

Markederne, økonomerne og moralen

I artiklen diskuteres styringen af samfundet, og det understreges, at moral, etik, religion og traditioner har en vigtig plads i regulering af borgernes adfærd, og at denne funktion langt fra altid kan erstattes af markedsstyring og økonomiske incitament.



NIELS KÆRGÅRD
professor, dr. polit.
Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi,
Københavns Universitet

Markedsregulering og andre reguleringsmetoder

Et centralt menneskeligt vilkår er det, der behandles i det gamle Rolling Stones hit: »You can't always get what you want«. Det betyder, at det er nødvendigt med restriktioner for menneskelig adfærd. Uden reguleringer vil der være en uorganiseret kamp om de begrænsede ressourcer. Det var en sådan kamp filosofen Thomas Hobbes i 1651 forestillede sig som den menneskelige urtilstand. Og det er langt fra nogen idealtilstand:

In such conditions, there is no place for industry, because the fruit there of is uncertain, and consequently no culture of the earth, no navigation, nor use of the commodities that may be imported by sea, no commodious building, no instruments of moving and removing such things as require much force, no knowledge of the face of the earth, no account of time, no arts, no letters, no society, and which is worst of all, continual fear, and danger of violent death, and the life of man, solitary, poor nasty, brutish and short. (Hobbes, 1651, XIII, 9).

Der har altså altid været reguleringer, der har forsøgt at holde den direkte, brutale magtanvendelse i ave, men reguleringerne har været af meget forskellig form. Det kan være mere eller mindre »retfærdig« lovgivning, hvor staten og dens magtapparat lægger restriktioner på borgernes adfærd; det er forbudt at stjæle, at fælde træer i fredsskov og at jage i dyrenes ynglesæson osv. Men det kan også være »soft law« i form af moral og religiøse regler. Det er umoralsk at lyve og bedrage, og du må ikke begære din næstes hus, hustru, træl, okse, æsel eller noget som helst af din næstes ejendom.

Hvis folk overholder moralen og de religiøse forskrifter, så er love ikke så nødvendige, jf. den kendte fortale til Jyske Lov: »Ville enhver nøjes med sit eget og lade andre nyde samme ret, da behøvede man ikke nogen lov. Ingen lov er jævngod at følge som sandheden.«.

En udbredt måde at regulere menneskelig adfærd og fordeling af ressourcerne på er via markedet. Man kan få, hvis man har goder eller penge at bytte med. Her er moralen, at har du penge, så kan du få, men har du ingen, da må du gå.

I al den tid der har været menneskelige samfund har reguleringerne været en eller anden kombination af lovgivning, moral, religiøse regler og markeder. Men der er ingen tvivl om, at tendensen i de sidste mere end 200 år er gået i retning af mere og mere markedsstyring. Se vi på Danmark, så gik landbruget efter reformerne i 1780'erne gradvist fra at være styret af herremænd og landsbyfællesskaber til at bestå af profitmaksimerende selvejerbønder, der producerede til markedet og blev reguleret af markedet. I 1857 fik vi næringsfrihed, og dermed blev handel og håndværk, der tidligere i høj grad var styret af laugsregler, overladt til markedet.

I de allerseneste årtier er denne udvikling yderligere accelereret. De gamle politikerstyrede offentlige aktiviteter er blevet privatiseret og markedsstyret. Telefonselskaberne er nu profitmaksimerende private firmaer, energiforsyningen varetages tilsvarende af konkurrerende selskaber, og det samme gælder jernbanedriften.

Det, der er blevet tilbage som offentlige og semi-offentlige aktiviteter, er samtidig i højere og højere grad blevet styret efter noget, der ligner markedsøkonomiske principper. Med »new public management« forsøger man at måle output og tilrettelægge økonomiske incitamenter med henblik på at styre aktiviteterne.

Denne udvikling har været så dominerende, at man i Danmark er begyndt at tale om »konkurrencestaten« som det moderne samfunds typologi. Ikke en velfærdsstat, som 1960'ernes ideal, men en »moderne konkurrencestat«.

Man kan så spørge, om det ikke bare er det moderne og rationelle? Er traditioner, moral, etik og religion ikke bare gammeldags og på vej ud? I så fald må man i hvert fald sige, at der er lang vej tilbage. Vi har nok haft en statsminister, der ville have religion ud af det offentlige rum. Men vi har stadig et korsbanner som flag, vi har et krucifiks som forside på vores pas, arbejdsmarkedets fridage er bestemt af de kristnes religiøse helligdage, Folketinget åbnes med en gudstjeneste, staten opkræver Folkekirkens medlemsgebyr i form af kirkeskat og betaler en del af biskoppernes og præsternes lønninger. Til gengæld står Folkekirken for civilregistreringen af borgerne i form af »kirkebøgerne« og administrerer en stor del af kulturarven i form af middelalderkirker, kalkmalerier og barokmusik. Hvis religion skulle ud af det offentlige rum, ville Danmark komme til at se radikalt anderledes ud.

Og der er også helt nye modbevægelser mod en ren »rationel« markedsstyring. Der er ikke den større, moderne virksomhed, der ikke har fået en CSR-strategi. Coporate Social Responsibility er blevet det absolutte modeord i erhvervslivet. Så meget, at mange bliver bekymrede for, at virksomhedernes moralske ansvar bliver brugt til at holde ulandsvirksomheder, der ikke kan leve op til de etiske krav, ude, se Chang (2008) og Kærgård (2010). Det er få virksomheder, der siger højt, at de bare har som målsætning at maksimere aktionærernes profit.

At markederne ikke alene styres af oplyste agenter, der træffer rationelle valg, kan også ses af de allerseneste års interesse for »nudging«. Man kan puffe forbrugeren til at købe ved hjælp af varernes placering i butikkerne; man hindrer madspild ved at gøre tallerknerne mindre ved tag-selv-buffeterne; man skåner græsset ved ikke at sættes skilte op med »Adgang forbudt«, men i stedet med »Skån græsset« osv. Økonomernes incitamentsstyring lyder efterhånden mere gammeldags end adfærdsforskerens nudging.

Økonomerne og deres »religion«

Hvis man har deltaget i tværfagligt samarbejde, kan man næsten ikke undgå at lægge mærke til, i hvor høj grad folks uddannelse og fag påvirker deres livssyn. Hvis man diskuterer

fedme og livsstilssygdomme ved et middagsselskab langt væk fra faglige fora, så falder det medicineren naturligt at tænke på gener og appetitregulerende signalstoffer, sociologen kommer automatisk til at tænke på sociale strukturer, økonomerne ser umiddelbart incitamenter for sig, juristen tænker på en relevant fødevarerlovgivning, og for historikeren er underliggende gamle traditioner centrale. Eksperimenter viser f.eks., at økonomistuderende reagerer signifikant mere selvisk-rationelt end andre studerende i forsøg med valg mellem altruistiske og selviske strategier i relation til offentlige goder, se Gerald Maxwell og Ruth Ames' artikel »Economists free ride, does anyone else« (Maxwell & Ames, 1981).

Disse forskelle er i høj grad ubevidste. Alle opfatter sig som talende ud fra et rationelt, videnskabeligt funderet verdenssyn. Det er måske også forklaringen på debatten om »djøfifisering«. De mest magtfulde poster i det politiske system og i embedsværket er besat med økonomer og politologer, og de er opdraget til at tro på incitamenter og markeder, og det indretter de så samfundet efter. Hvilket imidlertid giver konflikter med andre samfundsgruppers traditioner og fagetik.

Samtidigt er økonomiens menneskesyn blevet snævrere og snævrere koncentreret om »homo oeconomicus«, dvs. et menneskebillede med en selvisk og rationel agent i centrum. Hvor de gamle som Adam Smith, Karl Marx, Max Weber og Thorstein Weblen havde lange litterære beskrivelser af samfundenes og menneskenes adfærd og motiver, så prøvede man fra 1870'erne at gøre økonomien mere og mere præcis og objektiv med fysikken som forbillede (den matematiske økonomis fader Leon Walras skal hele livet have gået med en lærebog i fysik på sig, og flere har udtalt, at de drømte om at blive »samfundsvidenskaberens Newton«).

De brede litterære, »uvidenskabelige« skildringer kom i miskredit, og modeller byggende på rationelle nytte- og profitmaksimerende agenter blev mere og mere anvendt. Og det vel og mærke i et forsøg på at gøre økonomien præcis og objektiv. Her var ikke uvidenskabelig snak, men formaliserede modeller byggende på præcise forudsætninger – og disse forudsætninger var næsten altid agenter af typen homo oeconomicus¹.

Samtidig har økonomerne kæmpet med en objektiv definition af, hvad der er godt og skidt, og er kommet frem til, at man i hvert fald objektivt må kunne sige, at hvis mindst én får det bedre, og ingen får det dårligere, så er det en forbedring (Pareto-forbedring). Men derved isolerer man et enkelt element i vurderingen af, hvad der er godt og dårligt, og præcis det element, som bytteligevægte og markedsøkonomier opfylder. Man ser bort fra en lang række andre elementer i, hvad man normalt ville inddrage i en vurdering af godt og skidt, f.eks. om det fremmer lighed, eller om det er miljømæssigt bæredygtigt.

NOTE 1 Der findes en symptomatisk historie om en Nobelprismodtager i økonomi, der i et interview bliver spurgt, om det ikke er uretfærdigt, at der ikke er Nobelpriser i sociologi og politologi, hvortil han svarer, at det er der jo. Intervieweren foreholder ham, at det er forkert, men han fastholder. Intervieweren beder ham så forklare, hvad han dog mener, og han svarer: »Der er jo en Nobelpris i litteratur«.

Hvor man har indsnævret menneskesynet, agenttypen, så har man udvidet anvendelsesområdet. Økonomer som Gary Becker er begyndt at anvende sådanne »økonomiske« modeller på familielivet, kriminalitet og kultur. Det unge brudepar, der står foran alteret og siger ja, er ved at indgå en i princippet livslang, men opsigelig, kontrakt om udveksling af seksuelle og andre ydelser og delvist gensidige forsørgerbyrder. Børn er et varigt gode med store cost og benefit, og hvor der ikke er mulighed for salg på noget brugtmarked, hvis man fortryder anskaffelsen. Religion kan analyseres som en usikker investering i et evigt liv. Analyse af pardannelser, planlægning af barsel og valg af religion kan og er blevet analyseret ud fra en antagelse om, at de involverede er homo oeconomicus' er.

Derved fremkommer lange seriøse – eller måske snarere korte og præcise – analyser af irrationaliteten i mange ting, som folk ellers er glade for. Julegaver indebærer (hvis ikke de består af generelle betalingsmidler som penge) f.eks. et betydeligt dødvægtstab, da giveren kun ufuldstændigt kender modtagerens præferencer, se Waldfogel (1993) med efterfølgende debat Salmick & Hemenway (1996), List & Shogren (1998) og Waldfogel (1996 og 1998).

Med et sådant meget specifikt menneskesyn, som forsøges udbredt til store dele af menneskelivet, begynder økonomien at ligne en ideologi, og flere har da også talt om »økonomisme«. Der er endda dem, der har betegnet disse holdninger som en religion og søgt at påvise religiøse træk ved økonomien, se f.eks. Nelson (1991, 2002 og 2004). Friedman taler om "a missionary's zeal in the warship of truth, dedicated to the improvement of public policy" (Nelson, 2004, side 64). Nobelprisvinderen Robert Fogel taler om "a secular class of experts has usurped the monopoly that theologians once had" (Fogel, 2000, side 72).

Trods den semi-religiøse sprogbrug er det vel at mærke en holdning, der missioneres for af folk, der opfatter sig selv som rationelle og videnskabelige, og som er resultatet af et forsøg på kun at komme med objektive udsagn om målelige størrelser. Men netop derved kan holdningerne blive ideologiske ved at overdrive betydningen af den specifikke del af verden, der er målelig og »økonomisk«.

Er incitamenter altid rationelle og moral et upræcist styringsinstrument

Der er imidlertid en lang række indicier på, at moral kan være nyttig, og at den passer skidt sammen med incitamenter. Hele teorien om social kapital, som har haft en central plads i de senere årtiers samfundsdebat, handler om, at tillid, troværdighed, moral og lignende uhåndgribelige institutioner har en central betydning for velfærd og økonomisk vækst.

Det følger i og for sig også direkte af neoklassisk økonomisk teori. Det er velkendt fra spilteorien, at hvis der ikke er tillid og troværdighed parterne imellem, så ender man ikke i den gode kooperative ligevægt, men i en Nash-ligevægt, hvor alle holder hinanden i skak. Det er også kendt, at med fælles goder

(»public goods«) er det næsten umuligt at få et tilstrækkeligt udbud på et marked med individuelt maksimerende agenter, fordi der er en betydelig fristelse til free-riding (»The Tragedy of the Commons«). Det er også veletableret, at rationelle agenter neddiskonterer fremtidige begivenheder, og at man derfor har introduceret etiske bæredygtighedsbegreber for at hindre nutidens rovdrift på fremtiden. Der er altså god brug for – ud over markedsstyring – at have lovgivningsmæssige og moralske reguleringer i samfundet.

Men incitamenter og moral passer dårligt sammen. Der er en lang række undersøgelser, der indikerer, at hvis man indfører økonomiske incitamenter, så er der en »crowding-out«-effekt i forhold til moralen, se f.eks. Frey, Oberholzer-Gee & Eichenberger (1996), Frey & Oberholzer-Gee (1997), Frey (2001) Sandel (2012) og Deci, Koestner & Ryan (1999). Hvis der f.eks. indføres betaling for at hente børn for sent i børnehaven, så føler forældrene ikke samme moralske pligt til at komme til tiden, og i modsætning til, hvad man skulle vente ifølge økonomisk teori, så er der flere, ikke færre, børn, der bliver hentet for sent.

En speciel langvarig og intens debat er i den forbindelse ført om betaling af donorblod. Richard Titmuss analyserede i sin bog (Titmuss, 1971) det engelske og det amerikanske blod-donersystem, hvor der ikke gives betaling i det engelske, men i dele af det amerikanske. Han fandt store ulemper ved det amerikanske, både etiske (der overføres bl.a. store mængder blod fra de fattige til de rige) og praktiske (en del af de frivillige donorer springer fra, og blodet bliver af ringere kvalitet, fordi de fattige »blodsælgere« skjuler sygdomme, f.eks. hepatitis). Bogen vakte stor opsigt og blev intenst diskuteret blandt både læger (Titmuss har selv en artikel i *The Lancet*, Titmuss, 1971a), etikere (se f.eks. Singer, 1973, Archard, 2002, og Hausman & McPherson, 1993) og økonomer (hvor Nobelprismodtagerne Kenneth Arrow og Robert Solow deltog med lange indlæg i debatten, se Arrow, 1972, og Solow, 1971).

Hausman & McPherson tolker Arrow's formulering »to use up recklessly the scarce resources of altruistic motivation« som et håndfast udsagn om, at altruisme er et knapt gode, som man ikke skal øsle med, hvilket står i modsætning til Hirschman (1985) og Singer (1973), der mener, at altruisme er noget, man kan øve sig i (det er lige som med løb, jo mere man løber, jo bedre bliver man til det). Set med nutidens meget markedsorienterede briller er det nok mere bemærkelsesværdigt, hvor moderate både Arrow og Solow er i deres forsvar for markedsmekanismen. Begge understreger, at markedet langt fra er egnet til at løse alle problemer og accepterer også i høj grad Titmuss's analyse af blooddoner-problemet, men mener, at Titmuss går får langt med hensyn til at generalisere de uheldige virkninger af markedet ud fra dette eksempel.

Siden er debatten fortsat, og på det allerseneste har Lacetera, Nicola, Mario Macis & Robert Slonim (2012 og 2013) på grundlag af en stor empirisk undersøgelse gjort op med de sidste 40 års konsensus om, at betaling til bloddonere er uhen-

sigtsmæssigt. De finder at kunne fremme tilgangen af bloddonorer ved hjælp af materielle belønninger uden, at det går ud over blodkvaliteten. Det er dog nok vigtigt at understrege, at deres materielle belønninger ikke er monetær, men f.eks. gratis lægeundersøgelser eller T-shirts. Det stemmer godt med Frey's ovenfor nævnte undersøgelser, der også finder, at sådanne belønninger betragtes som langt mere moralsk acceptable end monetære honorarer. En oversigt over den nyeste diskussion findes i Slonim, Wang & Garbarino (2014).

Der er altså et ganske kompliceret samspil mellem moral og økonomiske incitamenter, og man kan derfor ikke vide, hvad der f.eks. vil ske, hvis der indføres en beskeden betaling for lægebesøg, sådan som nogle økonomer og politikere har argumenteret for. Måske vil en del, der ikke rigtigt kunne få sig selv til at plage det offentlige sundhedssystem med småskavanker, pludselige føle, at når de selv betaler, så kan de uden skrupler gå til læge, og besøgstallet vil stige. Læren af en lang række undersøgelser er nok nærmest »pay enough or don't pay at all«, se Gneezy & Rustichini (2000).

En række af de problemer, der er ved markedsregulering, har man overladt til staten at løse. Man så omkring 1. verdenskrig og i 1920'erne en brølende, spekulativ »højkapitalisme« (se f.eks. Birck, 1935), men staten i Danmark og mange andre lande fik styr på kapitalismen og markedsøkonomien. Med velfærdsstaten fik man repareret på den resulterende skæve indkomstfordeling. Monopoltilsyn og konkurrencekontrol hindrede monoplisters og kartellers udnyttelse af forbrugerne, og miljømyndigheder hindrede forurening og rovdrift på naturressourcerne. Arbejderbeskyttelseslove og sikkerhedsbestemmelser sikrede arbejdsklimaet.

Problemet er, at globaliseringen har skabt en række meget store multinationale selskaber, som nationalstaterne ikke er i stand til at regulere. Dels er mange af de multinationale selskaber så store, at de mindre og mellemstore nationalstater ikke har råd til at komme i konflikt med dem, dels kan de flytte deres aktiviteter rundt mellem landene efter, hvor reguleringerne er lempeligst. Skal man fastholde de reguleringer, der i perioden 1930-1970 disciplinerede højkapitalismen, må det ske internationalt. Og vi har ikke været villige til at give de internationale organisationer tilstrækkelig kompetence til at løse de opgaver, nationalstaterne tidligere kunne klare.

Økonomiens fremtid

Resultatet af den skildrede udvikling er et meget broget billede. Og det er ikke nemt at forudse, hvad vej den fremtidige udvikling vil gå. Vil man fortsat se en ubegrænset tro på markedet og konkurrencen, eller vil der komme en modreaktion? Og i givet fald, hvor stærk vil en sådan modreaktion blive? Er der en risiko for, at man ligesom med 1970'ernes universitetsmarxisme

bevæger sig over i den modsatte grøft med en generel stærk modvilje overfor markederne og det private erhvervsliv?

Internationalt har der hele tiden indenfor den etablerede mainstream-økonomi været skeptikere overfor en for ureguleret markedsøkonomi, f.eks. keynesianere som Paul Krugman og Joseph E. Stiglitz, se Krugman (2012) og Stiglitz (2012). Der har også altid været et kritisk miljø i Cambridge, der med bl.a. Ja-Hoon Chang er blevet mere synligt i den økonomisk-politiske debat end førhen, hvor det mest var meget spekulative post-keynesianske metodeovervejelser, miljøet gjorde sig bemærkede med, se Chang (2002 og 2008).

Nyt er, at der er kommet et stærkt samlet fransk miljø med en bredere kritik af mainstream økonomien. På alles læber er for tiden Thomas Piketty med dennes analyser af indkomst- og formuefordelingen og kritik af disses skævhed, se Piketty (2014). Fra samme miljø kommer Daniel Cohen og hans kritik af de for snævert økonomiske analyser af lykke og velfærd².

Der er også blevet etableret internationale organisationer med tidsskrifter og konferencer indenfor både heterodox og institutionel økonomi, og »behavioral economics« er ved at blive en moderetning. Alle disse retninger arbejder på en eller anden måde ud fra mottoet: »From Homo Economicus to Homo Sapiens« (Thaler, 2000).

Der er således håb om, at man kan få en gradvis udvikling, hvor man får reetableret økonomiens bredere perspektiver og fagets samarbejde med de andre samfundsvidenskaber, så det erkendes tydeligere, at den rene økonomiske teori baseret på homo oeconomicus har sine klare begrænsninger. Men det er også klart, at den formaliserede økonomi baseret på nytte- og profitmaksimeringer har givet mange nyttige og interessante resultater, og den vil selvfølgelig også fortsat have sin store plads i den økonomiske forskning. Det afgørende er imidlertid, at sådanne abstrakte modeller ikke får tillagt en autoritet i praktisk politik, de ikke kan bære.

Styring må også i fremtiden bygge på et alsidigt register af instrumenter, dvs. en værktøjskasse, hvor økonomiske incitamenter, moral, traditioner, fagetik, lovgivning og nudging supplerer hinanden. Økonomiske incitamenter er hverken mere rationelle eller mere effektive end andre instrumenter, men de har deres betydelige plads og kan bruges til mange ting. Men at tro, at konkurrence og økonomiske incitamenter er det eneste saliggørende er ren ideologi.

Også i Danmark er billedet broget. Vi har en centrum-venstre regering, hvis finansminister helt firkantet udtaler: »Jeg tror på konkurrencestaten« (Politikken 24. august 2013). Men djøfisering og new public management bliver også i højere og højere grad udsat for kritik fra andre grupperes fagetik. Så måske er

NOTE 2 Det er værd at bemærke, at denne skole modsat mange andre kritikere også har klaret sig på mainstream-økonomiens præmisser. Piketty har en række artikler i toptidsskrifter som *Quarterly Journal of Economics*.

der håb om en pragmatisk balance mellem økonomers incitamenter og andre fags traditioner og etik. Det er dog ikke så let, for hvis man er begyndt på de økonomiske incitamenter, er der som nævnt en tendens til crowding-out effekter med hensyn til etik og moral, og hvis etikken og moralen er nedbrudt, så er det svært at genopbygge.

Det synes desværre også ret tilfældigt, hvordan de politiske beslutningstagere bruger konkurrencen og markederne. Man har udsat velfungerende dele af den offentlige sektor for rigeligt med konkurrence og new public management, samtidigt med at sektorer som boligmarkedet, hvor utallige undersøgelser viser, at der er hårdt brug for mere konkurrence og markedsstyring, friholdes.

LITTERATUR

- Archard, David (2002), Selling Yourself: Titmuss's Argument against a Market in Blood, *Journal of Ethics*, vol. 6, side 87-103.
- Arrow, Kenneth J. (1972), Gifts and Exchanges, *Philosophy & Public Affairs*, vol. 1.4, side 343-362.
- Birck, L.V. (1935), *Under Højkapitalismen*, Nyt Socialbibliotek, København.
- Chang, Ja-Hoon (2008), *Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism*, Bloomsbury, London.
- Chang, Ja-Hoon (2002), *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem, London.
- Cohen, Daniel (2012), *Homo economics – The (lost) prophet of modern times*, Polity Press, Cambridge, UK.
- Deci, Edward L., Richard Koestner & Richard M. Ryan (1999), A Meta-Analytic Review of Experiments Examining the Effects of Extrinsic Rewards on Intrinsic Motivation, *Psychological Bulletin*, vol. 125.6, side 627-668.
- Fogel, Robert (2000), *The Fourth great Awakening and the Future of Egalitarianism*, University of Chicago Press, Chicago.
- Frey, Bruno S., Felix Oberholzer-Gee & Reiner Eichenberger (1996), The Old Lady Visits Your Backyard: A Tale of Morals and Markets, *Journal of Political Economy*, vol. 104.6, side 1297-1313.
- Frey, Bruno S. & Felix Oberholzer-Gee (1997), The Cost of Price Incentives: An Empirical Analysis of Motivation Crowding-out, *American Economic Review* vol. 87.4, side 746-755.
- Frey, Bruno S. & Reto Jegen (2001), Motivation crowding theory, *Journal of Economic Surveys*, vol. 15.5, side 591-611.
- Gneezy, Uri & Aldo Rustichini (2000), Pay Enough or Don't Pay at All, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 115.3, pp. 791-810.
- Hausman, Daniel M. & Michael S. McPherson (1993), Taking Ethics Seriously: Economics and Contemporary Moral Philosophy, *Journal of Economic Literature*, vol. XXXI, side 671-731.
- Hirschman, Albert O. (1985), »Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse, *Economics and Philosophy*, vol. 1, side 7-21.
- Krugmann, Paul (2012), *End This depression now!*, W.W. Norton & Company, New York.
- Kærgård, Niels (2010), Corporate Social Responsibility, Economic Optimality and the Interests of the Poor, in J.D.Rendtorff (ed.) *Power and Principle in the Market Place – On Ethics and Economics*, Asgate Publishing, Surrey, side 35-46.
- Lacetera, Nicola, Mario Macis & Robert Slonim, (2012), *American Economic Journal of Economic Policy*
- Lacetera, Nicola, Mario Macis & Robert Slonim, (2013), *Science*, vol. 340 24 May, side 927-928.
- List, John A. & Jason F. Shogren (1998), The Deadweight Loss of Christmas, Comment, *American Economic Review*, vol. 88.5, side 1350-1355.
- Maxwell, Gerald & Ruth Ames (1981), Economists free ride, does anyone else?, *Journal of Public Economics*, vol. 15 side 295-310.
- Nelson, Robert H. (1991), *Reaching for Heaven on Earth: The Theological Meaning of Economics*, Rowman & Littlefield, Lanham, MD.
- Nelson, Robert H. (2002), *Economics as Religion: From Samuelson to Chicago and Beyond*, Penn State Press, University Park, PA.
- Nelson, Robert H. (2004), What is »Economic Theology«, *The Princeton Seminary Bulletin*, vol. XXV.1, New series, side 58-79.
- Piketty, Thomas (2014), *Capital in the Twenty-First Century*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Salmich, Sara J & David Hemenway (1996), The Deadweight Loss of Christmas, Comment, *American Economic Review*, vol. 86.5, side 1299-1305.
- Sandel, Michael J. (2012) *What Money Can't buy: The Moral Limits of Markets*, Farrar, Straus and Giroux, New York.
- Singer, Peter (1973), Altruism and Commerce: A defence of Titmuss against Arrow, *Philosophy and Public Affairs*, vol. 2.3, side 312-320.
- Slonim, Robert, Carmen Wang & Ellen Garbarino (2014), The Market for Blood, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 28, side 177-196.
- Solow, Robert M. (1971), Blood and Thunder – Review of The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy by Richard M. Titmuss, *The Yale Law Journal*, vol. 80.8, side 1696-1711.
- Stiglitz, Joseph E. (2012), *The Price of Inequality*, W.W. Norton & Company, New York.
- Thaler, Richard H. (2000), From Homo Economicus to Homo Sapiens, *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 14.1, side 133-141.
- Titmuss, Richard M. (1971), *The Gift Relationship: From Human Blood to Social Policy*, Random House, New York.
- Titmuss, Richard M. (1971a), Why give to Strangers, *The Lancet*, January 16, side 123-125.
- Waldfogel, Joel (1993), The Deadweight Loss of Christmas, *American Economic Review*, vol. 83.5, side 1328-1336.
- Waldfogel, Joel (1996), The Deadweight Loss of Christmas, Reply, *American Economic Review*, vol. 86.5, side 1306-1308.
- Waldfogel, Joel (1998), The Deadweight Loss of Christmas, Reply, *American Economic Review*, vol. 88, side 1358-1360.