

## Hagfræði trúverðugleika

eftir Gylfa Magnússon

### Inngangur

*In God We Trust – All Others Pay Cash* stendur á skilti sem ýmsir búðareigendur í Bandaríkjunum hafa til sýnis nálægt búðarkössunum sínum. Þetta er öðrum þræði góðlátlegt grín og vísar til þess að á bandarískum peningum stendur áletrað *In God We Trust*.<sup>1</sup> Síðari hlutinn er viðbót kaupmannanna og gefur til kynna að þeir standi ekki í lánsviðskiptum, þeir *treysta Guði en aðrir þurfa að staðgreiða*.

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 og í þessari grein verður gerð grein fyrir nokkrum af niðurstöðunum.

### Fyrirheit 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.

Þetta eru vitaskuld engin ný sannindi. Þó var það ekki fyrr en á sjöunda áratug síðustu aldar að hagfræðingar fóru að taka formlega tillit til þessarar hliðar trúverðugleika í líkönunum sínum. Heiðurinn af því á Þjóðverjinn Reinhard Selten.<sup>2</sup> Selten er raunar ekki hagfræðingur heldur stærðfræðingur en hefur einkum getið sér frægðar fyrir framlag

---

<sup>1</sup> Um forsögu þessa má lesa á vef bandaríska fjármálaráðuneytisins: <http://www.treas.gov/education/fact-sheets/currency/in-god-we-trust.html>.

<sup>2</sup> Selten er reyndar fæddur í Breslau, sem þá tilheyrði Þýskalandi en nefnist nú Wrocław og tilheyrir Póllandi. Sjá <http://nobelprize.org/economics/laureates/1994/selten-autobio.html>.

sitt til leikjafræði.<sup>3</sup> Hagfræðingar reiða sig í sívaxandi mæli á leikjafræði, m.a. við greiningu á mörkuðum. Leikjafræðin hentar ágætlega til að skoða trúverðugleika og raunar er það iðulega eitt helsta álitamálið í leikjafræðilegum líkönum hvort leikáætlun (e. *strategy*) sé trúverðug.

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.<sup>4</sup> Hótanir eða loforð sem ekki borgaði sig að standa við væru ótrúverðug. Tillaga Selten var að skipta sérhverjum leik upp í sjálfstæða undirleiki og gera þá kröfu til lausnar á upprunalega leiknum að hún sé einnig lausn á sérhverjum undirleik, ella sé hún ótrúverðug. Á ensku er rætt um *subgame perfect equilibria*, þ.e. jafnvægi sem einnig halda í undirleikjum.

## **Stofnanir og viðskiptakostnaður**

Þótt Selten hafi verið fyrstur til að greina trúverðugleika í viðskiptum með skipulegum hætti í formllegu líkani höfðu vitaskuld margir aðrir gert sér grein fyrir mikilvægi trúverðugleikans. Ronald Coase gat sér frægðar fyrir að rannsaka áhrif viðskiptakostnaðar á efnahagslífið en 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.<sup>5</sup> Coase fékk Nóbelsverðlaunin árið 1991. Tíu árum síðar fékk George A. Akerlof sömu verðlaun en þekktasta grein hans fjallar um þann vanda sem af því getur hlotist ef kaupendur geta ekki treyst yfirlýsingum seljenda um gæði vara sinna.<sup>6</sup>

---

<sup>3</sup> Selten fékk Nóbelsverðlaun í hagfræði árið 1994 fyrir framlag sitt til leikjafræði. Hann deildi verðlaunum með John F. Nash og John C. Harsanyi. Leikjafræði hefur verið skilgreind þannig að hún fjalli um þau samskipti manna eða annarra þar sem athafnir eins hafa áhrif á hag eða athafnir annarra. Það er augljóslega mjög víðtækt svið. Leikjafræði er ein af stoðgreinum hagfræði en hún er einnig notuð í öðrum greinum félagsvísinda og t.d. líffræði. Sjá grein Gylfa Magnússonar *Leikjafræði - leikur eða fræði?* Fjármálatíðindi (1998).

<sup>4</sup> Spieltheoretische Behandlung eines Oligopolmodells mit Nachfragertragheit, *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft* 121, bls. 301-24 (1965).

<sup>5</sup> Sjá t.d. grein Coase *The Problem of Social Cost*, *Journal of Law and Economics*, 3. árgangur, bls. 1-44 (1960).

<sup>6</sup> George A. Akerlof: *The market for lemons*. *Quarterly Journal of Economics*, bls. 488-500, (1970). Akerlof fékk verðlaunin ásamt Michael Spence og Joseph Stiglitz. Þremmingarnir voru heiðraðir fyrir rannsóknir sínar á mörkuðum þar sem samningsaðilar hafa ekki sömu upplýsingar (ósamhverfar upplýsingar, e. *asymmetric information*).

Þá hefur mikilvægi stofnana þjóðfélagsins og það hvernig þær geta ýmist greitt fyrir viðskiptum eða torvelað þær ekki farið fram hjá hagfræðingum.<sup>7</sup> 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. Hann fékk Nóbelsverðlaunin fyrir framtak sitt árið 1993. Í ræðu sem hann flutti í tengslum við verðlaunaafhendinguna vék hann að því hvernig aukin sérhæfing og verkaskipting kalla á æ tíðari og flóknari viðskipti og til þess þurfi þjóðfélög að koma sér upp sífellt fullkomnari stofnunum.<sup>8</sup> 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. 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).<sup>9</sup> Félagssauður 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.

Í einni af þeim greinum um félagsauð sem oftast er vitnað til er félagsauður á Norður-Ítalíu skoðaður. Höfundarnir nota sem mælikvarða þátttöku heimamanna í ýmiss

---

<sup>7</sup> Hugtakið *stofnun* er notað í mjög víðri merkingu í þeim rannsóknum sem hér er um rætt, mun víðari en tíðkast í daglegu tali, og nær m.a. til laga og reglna, dómstóla og viðskiptavenja. Sá Íslendingur sem helst hefur stundað rannsóknir í stofnanahagfræði er Þráinn Eggertsson. Afraksturinn birtist m.a. í bókum hans *Economic behavior and institutions* (1990) og *Imperfect Institutions: Possibilities and Limits of Reform* sem væntanleg er í ár (2005).

<sup>8</sup> Ræðan var flutt 9. deember 1993 og e m.a. aðgengileg á vef Nóbelsnefndarinnar, sjá <http://nobelprize.org/economics/laureates/1993/north-lecture.html>.

<sup>9</sup> Ýmsir nota önnur hugtök í svipaðri eða sömu merkingu, t.d. *social infrastructure*.

konar formlegum félögum svo sem íþróttafélögum eða kórum og fundu samband á milli þess og skilvirkni í rekstri sveitarstjórna á svæðinu.<sup>10</sup>

Í annarri grein um félagsauð sem einnig er mikið vitnað til er félagsauður í sveitum Tanzaníu til skoðunar. Þar er mælikvarði á félagsauð unninn upp úr viðhorfskönnun meðal heimamanna þar sem þeir voru m.a. spurðir um aðild þeirra að ýmiss konar félagasamtökum og traust þeirra á ýmsum stofnunum og einstaklingum. Höfundarnir fundu mjög sterk tengsl á milli þess félagsauðs sem þeir töldu sig hafa mælt með þessum hætti annars vegar og meðalfjölskyldutekna eftir þorpum hins vegar.<sup>11</sup>

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 framleiðsluþátt, 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 framleiðsluþáttum en öðrum. Sá hluti þjóðarframleiðslu sem rekja má til þessa telst framlag félagsauðs.<sup>12</sup>

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 refsfa þeim sem gera það ekki. Stofnanir sem ýta undir trúverðugleika eða gefa kost á að koma honum á með litlum tilkostnaði greiða fyrir viðskiptum. 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,

<sup>10</sup> Sjá Robert D. Putnam, Robert Leonardi og Raffaella Y. Nanetti *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy* (1993).

<sup>11</sup> Deepa Narayan og Lant Pritchett *Cents and Sociability: Household Income and Social Capital in Rural Tanzania*, umræðugrein númer 1796, Alþjóðabankinn (1997).

<sup>12</sup> Ýmsum nýlegum rannsóknum þar sem lagt er mat á framlag félagsauðs til efnahagslífsins eru gerð skil í grein Janine Aron *Growth and Institutions: A Review of the Evidence*, The World Bank Research Observer, 15. árg. bls. 99-135 (2000). Sjá einnig grein Robert E. Hall og Charles I. Jones *Why Do Some Countries Produce so Much More Output than Others*, The Quarterly Journal of Economics, 114. árgangur, bls. 83-116 (1999), grein Stephen Knack og Philip Keefer *Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation*, The Quarterly Journal of Economics, 112. árgangur, bls. 1251-1288 (1997) (nánar er fjallað um þá grein í síðasta hluta þessarar), grein Barbara Piazza-Georgi *The role of human and social capital in growth: extending our understanding*, Cambridge Journal of Economics, 26. árg. bls. 461-479 (2002) og grein Martin S. Chin og Yuan K. Chou *Modelling Social Infrastructure and Economic Growth*, Australian Economic Papers, bls. 136-157 (2004).

viðskipti verða lítil og kostnaður við þau mikil. 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.<sup>13</sup> 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. Þá bindast tiltekinn fyrirtæki böndum með eigna- og/eða stjórnunartengslum og beina viðskiptum til hvers annars í stað þess að leita bestu kjara á markaði hverju sinni. Slíkar fyrirtækjasamsteypur eru mjög áberandi í efnahagslífi sumra landa, t.d. Japan (keiretsu<sup>14</sup>) og Suður-Kóreu (chaebol) og þær áttu a.m.k. til skamms tíma sér nokkra hliðstæðu á Íslandi í SÍS og kolkrabbanum svonefnda. Fyrirtækjasamsteypur af þessu tagi hafa verið harðlega gagnrýndar m.a. fyrir ógagnsæi og að halda lífi lengur en góðu hófi gegnir í lítt samkeppnishæfri starfsemi með millifærslum frá öðrum hlutum hvefrrar samsteypu. Þær hafa í mörgum tilfellum átt erfitt uppdráttar þegar markaðir hafa orðið nógu burðugir til að keppinautar sem ekki starfa sem hluti samsteypu geta keppt við þær.<sup>15</sup>

Fjölmargir hafa rannsakað stofnanir sem tilteknir hópar hafa komið sér upp til að liðka fyrir viðskiptum innan hópsins og hér eru engin tók á að gera þeim rannsóknum öllum skil. Það er þó rétt að minnst á eitt áhugaverðasta dæmið en það fjallar um hina svokölluðu *maghrib kaupmenn*, hóp gyðinga sem náði undraverðum árangri í verslun við Miðjarðarhaf snemma á síðasta árþúsundi.<sup>16</sup> Maghrib kaupmennirnir náðu sérstaklega góðum árangri við að koma á viðskiptum á milli fjarlæggra landa, jafnvel

---

<sup>13</sup> Sem dæmi má nefna *hawala* greiðslumiðlunarkerfið, sem einkum nær til Arabaheimsins, þ.m.t. Araba á Vesturlöndum, og heildsöluverslun með demanta í New York og Amsterdam, sem einkum er stunduð af nokkuð þröngum hópi gyðinga.

<sup>14</sup> Fram að síðari heimsstyrjöldinni voru samsteypurnar í Japan kallaðar zaibatsu en í stríðslok var zaibatsu samsteypunum, sem voru fjórar, skipt upp að kröfu Bandaríkjamanna. Fljótlega eftir stríð urðu þó til nýjar samsteypur, keiretsu, sem að nokkru leyti voru byggðar á gömlu samsteypunum. Keiretsu samsteypurnar eru yfirleitt taldar sex.

<sup>15</sup> Sjá Douglas Ostrom *The Keiretsu System: Cracking or Crumbling?* Japan Economic Institute Report (2000) og Robert C. Feenstra, Gary Hamilton og Eun Mi Lim *Chaebols and Catastrophe: A New View of the Korean Business Groups and their Role in the Korean financial Crisis*, Asian Economic Papers, (2002). Sjá einnig kafla 4.6 í *Íslenskt viðskiptaumhverfi. Nefndarálit*. Rit 04-3 Iðnaðar- og viðskiptaráðuneyti (2004).

<sup>16</sup> Sjá Avner Greif *Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition*, American Economic Review, 83. árgangur, bls. 525-548 (1993) og Avner Greif *Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders*, Journal of Economic History, 49 árgangur, bls. 857-882 (1989).

þeirra sem tilheyrðu mjög ólíkum menningarheimum, t.d. Arabaheiminum annars vegar og þess sem nú er flokkað sem Vestur-Evrópa.<sup>17</sup>

Eitt af því sem einkenndi blómleg viðskipti maghrib kaupmannanna var umboðsmannakerfi. Það kom í veg fyrir að kaupmenn þyrftu sjálfir að fylgja vörum sínum á áfangastað eða sækja þær á upprunastað, sem hefði mjög takmarkað umsvif hvers kaupmanns í ljósi þess hve tímafrekar samgöngur voru. Margir óvissuþættir höfðu áhrif á hver viðskipti, vörur gátu verið mislengi að komast á áfangastað, komist þangað í misgóðu ásigkomulagi og markaðsverð sveiflaðist upp og niður. Það var því erfitt fyrir kaupmann að leggja mat á það hvort umboðsmaður hans hefði náð viðunandi niðurstöðu fyrir hönd kaupmannsins. Að sama skapi var veruleg freisting fyrir umboðsmann að skara eld að eigin köku frekar en að gæta fyrst og fremst hagsmuna fjarlægs kaupmanns.<sup>18</sup>

Maghrib kaupmönnum tókst að koma upp stofnunum sem tryggðu sómasamlega að umboðsmennirnir gættu hagsmuna kaupmannanna frekar en sjálfs síns. Með nokkurri einföldun má lýsa þessu þannig að þeir komu sér upp lokuðum félagsskap kaupmanna og umboðsmanna.<sup>19</sup> Þeir beindu viðskiptum sín á milli en réðu almennt ekki umboðsmenn utan félagskapparins. Vegna þess hve vel viðskiptin gengu var mjög ábatasamt að vera meðlimur.<sup>20</sup> Þeir skuldbundu sig jafnframt til að eiga ekki viðskipti við þá sem ekki höfðu reynst traustsins verðir, þannig að sá umboðsmaður sem sveik einn meðlim varð fyrir vikið útilokaður frá viðskiptum við aðra meðlimi. Á móti freistingu til að svíkja og hagnast með því mjög á viðskiptum líðandi stundar kom því hættan á því að verða af miklum framtíðarhagnaði.

Refsingin sem vofði yfir var því útskýfun úr félagsskapnum og þar með missir framtíðarviðskipta. Það er athyglisvert að félagsmenn áttu þess einnig oft kost að leita

---

<sup>17</sup> Arabar nota hugtakið Maghrib til að tákna Vesturlönd og þaðan er nafn kaupmannanna komið.

<sup>18</sup> Hagfræðingar kalla vanda af þessu tagi *umboðsvanda* (e. agency problem eða principal-agent problem) og hafa skrifað mikið um hann. Hér verður þó ekki reynt að rekja þau skrif.

<sup>19</sup> Kaupmenn voru umboðsmenn hver fyrir annan þannig að það voru engin almenn skil á milli kaupmanna og umboðsmanna nema í einstökum viðskiptum þar sem einn hafði stöðu umboðsgjafa og annar stöðu umboðsmanns.

<sup>20</sup> Röksemdafærslan nær nánast í hring. Viðskiptin gengu vel og voru ábatasöm vegna þess að reglur félagskapparins voru mjög hentugar til að liðka fyrir viðskiptum og allir fylgdu þeim. Hver og einn sá sér hag í að fylgja reglunum vegna þess hve ábatasöm viðskiptin voru. Vegna þess að hver og einn fylgdi reglunum og reglurnar voru góðar gengu viðskiptin vel.

til hefðbundinna dómstóla og reyna að beita þeim fyrir sig til að ná fram kröfum sínum á hendur umboðsmönnum sem hefðu svikið. Sú leið var hins vegar talin of torsótt og tímafrek.

Þótt maghrib kaupmennirnir hafi allir verið sömu trúar skiptu trúarleg gildi að því er virðist fremur litlu fyrir félagsskap þeirra. Í öðrum þjóðfélögum má hins vegar sjá miklu skýrari dæmi um það hvernig sameiginleg trú ýtir m.a. undir trúverðugleika í viðskiptum. Í þjóðfélögum þar sem réttarkerfi er óburðugt og megnar lítt að þvinga menn til góðrar hegðunar geta loforð eða hótanir trúarleiðtoga um umbun eða refsingu í næsta lífi fyrir hegðan í þessu lífi skipt miklu máli. Skilin á milli veraldlegra og andlegra stofnana eru raunar ekki alltaf mjög skörp. Hér er ekki tími til að fara nánar út í umfjöllun um samsþilar trúar og velgengni í viðskiptum.<sup>21</sup>

## 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.

Til að greina mikilvægi orðspors notast leikjafræðingar við endurtekna leiki, þ.e. skoða aðstæður þar sem sömu aðilar eiga samskipti hvað eftir annað. Flest viðskipti eru raunar þessarar náttúru. Sömu einstaklingarnir fara í sömu verslanirnar hvað eftir annað, starfsmaður selur sama atvinnurekanda vinnu sína stóran hluta starfsævinnar, ökumaður tryggir bifreið hjá sama tryggingarfélagi árum saman og svo mætti lengi telja. Við þessi skilyrði verður vonin um áframhaldandi viðskipti sterkur hvati til að standa við orð sín. Stundum eru þeir aðilar sem eiga í viðskiptum ekki endilega alltaf þeir sömu en orðsporið fylgir mönnum frá einum viðskiptum til annarra við það að viðskiptavinir þeirra tala saman.

---

<sup>21</sup> Áhugasömum er þó bent á að byrja á grundvallarriti Max Weber *The Protestant Ethic and the spirit of capitalism* sem fyrst kom út á ensku 1904 (síðan margoft endurútgefið). Sigurður Línadal gerir hugmyndum Weber um þetta nokkur skil í inngangi að bókinni *Mennt og máttur* sem Hið íslenska bókmenntafélag gaf út með þýðingu Helga Skúla Kjartanssonar á tveimur fyrirlestra Webers (1973).

Fræðileg greining leikjafræðinga leiðir alla jafna í ljós að í endurteknum leikjum hafa þátttakendur ríkari ástæðu til að koma vel fram hver við annan en í leikjum sem eingöngu eru leiknir einu sinni. Niðurstöður tilrauna eða athugana á raunveruleikanum renna jafnframt stoðum undir þetta.<sup>22</sup>

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. Það er grundvallarvandamál við rekstur vefs eins og 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.

Við slíkar aðstæður er alla jafna erfitt að koma á viðskiptum en eBay hefur beitt ýmsum aðferðum til þess og sú athyglisverðasta er einkunnakerfi. Að loknum viðskiptum gefur seljandi kaupanda einkunn og kaupandi seljanda einkunn og ummæli. Þessi einkunn myndar rafrænt orðspor beggja sem þeir sem íhuga að eiga við þá viðskipti síðar geta kynnt sér.<sup>23</sup> eBay fer raunar skrefi lengra því að einkunnirnar eru svo vegnar eftir því hve trúverðugir þeir þykja sem gefa þær og hve gagnleg einkunnagjöf þeirra hefur þótt til þessa. Þeir sem ekki hafa átt viðskipti áður á eBay eða eru með slæmt orðspor verða ótrúverðugir og eiga erfitt með að fá aðra til að skipta við sig.

## Ábyrgðir

eBay notar einnig aðrar aðferðir til að draga úr áhættu kaupenda og seljenda af því að skipta við ókunnuga, t.d. greiðslumiðlunarkerfið PayPal. Það á að draga úr líkum á því að seljandi afhendi ekki umsamda vöru eða kaupandi greiði ekki.

---

<sup>22</sup> Hér er ekki svigrúm til að gera tilraunum í leikjafræði skil en geta má þess að Vernon L. Smith hlaut Nóbelsverðlaun í hagfræði árið 2002 fyrir brautryðjandastarf sitt á því sviði.

<sup>23</sup> Sjá [http://pages.ebay.com/help/feedback/feedback\\_faqs.html](http://pages.ebay.com/help/feedback/feedback_faqs.html).

PayPal svipar því um sumt til bankaábyrgða sem m.a. eru notaðar í utanríkisviðskiptum. Þá ábyrgist banki greiðslu frá kaupanda (t.d. innflytjanda vöru) til seljanda. Seljandinn getur treyst því að hann fái greitt frá bankanum, hvort sem kaupandinn greiðir eða ekki, og kaupandinn þarf ekki að greiða án þess að hafa vissu fyrir því að varan verði afhent.

Krítarkort byggja að hluta á sömu hugmynd. Kaupmaður sem tekur á móti greiðslu með krítarkorti þarf ekki að þekkja handhafann og greiðslugetu hans. Það er nóg fyrir kaupmanninn að vera með samning við útgefanda kortsins sem ábyrgist greiðslu og treysta honum.

Meðmæli geta gegnt svipuðu hlutverki og þau eru vitaskuld notuð miklu víðar en á eBay. Ef við treystum meðmælanda sem hefur gefið einhverjum góð meðmæli þá höfum við ástæðu til að treysta þeim sem mælt er með. Sá sem mælir með leggur að nokkru marki orðspor sitt að veði, ef sá sem mælt er með stendur ekki undir meðmælunum þá verður í framtíðinni síður tekið mark á þeim sem mælti með honum.

### **Refsing samfélagsins**

Þeir sem svíkja og pretta á eBay eru vitaskuld að brjóta lög og geta átt yfir höfði sér refsingu og fjárkröfur vegna þess. Það er þó athyglisvert að hinn opinberi refsivöndur er ekki talinn duga til að tryggja heiðarleika þátttakenda heldur er settur upp annar og miklu smásmugulegri við hans hlið. Refsingin sem eBay getur beitt er ekki fangelsis sekt eða fívíti heldur útskúfun. Sá sem ekki reynist traustsins verður fær slæmt orðspor. Hann á sér í verstu tilfellum ekki viðreisnar von og fær engan til að skipta við sig. Þótt kerfi eBay sé um margt hugvitsamlegt er það í grunninn þó lítið frábrugðið því sem fyrnefndir maghrib kaupmenn beittu nær árpúsundi áður. Munurinn liggur helst í því að tölvutækni leyfir eBay að beita hótuninni um útskúfun kerfisbundið á miklu stærri hóp en áður var unnt, hóp fólks sem ekki þekkist, með miklum hraða og litlum kostnaði.

Utan eBay gilda svipuð lögmál þótt sjaldnast verði jafnkerfisbundnum aðferðum komið við. Kvartanir yfir slæmum viðskiptaháttum berast manna á milli, ef ekki í fjölmiðlum þá í saumaklúbbum og heita pottinum.

Lögregla og dómstólar eru í flestum tilfellum nokkuð svifasein fyrirbrigði, a.m.k. í samanburði við þann hraða sem einkennir nútíma viðskipti. Það tekur langan tíma að leita réttar síns fyrir dómi og alla jafna væri það mjög hamlandi fyrir viðskipti ef þess þyrfti oft. Lausnir í anda eBay eða maghrib kaupmannanna, sem ekki krefjast íhlutunar réttarkerfisins, en veita mönnum engu að síður hvata til að standa við gefin fyrirheit hafa því augljósa kosti.

### **Kostir þess að vera ótrúverðugur**

Þótt undarlegt megi virðast þá getur í sumum tilfellum verið kostur að þykja ótrúverðugur. Þetta verður best skýrt með dæmum. Gefum okkur t.d. að í landi einu vaði uppi skæruliðahópur sem aflar fjár með mannránnum. Þeir stunda það að ræna einhverjum fyrirmönnum og krefjast lausnargjalds, ella verði gíslinn tekinn af lífi. Stjórnvöldum er sá vandi á höndum að í hvert sinn sem einhverjum er rænt er freistandi að bjarga lífi hans með því að greiða lausnargjaldið. Það kann að bjarga lífi viðkomandi einstaklings en um leið ýtir það undir að fleirum verði rænt síðar.

Stjórnvöld kunna að reyna að koma í veg fyrir þetta með því að lýsa því yfir að þau muni aldrei semja við mannræningja. Vandinn er að sú stefna er ekki mjög trúverðug ef skæruliðarnir hafa ástæðu til að ætla að freistingin til að bjarga lífi tiltekins einstaklings muni veiga svo þungt að ekki verði í reynd staðið við yfirlýsinguna.

Þessu er hægt að bregðast við með því að gera stjórnvöld ótrúverðug sem viðsemjendur skæruliða. Einfaldasta leiðin er að semja um lausn einhvers gísls en svíkja svo samkomulagið, setja t.d. sprengju eða falsaða peninga í staðinn fyrir raunverulega peninga þar sem skila á lausnargjaldinu. Með því að svíkja svo að eftir verði tekið samkomulag um lausn tiltekins gísl verða stjórnvöld ótrúverðug sem viðsemjendur í álíka málum síðar. En um leið er þá yfirlýsingin um að ekki verði samið við mannræningja orðin trúverðugari en áður og það ætti að draga úr líkum á mannránnum í framtíðinni. Það er til lítills að stunda mannrán ef ekki er hægt að semja við neinn um lausnargjald.

Fleiri dæmi má nefna af svipuðum toga. Hugsum okkur t.d. bókasafn sem býr við það að fjölmargar bækur sem lánaðar hafa verið út hafa ekki skilað sér til baka.

Syndaselirnir vita upp á sig sökina en veigra sér við að birtast með bækurnar því að greiða þarf sekt fyrir að skila of seint. Í slíkum tilfellum hafa bókasöfn af og til verið með eins konar sakaruppgjöf, þ.e. auglýst að á tilteknu tímabili sé hægt að skila bókum sem hafa orðið innlyksa hjá lántakendum, án þess að þeir þurfi að greiða sekt. Þetta getur verið árangursríkt, í þeim skilningi að fjöldi bóka er skilað. Gallinn er sá að sakaruppgjöfin getur í framtíðinni latt þá til að skila sem trassað hafa skil. Það gæti jú hvarflað að þeim að bíða eftir næstu sakaruppgjöf frekar en að greiða sekt nú. Til að setja undir þann leka gæti bókasafnið tilkynnt að sakaruppgjöfin verði aldrei boðin aftur. Álitamál væri þó hve trúverðug slík yfirlýsing væri ef safnið getur ekki bundið hendur sínar með einhverjum hætti til að tryggja það.

Svipaða greiningu má gera á ýmsum öðrum sakaruppgjöfum. T.d. þegar þeir sem svikið hafa undan skatti eiga þess kost að gera upp sín mál án þess að vera beittir refsingu eða þegar ólöglegir innflytjendur fá leyfi til að búa löglega í viðkomandi landi. Í báðum tilfellum eru ákveðin skammtímavandamál leyst með sakaruppgjöf en hún getur gert vandann verri í framtíðinni ef yfirlýsing um að þetta verði ekki endurtekið þykir ótrúverðug.

### **Trúverðugleiki efnahagsstefnu**

Mun oftar reynir á trúverðugleika hins opinbera en við samninga við mannræningja og sakaruppgjöf. Ýmsir hagfræðingar hafa skoðað þessa trúverðugleika efnahagsstefnu hins opinbera og áhrif hans á efnahagslífið. Sem dæmi má nefna þá Finn E. Kydland og Edward C. Prescott, sem fengu Nóbelsverðlaunin í hagfræði árið 2004, fyrir rannsóknir sínar á áhrifum trúverðugleika efnahagsstefnu hins opinbera á hagsveiflur.<sup>24</sup> Meðal þess sem Kydland og Prescott hafa bent á er að ef stjórnvöld geta ekki bundið hendur sínar, þ.e. gefið trúverðugar yfirlýsingar um hegðan sína í framtíðinni, þá geta þau neyðst til að grípa til verri lausna en ef þau ættu þennan kost.

---

<sup>24</sup> Sjá Kydland, F. og E. Prescott, *Rules rather than discretion: The inconsistency of optimal plans*, *Journal of Political Economy*, 85. árgangur, bls. 473-490 (1977) og Kydland, F. og E. Prescott, *Time to build and aggregate fluctuations*, *Econometrica*, 50. árgangur, bls. 1345-1371 (1982).

Sem dæmi um þennan vanda má nefna land sem býr við mikla verðbólgu. Allir, þar á meðal stjórnvöld, vilja vinna bug á verðbólgunni en það gengur þó illa. Hér getur trúverðugleiki stjórnvalda eða öllu heldur skortur á honum verið stór hluti vandans. Ef stjórnvöld geta gefið trúverðugar yfirlýsingar um að þau muni halda verðbólgu í skefjum í framtíðinni og t.d. ekki grípa til seðlaprentunar til að standa undir opinberum útgjöldum eða fella gengi þá getur það eitt og sér slegið mjög á verðbólgu. Þá hafa launþegar t.d. ástæðu til að gera hóflegar kröfur um launahækkunar og almennt gildir að hægt er að semja til langs tíma um verð á vörum og þjónustu án þess að þurfa að gera ráð fyrir verulegum verðhækkunum á tímabilinu. Ef loforðum hins opinbera er hins vegar ekki treyst er allt eins víst að launþegar geri kröfu um mikla hækkun launa, til að verja kaupmátt sinn, og að atvinnurekendur verði við kröfunum því að þeir treysta því að verðbólgan muni gera þeim kleift að hækka verð á sínum afurðum til að standa undir kostnaðinum. Fari svo á vinnumarkaði er allt eins víst að verðbólga verði þegar upp er staðið meiri en stjórnvöld hétu og hrakspár þeirra sem töldu yfirlýsingar stjórnvalda ótrúverðugar ganga eftir. Úr þessu verður svo víthringur sem erfitt er að brjótask út úr eins og við Íslendingar þekkjum vel af biturri reynslu.<sup>25</sup>

## **Staðan á Íslandi nú**

Íslendingar raða sér ótvírætt í hóp þeirra þjóða sem hafa skilvirkast efnahagslíf<sup>26</sup> og það eitt og sér bendir sterklega til þess að þær stofnanir sem við höfum komið okkur upp flækist ekki um of fyrir efnahagslífinu.<sup>27</sup> Trúverðugleiki er yfirleitt ekki mældur einn og sér en ýmis tengd fyrirbrigði er reynt að mæla. Þannig er t.d. áhugavert að sjá stöðu Íslands hvað spillingu varðar. Ísland var árið 2004 í 3.-4. sæti á lista stofnunarinnar Transparency International þar sem ríkjum er raðað eftir því hvort

---

<sup>25</sup> Það er áhugavert að skoða hvernig Íslendingum tókst að brjótask út úr víthring vixlhækkana kauplags og verðlags og þátt hinna svokölluðu þjóðarsáttarsamninga í því en það verður ekki gert hér.

<sup>26</sup> Við röðum okkur alla jafna í hóp tíu til tuttugu auðugusta ríkja heims, mælt t.d. með þjóðarframleiðslu á mann. Hvar við lendum í þessum hópi fer eftir því hvaða tímabil er skoðað og hvaða aðferðum beitt, t.d. hvort leiðrétt er fyrir mun á verðlagi, en hvernig sem reiknað er lendum við ofarlega. Það er nokkur einföldun að draga ályktanir um skilvirkni út frá tölum um t.d. þjóðarframleiðslu en hér verður ekki farið nánar út í þau vandamál sem þarf að leysa til að meta skilvirkni efnahagslífsins sem slíka.

<sup>27</sup> Íslendingar lentu í 10. sæti á lista World Economic Forum yfir samkeppnishæfustu hagkerfi heims árið 2004, árið áður var Ísland í 8. sæti. Sjá frétt Morgunblaðsins 13. október 2004 *Ísland lækkar á lista yfir samkeppnishæfustu hagkerfin* og heimasíðu World Economic Forum: <http://www.weforum.org/site/homepublic.nsf/Content/Global+Competitiveness+Programme%5CGlobal+Competitiveness+Report>

spilling sé talin þrífast innan þeirra eða ekki. Árið áður taldi stofnunin Ísland vera næst óspilltasta ríki á eftir Finnlandi en árið 2004 var Nýja-Sjáland í 2. sæti og Danmörk jöfn Íslandi.<sup>28</sup>

Reynt hefur verið að meta fyrrnefndan félagsauð á Íslandi. Í rannsókn Knack og Keefer frá 1997 á efnahagslegum áhrifum félagsauðs var Ísland eitt 29 hagkerfa sem skoðuð voru.<sup>29</sup> Knack og Keefer notuðu ýmsa mælikvarða. Tveir þeirra byggðu á skoðanakönnun og aðrir tveir á þátttöku í tvenns konar félögum, annars vegar þeim sem Knack og Keefer þótti ólíklegt að fólk tæki þátt í vegna vonar um efnahagslegsánvinning (P félög í anda Putnam hjá Knack og Keefer) og hins vegar félög eins og t.d. fagfélög, verkalýðsfélög, stjórnmalaflokkar sem fólk kann að taka þátt í vegna vonar um efnahagslegan ávinning (O félög í anda Mancur Olson<sup>30</sup> hjá Knack og Keefer). Knack og Keefer leiða rök að því að mikil þátttaka í P-félögum ætti að vera merki um mikinn félagslegan auð en mikil þátttaka í O-félögum skaðleg því að tilgangur þeirra væri að verulegu leyti rentusókn.

Auk þess skoðuðu Knack og Keefer hve vel menn treysta hinu opinbera (Íslendingar lentu ofarlega á þann mælikvarða) og hve einsleit þjóðin er hvað skiptingu í kynþætti varðar (þar lentu Íslendingar í efsta sæti ásamt Suður-Kóreu með fullt hús).

Íslendingar lenda rétt fyrir ofan miðjan hóp þegar spurt er „er hægt að treysta flestu fólki?“ en fyrsti mælikvarði Knack og Keefer byggði á svörum við þeirri spurningu. 41,6% Íslendinga svöruðu því jákvætt en Norðmenn fengu hæsta einkunn á þennan mælikvarða, með 61,2%. Íslendingar lentu nokkuð ofar þegar spurt var hvort menn teldu réttlæt看legt að svindla með því að þiggja bætur frá hinu opinbera þótt menn hefðu ekki rétt á því, borga ekki fargjald í almenningsfarartækjum, svíkja undan skatti, halda fé sem menn hefðu fundið eða stinga af frá árekstri við mannlausan bíl. Íslendingar svöruðu því sem sagt nokkuð oft að slík hegðan væri ekki réttlæt看leg.

---

<sup>28</sup> Sjá frétt Morgunblaðsins frá 20. október 2004, *Ísland í hópi óspilltustu ríkja heims* og heimasíðu Transparency International <http://www.transparency.org/cpi/2004/cpi2004.en.html#cpi2004>.

<sup>29</sup> Stephen Knack og Philip Keefer *Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation*, *The Quarterly Journal of Economics*, 112. árgangur, bls. 1251-1288 (1997).

<sup>30</sup> Knack og Keefer byggja O-flokkinn á hugmyndum sem þeir telja að Mancur Olson hafi sett fram í bók sinni *The rise and decline of Nations* (1982).

Íslendingar skera sig hins vegar úr þegar kemur að þátttöku í ýmsum félögum. Íslendingar eru með næstmestu þátttöku í P-félögum (sem ætti að vera jákvætt fyrir félagsauð) en mestu þátttöku í O-félögum (sem ætti að vera neikvætt), raunar miklu meiri en allar aðrar þjóðir að félögum okkar á hinum Norðurlöndunum undanskyldum. Það er vissulega umhugsunarefni en skýringin á því hve hátt hlutfall Norðurlandabúa er í slíkum félögum liggur væntanlega a.m.k. að hluta í almennri þátttöku í verkalýðsfélögum.

Knack og Keefer reyna ekki að steypa öllum þessum mælikvörðum saman í einn en fljótt á litið virðist óhætt að fullyrða að Íslendingar myndu lenda mjög ofarlega skv. slíkum samsettum mælikvarða, nema þátttaka í O-félögum væri talin vega mjög þungt.

Ekki er neinum haldgóðum mælikvörðum til að dreifa til að bera saman Ísland nútímans og fortíðarinnar hvað félagsauð 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.

Efnahagslífinu var skipt upp að nokkru leyti eftir flokkslínunum, t.d. í samvinnufélög (Framsókn) og önnur fyrirtæki (Sjálfstæðisflokkur) og hinir flokkarnir tveir (Alþýðuflokkur og Alþýðubandalag og forverar þess) tengdust verkalýðshreyfingunni og börðust um yfirráð þar. Frægust er skiptingin á olíumarkaðinum þar sem Framsóknarmenn skiptu að sögn við Essó, Sjálfstæðismenn við Skeljung og kratar við Olís (Alþýðubandalagsmenn hafa væntanlega verið á reiðhjólum, gengið eða farið með almenningsfarartækjum).

Það 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 eins og fyrr greinir 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.

Að því marki sem þetta kerfi pólitísku flokkadráttar í efnahagslífinu á Íslandi er hrúnið virðist a.m.k. óhætt að fullyrða að félagsauður Íslendinga hefur vaxið á undanförunum og annar auður væntanlega með honum.