennemarbejdede, og tenderer at substituere lærebogsstoffet – dog stadig uden litteratur-henvisninger (i bedste fald med forslag til supplerende læsning). Andre er uhyre kortfattede. Hollensen anfører selv i sit forord til *instructor's manual*, at »...de vedlagte vejledende løsninger som oftest er ret summariske,...« men jeg synes som minimum, at forfatteren bør besvare de spørgsmål, han selv stiller. Når f.eks. den studerende bliver bedt om at udarbejde et konkret spørgeskema i forbindelse med et analyseoplæg (House of Prince case [B]), virker det for letkøbt, at »der ikke her vil blive udarbejdet et konkret spørgeskema.« På den anden side, bør sådanne mangler ikke rokke ved hovedindtrykket af et imponerende – og i dansk sammenhæng unikt – empirisk arbejde.

Generelt præsenterer Jenster og Jarillos bog sig bedst. En del skyldes det layout-mæssige: flot hard cover design, med matchende *teaching notes*. Derudover er casene præsenteret på en homogen måde, skrevet i et letlæst, flydende sprog. Der er næppe tvivl om, at de to meget erfarne case-forfattere (og undervisere) kan finde en international læsekreds. Fra en forlags-synsvinkel er problemet nok, at bogen konkurrerer med case-clearing houses, dvs. muligheden for, at undervisere indkøber individuelle cases. Her har Hollensens bog en niche-fordel: den er dansk, på dansk, og kan i praksis anvendes på alle danske erhvervsøkonomiske uddannelser.

Bent Petersen, adjunkt  
Institut for International Økonomi og  
Virksomhedsledelse  
Handelshøjskolen i København



# Udvidelse af EU - en integrationsskabende faktor?

Af Line Hagn-Meincke og Charlotte Kinimond Hassø

Hvordan påvirker en udvidelse af EU den politiske integration i Unionen? Hvilke relationer er der mellem udvidelse og uddybning af samarbejdet? Medfører optagelse af stadig flere medlemslande, at den politiske integration i EU øges? Ellers medfører optagelse af nye lande tværtimod, at EU svækkes?

Disse spørgsmål, der er mere aktuelle end nogensinde, besvares i en ny bog, som den første på dansk, giver en indgående historisk redegørelse for EU's udvidelser fra den første udvidelse i 1973 til den seneste udvidelse i 1995. Hovedkonklusionen er, at udvidelse *er* en integrationsskabende faktor, der bør tillægges større værdi og placeres centralt i integrationsdebatten. På denne baggrund indplaceres udvidelse i en integrationsteoretisk sammenhæng. Der gives endvidere et bud på, hvilke konsekvenser den forstående udvidelse af EU med de øst- og centraleuropæiske lande samt Malta og Cypern vil få for den politiske integration i Unionen.

Forordet er skrevet af departementschef  
*Ulrik Federspiel*, Statsministeriet.

Forfatterne er cand.scient.pol. *Line Hagn-Meincke* og cand.scient.pol. *Charlotte Kinimond Hassø*, der begge er uddannet ved Institut for Statskundskab, Københavns Universitet. Forfatterne arbejder i hhv. Indenrigs- og Undervisningsministeriet.



1. udgave 1996  
107 sider, hæftet  
Bogladepriis kr. 160,00



**Jurist- og Økonomforbundets Forlag**

Gothersgade 133 · Postboks 2126 · 1015 København K  
Telefon 33 95 97 00 · Fax 33 95 99 97 · e-mail: fl@djoef.dk