



# Hagfræði trúverðugleika

Fyrirlestur á ráðstefnu  
Glímunnar  
11. janúar 2005

Gylfi Magnússon

Viðskipta- og hagfræðideild  
Háskóli Íslands



# Hverjum skal treysta?

---

*In God We Trust – All Others Pay Cash*

Stendur á skilti sem ýmsir verslunareigendur í Bandaríkjunum hafa til sýnis nálægt búðarkössunum sínum.



# Viðskipti byggja á trausti

- Þetta ávarp kaupmannanna gefur ekki mjög góða mynd af nútíma viðskiptalífi.
- Nánast öll viðskipti byggja á trausti að meira eða minna leyti. Væri það ekki til staðar myndi hægja svo mjög á hjólum efnahagslífsins að það yrði vart svipur hjá sjón.
- Hagfræðingar hafa skoðað trúverðugleika og mikilvægi hans fyrir efnahagslífið frá ýmsum sjónarhornum. Hér verður gerð grein fyrir litlu broti af niðurstöðunum.



# Loforð sem borgar sig að standa við

Í flestum tilfellum byggir traust einfaldlega á því að menn sjá sér hag í að standa við gerða samninga – og vegna þess að menn sjá sér hag í því treysta viðsemjendum því að það gangi eftir. Loforð er trúverðugt ef það er í hag þess sem lofar að standa við það. Það sama má raunar segja um hótanir, þær eru trúverðugar þegar það borgar sig að standa við þær.



# Leikjafræðileg nálgun

---

Leikjafræði (e. *game theory*) hentar ágætlega til að skoða trúverðugleika.

Raunar er það iðulega eitt helsta álitamálið í leikjafræðilegum líkönum hvort svokölluð leikáætlun sé trúverðug.



# Leikjafræðileg nálgun

Reinhard Selten benti árið 1965 á mikilvægi þess að fyrirheit manna væru trúverðug og jafnframt að þau yrðu það ekki nema það væri í hag þess sem fyrirheit gefur að standa við það.



Hótanir eða loforð sem ekki borgaði sig að standa við væru ótrúverðug.



# Viðskiptakostnaður

Ronald Coase gat sér frægðar fyrir að rannsaka áhrif viðskiptakostnaðar á efnahagslífið.



Stór hluti viðskiptakostnaðar fellur einmitt til við að tryggja með einum eða öðrum hætti að þeir sem eiga í viðskiptum fái og veiti hver öðrum réttar upplýsingar um viðskiptin og standi við fyrirheit sín.



# Stofnanir (í víðri merkingu)

Þá hefur mikilvægi stofnana þjóðfélagsins og það hvernig þær geta ýmist greitt fyrir viðskiptum eða torveldað þau ekki farið fram hjá hagfræðingum.

Sérstaklega er athyglisvert að skoða hvaða áhrif stofnanirnar hafa á hvata manna til að vera trúverðugir.

Þekktastur þeirra sem rannsakað hafa stofnanir frá þessum sjónarhóli er væntanlega Douglass C. North.





# Verkaskipting kallar á viðskipti

North hefur bent á hvernig aukin sérhæfing og verkaskipting kalla á æ tíðari og flóknari viðskipti og til þess þurfi þjóðfélög að koma sér upp sífelld fullkomnari stofnunum.

Sérstaklega þurfi stofnanirnar að ráða við að koma á viðskiptum aðila sem ekki **þekkjast** og búa **fjarri** hver öðrum.

Þá þurfi að vera hægt að koma á viðskiptum sem langan **tíma** tekur að fullnusta.



# Verkaskipting kallar á viðskipti

Stofnanirnar þurfa því að leyfa viðskipti yfir bæði **tíma** og **rúm**.

North og fleiri telja að eitt af því sem helst skilur á milli ríkra þjóða og fátækra sé einmitt hve vel hefur tekist til við að byggja upp stofnanir þjóðfélags á þennan mælikvarða.



# Félagsauður

Eitt afsprengi rannsókna á áhrifum stofnana á efnahagslífið er hugtakið *félagsauður* (e. social capital).

Félagsauður hefur verið skilgreindur á ýmsa vegu og skoðaður frá sjónarhorni mun fleiri fræðigreina en hagfræði, m.a. félagsfræði, mannfræði og stjórnmálafræði.

Eitt er þó að skilgreina og annað að mæla og það hefur verið einn helsti vandinn við að skoða félagsauð hve illmælanlegur hann er eða a.m.k. hve margar mismunandi leiðir kom til greina við að mæla hann.

# Félagsauður

Hagfræðingar hafa einkum horft til áhrifa félagsauðsins á efnahagslega velferð eða vöxt hennar, þ.e. **hagvöxt**.

Þeir hafa því yfirleitt skilgreint félagsauðinn sem eins konar **framleiðslupátt**, sambærilegan við fjármagn og vinnuafli eða mannauð.

Þá er horft til þess hve vel stofnanir þjóðfélagsins styðja við efnahagslífið og hvernig það skýrir hvers vegna sumum þjóðfélögum verður meira úr hefðbundnum framleiðslupáttum en öðrum.



# Félagsauður

---

Ein mikilvægasta birtingarmynd félagsauðs er það hve trúverðugar yfirlýsingar þeirra sem standa í viðskiptum verða vegna hans.

Stofnanir þjóðfélagsins geta hvatt, með einum eða öðrum hætti, til trúverðugleika, ýmist með því að umbuna þeim sem sýna hann eða refsa þeim sem gera það ekki.

Stofnanir sem ýta undir trúverðugleika eða gefa kost á að koma honum á með litlum tilkostnaði greiða fyrir viðskiptum.



# Félagsauður

---

Í þjóðfélögum þar sem slíkum stofnunum er ekki til að dreifa verður mun erfiðara að koma á viðskiptum.

Í slíkum þjóðfélögum næst ekki fram eðlileg verkaskipting, viðskipti verða lítil og kostnaður við þau mikil.



# Félagsauður

---

Stundum eru til stofnanir sem tryggja sómasamlega trúverðugleika í viðskiptum á milli aðila sem tilheyra ákveðnum hópum innan þjóðfélags, t.d. ákveðnum ættbálki, fjölskyldu eða trúflokki.

Stofnanirnar duga þó ekki til að viðskipti komist auðveldlega á milli aðila sem tilheyra ekki sama hópi skv. slíkri flokkun.

Ein birtingarmynd þessa eru fyrirtækjasamsteypur, sbr. *keiretsu* og *chaebol*.



# Orðspor

---

Oft kemur hvatinn til að standa við gefin fyrirheit frá vilja til að vernda **orðspor**.

Orðspor og trúverðugleiki eru náskyld fyrirbrigði.

Sá sem hefur gott orðspor þykir **trúverðugur** og sá sem reynist traustsins verður hvað eftir annað byggir upp gott orðspor.





# eBay og orðspor

---

Uppboðsvefurinn **eBay** sýnir vel mikilvægi orðspors.

Vefurinn notar hugvitsamlega leið til að ýta undir traust kaupenda á seljendum og öfugt og veita báðum aðilum hvata til að byggja upp gott orðspor



# eBay og orðspor

---

Grundvallarvandamál við rekstur vefs eBay að kaupendur geta ekki skoðað vöruna sem er til sölu, geta ekki heimsótt seljandann og geta raunar vart einu sinni verið vissir um að seljandinn hafi gefið upp rétt nafn, hafi gefið rétta lýsingu á því sem er til sölu og muni standa við loforð um afhendingu.

Seljandinn þekkir síðan ekki kaupandann og veit ekki hvort hann mun greiða.



# Lausn eBay

---

Að loknum viðskiptum gefur seljandi kaupanda **einkunn** og **ummæli** og kaupandi gerir hið sama fyrir seljanda.

Einkunnin og ummælin mynda **rafrænt orðspor** beggja sem þeir sem íhuga að eiga við þá viðskipti síðar geta kynnt sér



# Trúverðugleiki á Íslandi (og Íslendinga)

Íslendingar raða sér ótvírætt í hóp þeirra þjóða sem hafa skilvirkast efnahagslíf.

Það eitt og sér bendir sterklega til þess að þær stofnanir sem við höfum komið okkur upp flækist ekki um of fyrir efnahagslífinu.

Ísland var árið 2004 í 3.-4. sæti á lista stofnunarinnar Transparency International þar sem ríkjum er raðað eftir því hvort spilling er talin þrífast innan þeirra eða ekki.



# Félagsauður Íslendinga

---

Reynt hefur verið að meta félagsauð á Íslandi, t.d. í rannsókn Knack og Keefer frá 1997.

Auðurinn mælist þar nokkuð hár á flesta mælikvarða.



# Félagsauður Íslendinga

Ekki er neinum haldgóðum mælikvörðum til að dreifa til að bera saman Ísland **nútímans** og **fortíðarinnar** hvað félagsauður eða traust og trúverðugleika snertir.

Það væri þó mjög forvitnilegt að reyna að leggja mat á það.

Eitt af því áhugaverðasta væri að skoða hvers vegna tengsl **stjórnmalalífs** og **efnahagslífs** voru svo nán sem raun ber vitni lengst af á 20. öldinni.



## ... en áður fyrr

---

Efnahagslífi skipt eftir flokkslínunum.

Sbr. kaupfélög vs. kaupmenn.

**eða:**

Essó & Framsókn

Skeljungur & Sjálfstæðismenn

Olís & kratar

Reiðhjól & kommar



# Frumstæð skipting

Ber ekki vott um mikinn félagsauð eða almennt skynsamlegt skipulag efnahagslífsins þegar fólk beinir viðskiptum sínum til fyrirtækja eftir skipan stjórnenda og eigenda þeirra í stjórnmalaflokka. Þvert á móti er það talið nokkuð **frumstæð** skipan mála ef stofnanir þjóðfélagsins duga ekki til að tryggja að allir geti haft hag af viðskiptum hver við annan en þess í stað stunda menn einkum viðskipti **innan** smærri hópa.





# Aukinn félagsauður

Annað merki um **aukinn** félagsauður og væntanlega aukna efnahagslega velsæld í kjölfarið má sjá í því að íslenskur fjármagnsmarkaður hefur í æ ríkari mæli runnið saman við fjármagnsmarkaði nágrannalandanna.

Þetta hefur m.a. birst í því að Íslendingar hafa keypt fjölmörg stór fyrirtæki í útlöndum og átt tiltölulega auðvelt með að afla fjár til þess innanlands og utan.



# Aukinn félagsauður

---

Til skamms tíma voru fjárfestingar sem þessar óþekktar og raunar nánast óhugsandi.

Hér hafa stofnanir greinilega breyst og duga nú til að Íslendingar geta átt viðskipti af þessu tagi við útlendinga en ekki einungis aðra Íslendinga (og raunar var það líka erfitt lengst af).

