

Promotie

Denkt u, in het algemeen, dat de meeste mensen te vertrouwen zijn, of dat je niet voorzichtig genoeg kunt zijn in de omgang met anderen? Deze surveyvraag wordt wereldwijd regelmatig aan duizenden mensen tegelijk gesteld. Het antwoord erop geeft aan hoeveel vertrouwen individuen hebben in de neiging van de anonieme medemens om wederkerig te handelen. Binnen de economische wetenschap wordt dit vertrouwen vaak buiten beschouwing gelaten: de mens zou enkel handelen om het eigen 'nut' te maximaliseren en is alleen in dit eigenbelang geïnteresseerd. Interpersoonlijk vertrouwen heeft daarmee simpelweg geen functie voor het beschrijven van economische interacties, omdat het (in theorie) niet leidt tot betere of efficiëntere economische uitkomsten. Dit proefschrift omvat vier studies waarbij deze aanname echter niet opgaat. Sterker nog, ze laten zien dat vertrouwen op verschillende niveaus een grote economische impact heeft. Daarnaast laat het proefschrift *hoe* dit economische effect tot stand komt. In de eerste studie wordt gesteld dat individuen die behulpzame en niet behulpzame mensen beter van elkaar kunnen onderscheiden, een hoger algemeen vertrouwen hebben. Tevens hebben zij een kleinere kans om economisch 'misbruikt' te worden, omdat zij zich beter weten te conformeren aan andere coöperatief ingestelde individuen. Dit laatste is, in theorie, inzichtelijk te maken door naar verschillen in de economische prestaties van individuen te kijken. Deze stelling wordt in het proefschrift onderzocht door inkomensverschillen te vergelijken met vertrouwensverschillen voor een panel van Duitse individuen. De studie laat zien dat mensen met een 'hoog' vertrouwen significant meer per jaar en per uur verdienen dan mensen met een 'laag' vertrouwen. Daarnaast is er een significant en positief verschil van zes tot negen procent tussen het inkomen van mensen die van 'laag' naar 'hoog' vertrouwen veranderen over de tijd.

In de tweede studie, uitgevoerd samen met Martijn Burger, ligt de focus op de verschillen in directe buitenlandse investeringen (DBI) tussen regio's in Europa. Wanneer multinationals investeren in het buitenland, dienen zij rekening te houden met kosten die voortvloeien uit het feit dat er sociale, politieke en organisatorische verschillen zijn tussen het land van herkomst en het investeringsland. Voorbeelden van dit soort 'onzichtbare' kosten zijn het betalen van smeergeld, of de kosten die gemaakt moeten worden voor het introduceren van een managementstijl die beter past bij een lokale cultuur. Dit buitenlandse nadeel vormt een bedreiging voor de winstgevendheid van een multinational. In deze studie wordt gesteld dat multinationals dit nadeel meewegen in hun locatiekeuze. Om dit te onderzoeken wordt gekeken of regio's met meer vertrouwen beter zijn in het minimaliseren of vermijden van dit nadeel, en daardoor meer DBI aantrekken. Het algemeen vertrouwen per regio wordt gebruikt als een indicator hiervoor. Een empirische analyse van DBI laat zien dat Europese regio's waar individuen een hoger algemeen vertrouwen hebben, significant meer multinationals aantrekken. Het buitenlandse nadeel is geopera-



RUBEN DE BLIEK

Onderzoeker aan de Erasmus
Universiteit Rotterdam

ionaliseerd door middel van het nemen van de geografische, institutionele en genetische afstand tussen het land van herkomst en het investeringsland. Bedrijven met een hoger risico op een buitenlands nadeel kiezen inderdaad vaker voor een locatie met een hoog interpersoonlijk vertrouwen dan bedrijven waarvoor dit nadeel niet geldt.

In de derde studie wordt vertrouwen bestudeerd vanuit het productiviteitsmodel van Solow. Het percentage individuen met hoog vertrouwen per land wordt gerelateerd aan de verschillen in productiviteit tussen landen, alsmede aan de groei van de productiviteit binnen een land. Gemiddeld genomen hebben landen met een hoog vertrouwen een hoger productiviteitsniveau. Eenzelfde posi-

tief effect wordt gevonden voor de productiviteitsgroei in de laatste twintig jaar: een groei van het algemene vertrouwen gaat samen met de groei van de productiviteit binnen een land. Echter, dit verband is alleen significant voor OESO-landen. Dit suggereert dat de economische impact van vertrouwen afhankelijk is van specifieke kenmerken die enkel aanwezig zijn in relatief ontwikkelde landen.

In de laatste studie wordt een van deze kenmerken onderzocht, te weten absorptiecapaciteit: de capaciteit van een land om nieuwe kennis om te zetten in technologische ontwikkeling en economische groei. In de studie wordt eerst theoretisch aangetoond dat de technologische ontwikkeling van een land, alsmede de ontwikkeling van algemeen vertrouwen, padafhankelijk is. Vertrouwen zorgt ervoor dat landen menselijk kapitaal, zoals opgedaan in formele scholing, efficiënter omzetten in nieuwe technologische ontwikkelingen, zoals patenten en wetenschappelijke inzichten. Tegelijkertijd zorgt deze verhoogde technologische ontwikkeling ervoor dat er een hogere 'vraag' naar vertrouwen ontstaat, omdat vertrouwen de volgende stap in de technologische ontwikkeling mogelijk maakt. Een cross-sectionele regressieanalyse bevestigt beide verbanden: vertrouwen vormt niet alleen de basis voor technologische ontwikkeling, maar groeit proportioneel mee met de technologische capaciteiten van een land. Daarnaast wordt het gemiddelde inkomen per hoofd van de bevolking gebruikt om te laten zien dat het macro-economische effect van vertrouwen geheel via de technologische ontwikkeling van een land loopt.

Uit de resultaten van de vier studies blijkt dat vertrouwen een grote economische impact heeft. Op individueel, regionaal of landelijk niveau: vertrouwen doet ertoe. Sterker nog, de economische impact is hierop terug te voeren, want vertrouwen veroorzaakt economische groei en ontwikkeling. Sinds de kredietcrisis in 2008 is de wetenschappelijke én maatschappelijke discussie over de grondslag van het economisch handelen van individuen in een stroomversnelling gekomen. Met dit proefschrift wordt beoogd hieraan een waardevolle bijdrage te leveren.

LITERATUUR

Bliek, R. de (2015) *Empirical studies on the economic impact of trust*. Proefschrift. Rotterdam: Erasmus Universiteit Rotterdam.