



LUNDS UNIVERSITET
Ekonomihögskolan

Delningsekonomi och tillit

- Är tillit en förutsättning för delningsekonomin

Kandidatuppsats i Nationalekonomi

NEKH01

Författare: Adam Kylberg

Handledare: Andreas Bergh

VT-15

Abstract

Delningsekonomi är ett relativt nytt fenomen som har dykt upp under 2000-talet.

Delningsekonomin går ut på att individer delar ägandeskap genom att låna ut i stort sett vad som helst när det gäller olika produkter eller tjänster, till skillnad från när produkter eller tjänster ägdes och utnyttjades av den enskilde. Det finns idag många olika företag inom detta område, där några av de mest välkända är företag som Airbnb, Couchsurfing och HomeAway - som alla inriktar sig på att erbjuda sovplatser i olika former.

En förutsättning för att delningsekonomin ska fungera är att man har tillit till sina medmänniskor. Finns inte denna tillit, det vill säga att man inte litar på andra människor, saknas förmodligen också viljan eller tanken om att hyra ut ett rum i den egna lägenheten till eller för den delen hyra ett rum av en främling. HomeAway är ett företag som via sin hemsida låter personer lägga ut rum i eller hela bostäder till uthyrning, dels genom att de som vill hyra ut sina bostäder betalar för att HomeAway ska visa annonserna på hemsidan och dels för att ta betalt per uthyrning av bostaden.

I denna uppsats kommer de teorier som finns om tillit redovisas för att på så sätt försöka förklara hur delningsekonomin fungerar utifrån ett tillitsperspektiv, därefter kommer jag med statistisk analys försöka visa på tillitens betydelse för delningsekonomin. Detta genom att undersöka data på tillit till medmänniskor och antalet HomeAway i 78 olika länder.

1. Introduktion.....	1
1.1. Bakgrund.....	1
1.2. Syfte och frågeställning.....	2
1.3. Metod.....	2
1.4. Avgränsningar.....	4
1.5. Huvudresultat.....	4
1.6. Disposition.....	5
2. Teori.....	5
2.1. Delningsekonomi.....	5
2.1.1. HomeAway.....	9
2.2. Tillit.....	10
3. Empirisk undersökning.....	11
3.1 Regressionsmodellen.....	12
3.2. Val av variabler.....	12
3.3. Modellens svagheter.....	13
4. Resultat.....	14
4.1 Genomsnittlig tillit.....	14
4.2. Befolkningstäthet.....	14
4.3. BNP per capita.....	15
4.4. Mord per 100000 invånare.....	15
4.5. Internetanvändare.....	15
4.6. Genomsnittlig tillit och BNP per capita.....	16
4.7. Känslighetsanalys.....	17
4.7.1 Kroatien.....	17
4.7.2 Jämförelse WVS-snitt vs. WVS senaste vågen.....	18
5. Diskussion.....	19
6. Slutsats.....	22
7. Förslag till vidare forskning.....	22
8. Referenser.....	23
9. Appendix.....	26

1. Introduktion

1.1. Bakgrund

Tack vare internet kan människor lättare komma i kontakt med varandra. Detta har lett till att konsumtionsmönstret ändrats och idag kan man istället för att köpa en vara för att endast använda den ett fåtal gånger istället vända sig till diverse hemsidor där folk lägger upp produkter de inte använder hela tiden för uthyrning till andra under en kortare period, man kan även köpa begagnade produkter istället för att köpa nytt. Man kan i delningsekonomin få tag i alla möjliga varor, behöver man en bil under någon timme i veckan för att storhandla kan man vända sig till ZipCar istället för till mer traditionella uthyrningsfirmor. Ska man på en stor konferens är kanske samtliga hotellrum i staden redan uppbokade. Då kan en lösning vara att vända sig till företag som Airbnb eller HomeAway där privatpersoner lägger upp annonser för sina bostäder de önskar hyra ut (Botsman & Rogers s. xiv). De kan vara allt från ett rum i en lägenhet till ett helt slott. Även för de som skall på semesterresor kan det vara ett lätt och billigare alternativ att vända sig till denna typ av hemsidor.

Ytterligare ett exempel på delningsekonomi är att även tjänster kan erbjudas. Till exempel om man köpt en garderob på Ikea och man inte vill eller kan sätta ihop den själv så finns möjligheten att vända sig till någon som gör detta mot en liten betalning, genom TaskRabbit kan man för runt 50 dollar per timme få sina IKEA möbler ihopsatta (TaskRabbit, 2015). Delningsekonomin innebär en massa nya möjligheter och är inte bara något som kan vara till fördel för privatpersoner, utan att vi till en större grad börjar sälja och köpa begagnade varor innebär en mindre påfrestning för miljön då det sparar in på resurser som används vid tillverkning av varor.

För att exemplen ovan skall fungera måste människor lita på varandra. Om du inte litar på andra kommer du heller inte hyra ut ett rum i din egen lägenhet eller hyra ett rum i någon annans lägenhet. Tillit till andra människor borde alltså vara en nyckelfaktor för att

delningsekonomin ska fungera och det är något som jag ska undersöka i denna uppsats.

1.2. Syfte och frågeställning

Syftet med den här uppsatsen är att visa på att tillit är en viktig faktor för att delningsekonomin ska fungera. Frågan som ställs är om tillit är en viktig faktor för delningsekonomin. I uppsatsen undersöker jag om svaren på tillit i World Value Survey korrelerar med antalet HomeAway som finns och antagandet lyder:

I länder med högre tillit finns det mer HomeAway per 100000 invånare än vad det finns i länder där tilliten till medmänniskor är lägre.

Ett antal andra faktorer undersöks för att se om de också har en inverkan på delningsekonomi, därför testas även:

- BNP per capita, som antas ha en positiv effekt på antalet HomeAway
- Befolkningstäthet, mer folk på mindre yta borde resultera i minskade möjligheter att hyra ut då man inte har något utrymme över
- antalet internetanvändare, mer eller mindre allt i delningsekonomin sker över internet, så antalet internetanvändare borde ha en positiv effekt på antalet HomeAway
- antalet mord som sker per 100000 invånare, mer osäkerhet borde leda till att människor inte är villiga att ta risker och därmed antas det ha en negativ effekt på antalet HomeAway

1.3. Metod

Uppsatsen består av två delar. I den första delen kommer de teoretiska grunderna för delningsekonomi förklarade, hur den fungerar och varför. Även tillit kommer beskrivas ur

ett teoretiskt perspektiv för att försöka förklara varför den är en viktig faktor för att delningsekonomi ska fungera i praktiken.

I den andra delen försöker jag statistiskt visa att tillit är en viktig faktor för delningsekonomien genom att använda data på tillit från WVS. Denna utgör ett genomsnitt av de svar kring tillit som WVS genom survey- frågor har ställt i olika vågor av datainsamling under åren 1981-2014 (WVS, 2014).

För att mäta om tillit har betydelse för delningsekonomien används HomeAway, ett företag som på sin hemsida låter privatpersoner lägga ut annonser på objekt de vill hyra ut. Till en början var det tänkt att använda Airbnb, ett liknande företag som HomeAway och det företag som jag kände till sen tidigare. Tyvärr får man på deras hemsida inte upp exakt hur många Airbnb som finns i specifika länder, utan man får enbart upp 1000 träffar av 1000+ träffar (Airbnb, 2015). På så vis gick det inte att få kännedom om hur många Airbnb det fanns i länder som hade fler än 1000. Därför valde jag att enbart utgå från HomeAway och deras hemsida där man kunde få reda på exakt hur många objekt som finns till uthyrning i varje land.

Från WVS finns data på tillit från 78 länder, där man frågat individer om de känner att man kan lita på de flesta människorna. För dessa 78 länder har det sedan räknats ut hur många HomeAway per 100000 invånare som finns. Att jag valde att köra med per 100000 istället för per capita är för att koefficienten blev väldigt låg när man körde regressionerna med HomeAway per capita. Därefter har en regressionsanalys genomförts med HomeAway per 100000 invånare som beroende variabel och tillit som den oberoende variabeln. Även ett antal ytterligare variabler testas för att se om även de har en effekt på antalet HomeAway som finns per 100000 invånare. En regressionsmodell testas också med HomeAway per 100000 invånare som beroende variabel och med genomsnittlig tillit och BNP per capita som oberoende variabler. Regressionen känslighetsanalyseras även genom att byta ut den oberoende variabeln byggd på genomsnittet på tillit från WVS fyra

datainsamlingsvågor mot data från enbart den senaste datainsamlingen. I avsnittet känslighetsanalys behandlas även Kroatien som visade sig vara en outlier och resultatet av regressionen med och utan Kroatien jämförs.

1.4. Avgränsningar

Jag hittade i mina undersökningar även data på tillit från två andra undersökningar, en från 2007 som var gjord av GESIS - Leibniz Institute for the Social Sciences och en från 2012 som var gjord av European Social Survey (ESS). Anledningen till att jag valde att inte ta med data från dessa två undersökningar var för att de tillfrågade fick gradera hur mycket de litade på andra människor, till skillnad från i WVS-undersökningen där de enbart fick frågan om man kan lita på de flesta. I GESIS fick de tillfrågade välja mellan litar inte alls, litar lite, litar ganska mycket och litar helt på andra människor. I ESS så fick de tillfrågade svara på en skala mellan 0 och 10 där 0 stod för att inte lita på någon överhuvudtaget och 10 för litar helt på andra människor. I och med att de fick gradera hur mycket de litade på andra människor ansåg jag att det var svårt att sätta en gräns för när människor litade/inte litade på varandra och därför beslutade jag mig för att enbart använda data från WVS.

1.5. Huvudresultat

Huvudresultatet i den statistiska analysen visar att tillit har en positiv effekt på antalet HomeAway, vilket bekräftar att tillit till medmänniskor är en viktig faktor för att delningsekonomin ska fungera. Men när BNP per capita lades till i modellen visade det sig att tillit indirekt förklarade en del av delningsekonomin när BNP per capita kontrollerades för. Det förefaller mer som om tillit bidrar till hög BNP per capita, som i sin tur förklarar mycket av delningsekonomin.

1.6. Disposition

I uppsatsen första avsnitt introducerar jag ämnet för att läsaren redan inledningsvis ska få en bild av vad det är. Därefter går jag igenom uppsatsens syfte och frågeställningar för att sedan beskriva hur jag genomfört arbetet och de avgränsningar jag gjort i mitt arbete och varför.

I den andra delen presenteras delningsekonomi och hur HomeAway fungerar, för att sedan förklara den teori om tillit som är lämplig när man ska analysera delningsekonomi i allmänhet och HomeAway i synnerhet.

I den tredje delen som utgör den statistiska delen presenterar jag hur jag arbetat och de variabler jag använt mig av och varför jag just valt de variabler.

I den fjärde delen diskuterar jag mina resultat och i den femte delen kommer jag att knyta dem till teorin om tillit och delningsekonomin och därigenom komma fram till min slutsats och om det eventuellt finns några brister i min uppsats som skulle följas upp i framtiden och även förslag till framtida forskning gällande ämnet presenteras.

2. Teori

2.1. Delningsekonomi

Enligt Botsman och Rogers (2011) finns det fyra grundläggande principer som är viktiga för att delningsekonomin ska fungera. Den första är "*critical mass*", som innebär att för att personer ska vända sig till hemsidor för att tillgodose sina behov måste det finnas tillräckligt många varor tillgängliga. Det motsatta gäller för den säljande parten för att det ska vara lönt att erbjuda sina varor eller tjänster måste det finnas tillräckligt många potentiella. För att t.ex. HomeAway ska fungera så måste ett visst antal personer lägga upp annonser samtidigt som ett visst antal personer svarar på annonserna. Är det för få

personer som använder sig av HomeAway så kommer potentiella nya personer kanske vända sig till någon liknande sida eller rentav boka ett vanligt hotell när de ska ut och resa. Detsamma gäller för potentiella uthyrare, om inte tillräckligt många väljer att hyra genom HomeAway så kommer personer välja att annonsera hos konkurrenter till HomeAway eller inte alls för att det tar för mycket tid att skapa annonserna och därmed inte blir lönsamt.

En annan anledning till att kritisk massa är viktigt för delningsekonomin är att människor har en primitiv instinkt att i de flesta fall vilja vara som andra människor, man vill känna att man tillhör en grupp. Ju fler som deltar i delningsekonomin desto mer socialt accepterat blir det, för att ta det steget måste de tidiga deltagarna vara tillräckligt många för att visa övriga att det är något som de också borde prova på (Botsman & Rogers, 2011, s. 82), det blir alltså en grupptryckseffekt om tillräckligt många deltar i delningsekonomin.

Den andra principen ”*idling capacity*”, innebär att det finns produkter som ägs av enskilda individer men som också finns tillgängliga för att andra ska kunna hyra dem. Detta kan exemplifieras med alla de ägodelar som människor har men som endast används vid ett fåtal tillfällen, som en häcksax, som till en stor del oftast ligger oanvänd i förrådet. Kan människor istället komma i kontakt med varandra och låna olika föremål av varandra behöver man inte längre köpa varor för att använda dessa enbart ett fåtal gånger. Vilket inte enbart är bra för den egna ekonomin utan är även bra ur en miljömässig synvinkel (Botsman & Rogers 2011 s. 11).

Det gäller förstås att ett tillräckligt stort antal produkter finns tillgängliga för andra att hyra för att det ska fungera, det måste finnas tillräckligt många uthyrare som det finns folk som vill hyra, annars fallerar hela idén om delningsekonomi

Tidigare har vi människor utnyttjat vår frihet till rätten att äga och decennierna efter andra

världskriget utvecklades något som Botsman & Rodgers benämner hyper-konsumtion där ägandeskapet var en del av människors identitet och ett sätt för personer att visa sin frihet. Men det hade sitt ursprung redan under tiden kring första världskriget då det började bli mer allmänt känt att sjukdomar kunde spridas när man delade saker med varandra. På den tiden var det vanligt att människor drack från offentliga fontäner med en gemensam kopp som aldrig byttes ut och det var under denna tid som engångs muggar i plast började användas mer flitigt (Botsman & Rogers, 2011, s. 7).

Den tredje principen som Botsman & Rodgers tar upp är ”Belief in the commons”. Under de senaste århundradena privatiserades mycket som tidigare hade varit tillgängligt för allmänheten. Det argument som användes flitigast för att motivera privatisering var att om allmänheten delade resurser överanvändes de, genom t.ex. överanvändning av betesmark.

Men det har ändrats när internet introducerades för allmänheten. Med internet har vi börjat dela saker med varandra igen, kunskap delar vi på gott och ont via Wikipedia och liknande sidor (Botsman & Rogers, 2011 s. 88-90). Det finns numera även hemsidor där man kan dela mark med varandra, sidan Landshare.net som finns i Storbritannien, Australien och Kanada, låter människor med tillgång till mark lista delar av sin mark så att någon annan får hyra den och odla det de känner för att odla. Vi har alltså gått tillbaka till att mark kan användas av allmänheten igen, i alla fall till en viss grad.

Den sista principen som Botsman & Rogers (2011) tar upp är just tillit till främlingar. Beroende på vilken typ av delningsekonomi det gäller måste man till en viss grad lita på främlingar. I delningsekonomin har många mellanhänder skurits bort, mellanhänder som tidigare till en viss grad var en säkerhet för kunderna, men även gjorde så att köparen behövde betala ett högre pris än vad hen skulle göra utan mellanhand. Men de marknadsplatser som finns i delningsekonomin är decentraliserade och transparenta och byggda på tillit mellan främlingar.

Om man deltar i ett samåkningsprogram måste man lita på att den andra personen är pålitlig och inte har onda avsikter, på t.ex. sidor som eBay måste man lita på att den person som man köper av, inte säljer en produkt som är dålig, trasig eller rentav inte existerar.

Att hyra ut sitt hus eller byta hus med en annan husägare är inget nytt fenomen, redan på 1950-talet kom amerikanen David Ostroff och den brittiska kvinnan Jan Snyder oberoende av varandra på samma idé, att byta hus med sina vänner under semestertider. När de två senare träffades insåg de att deras gemensamma idé kunde genomföras i ett större perspektiv än vad de själva tidigare insett och tillsammans startade de HomeLink International (Forno & Garibaldi, 2015).

En fördel med delningsekonomin är att mellanhänderna försvinner, transaktionskostnader sjunker och teknologin har gjort att det kan göras mer effektivt och till en mycket större skala en tidigare. Förespråkare för delningsekonomin menar att tillgången till produkter vinner över ägandeskapet. 2013 var enbart marknaden för uthyrning av bostäder värd 26 miljarder dollar (The Economist, 2013).

Som uthyrare finns det pengar att tjäna, Airbnb värdar i San Fransisco hyr i genomsnitt ut sina bostäder 58 nätter om året och tjänar 9300 dollar på det. Bilägare som hyr ut sina bilar på RelayRides tjänar i snitt 250 dollar i månaden, medan de som hyr betalar mindre än vad de skulle gjort om de köpt en bil alternativt hyrt den hos en traditionell biluthyrare.

Det är inte bara en ekonomisk vinning för de inblandade utan det har en positiv inverkan på miljön, hyr man en bil istället för att köpa en innebär det mindre bilar på gatorna och till följd av det mindre resurser som används i tillverkningen av bilarna(The Economist, 2013).

2.1.1. HomeAway

HomeAway grundades i Austin, Texas i juni 2006 av Brian Sharples och Carl Sheperd, idén var enkel, att personer kunde hyra ut sina fastigheter eller bara ett rum till personer som behövde ha en plats att bo när de är på resande fot. I dag har HomeAway mer än en miljon listade uthyrningar i mer än 190 länder världen över (HomeAway, 2015).

Som uthyrare kan man välja på tre alternativ när man hyr ut. Man kan dels betala 349 dollar årligen för att ens objekt ska visas på HomeAways hemsida, om man väljer detta alternativet så tar HomeAway inget extra när objekt hyrs ut. Det andra alternativet är att man inte betalar någon fast avgift för att det man hyr ut visas på hemsidan men att HomeAway istället tar 10 procent i avgift per bokning. Det sista alternativet är att låta ”HomeAway-professional” göra allt arbete med annonsen, man betalar då ingen fast avgift utan HomeAway tar då 13 procent per bokningen istället för de 10 procent om man gör annonsen själv (HomeAway, 2015) Enligt uppgift från hemsidan kan varje annons som ligger ute nå uppemot 65 miljoner personer varje månad och de beskriver sig själva som den främsta semester-uthyrningsmarknadsplatsen i världen.

Om man är på resande fot så är HomeAway ett billigare alternativ än att bo på hotell. Enligt HomeAway ligger deras priser mellan 50-80 procent lägre än ett genomsnittligt hotellrum samtidigt som deras uthyrningsobjekt i snitt är 172 kvadratmeter stora - alltså betydligt större än ett hotellrum. På hemsidan kan man även betygsätta boendet och uthyraren på en skala mellan ett och fem. Man kan även skriva en recension så att potentiella gäster kan få en uppfattning om de boende de är intresserade av och på så sätt lättare kan välja något som passar. Värddar kan även skriva recensioner om gäster så andra värddar kan få reda på om gästen har misskött sig eller på något annat sätt kan vara olämplig som gäst (HomeAway, 2015). HomeAway är värderat till nästan 3 miljarder dollar och siktar ännu högre i framtiden (Lashinsky, 2015)

2.2. Tillit

Vare sig man hyr ut sin bostad till en främling, börjar samåka med någon okänd person eller på något annat sätt deltar i aktiviteter där man utsätter sig för en risk att bli utnyttjad eller lurad kräver att man har tillit till sina medmänniskor. Nationalencyklopedin (2015) definierar tillit på följande sätt:

”övertygelse om (ngns) trovärdighet eller goda avsikter i förh. till personen i fråga”

En fråga som ofta ställts är varför samarbete inträffar i vissa sammanhang men inte i andra (Hirschleifer, 1999 s. 73). Samarbete ur delningsekonomins synvinkel kan te sig på olika sätt, men gällande uthyrning av bostäder kan både uthyrare och den som hyr ut tjäna på ett sådant samarbete. Uthyrare som använt sig av Airbnb, har hört av sig till företaget och tackat dem för att de i stort sett kunnat försörja sig på att vara Airbnb värd efter att ha förlorat sina jobb under den finansiella krisen (Botsman & Rogers, 2011 s. xii). Även om man fortfarande har kvar sitt jobb kan man tjäna extra pengar på att hyra ut ett rum som stor tomt i bostaden.

Det finns alltid en risk att blir utnyttjad och en osäkerhet gällande kvaliteten på varan eller tjänsten som man köper. Den som säljer har oftast en rätt god uppfattning om vilken kvalitén varan eller tjänsten håller. Säljer man t.ex. sin bil har man som ägare (om man är ärlig) oftast en bra uppfattning om bilens skick. Som köpare är det svårare om inte rentav omöjligt att veta hur bra bilen egentligen är förrän man kört den ett tag (Kollock 1994 s. 317-318). Det är detta som kallas asymmetrisk information och kan ha en stor inverkan på individers beteende. Om köpare och säljare handlar ofta med varandra förstärks tilliten till varandra och under förutsättning att båda parter håller vad de lovar. Att köparen betalar i tid och att säljaren tillgodoser köparen med varor som håller en bra kvalitet (Kollock 1994 s. 319).

Personligt rykte har en stor effekt när det gäller asymmetrisk information. Om det går att välja föredrar nog de flesta personer att interagera med en person med bättre rykte när det gäller tillit (Kollock, 1994 s. 320). På HomeAways hemsida finns funktionen att recensera och betygsätta sitt boende in hyresvärd för att på så sätt hjälpa andra personer som letar efter boende. Just kundrecensioner underlättar för den som vill hyra genom att kunna ta del av erfarenheter från dem som bott där och inte enbart förlita sig på information från uthyraren som har fördelen av att kunna undanhålla information eller uppge felaktiga uppgifter i sin beskrivning på annonsen. I och med att potentiella gäster kan läsa recensionerna uppmuntras värdarna att hålla sin information uppriktig och inte försöka lura potentiella gäster.

Rykte anses vara en viktig komponent online som underlättar ett bra beteende och samarbete mellan ekonomiska agenter som är löst sammankopplade och geografiskt utspridda. När man inte möter försäljare personligen blir ryktet ännu viktigare då man inte får den personliga kontakten utan man får mer gå på andras åsikter som tidigare gjort transaktioner med försäljaren (Guo m.fl. s. 6). En försäljares rykte är då alltså något som man måste gå på när man väljer med vem man vill göra transaktioner med. Om man ska boka sin semesterresa via HomeAway och man väljer man två olika boenden där den ena värden har fått okej recensioner med den andra har fått väldigt bra omdöme från flera olika tidigare gäster väljer man i de flesta fall den värd som har fått bättre omdömen.

3. Empirisk undersökning

Av de 78 länderna som är inkluderade i modellen är det fyra stycken som helt saknar HomeAway, alla dessa ligger i Afrika. Den genomsnittliga tilliten för alla 78 länderna som är inkluderade i denna uppsats är ca 26,5 %. I länder där det finns åtminstone en HomeAway är genomsnittet på tillit ca 27,1 % medan i länder som helt saknar

HomeAway är genomsnittet ungefär 14,5 %. Genomsnittet på tillit är alltså betydligt lägre i de länder som saknar HomeAway jämfört med länder där HomeAway finns.

Genomsnittet i Europa är 31,4 %, i Sydamerika 15,6 %, i Nordamerika och Karibien 23,3 %, i Asien och Oceanien 33,5 % och i Afrika var genomsnittet på tillit 19,5 %.

3.1 Regressionsmodellen

För att försöka svara på om det finns en korrelation mellan tillit utifrån WVS och om HomeAway finns tillgängligt i olika länder, har HomeAway per capita testats som den beroende variabeln medan genomsnittet på tillit i WVS-undersökningarna varit den oberoende variabeln. Regressionsmodellen ser alltså ut:

$$\text{HomeAway capita} = \beta_1 + \beta_2 * \text{genomsnitt tillit WVS} + \varepsilon \quad (3.1)$$

Testen har utförts i programmet STATA och regressionerna har genomförts med OLS (minsta kvadrat metoden). Utöver modellen ovan så kommer även HomeAway per capita testas med variablerna BNP per capita, befolkningstäthet, mord per 100000 invånare och internetanvändare för att de är också variabler som kan tänkas påverka hur utspritt HomeAway är. Modellen för dessa variabler ser ut som modellen ovan men med respektive variabel istället för genomsnittlig tillit WVS. I min huvudregression valde jag även att plocka bort Kroatien som visade sig vara en outlier, i känslighetsanalysen jämför jag resultatet med min huvudregression med hur en regression med Kroatien inkluderat ser ut.

3.2. Val av variabler

Det var till i början tänkt att Airbnb skulle användas som beroende variabel men på grund av att det inte gick att ta reda på hur många Airbnb som fanns i varje land, fattades beslutet att enbart utgå från HomeAway. Då båda företagen är ungefär lika stora (HomeAway, 2015),(Airbnb, 2015) och lika globalt utspridda bör detta inte ha någon

påverkan på utfallet i modellen. Motivet till att välja uthyrning av bostäder för att exemplifiera delningsekonomi, är att uthyrningen av bostäder sker idag globalt. En kraftigt ökande turism och människors önskan av att resa och uppleva nya platser medför också en ökad efterfrågan på bostäder för både kortare och längre perioder. Andra delar av delningsekonomi som t.ex. att hyra verktyg är geografiskt begränsade.

All data för dessa variabler är från World Data Bank.

BNP per capita är ett av flera mått på ett lands välstånd (Burda & Wyplosz, 2013 s. 28). Ju högre välstånd desto rimligare är antagandet om att invånarna har större bostäder och därmed möjlighet att hyra ut ett rum via HomeAway.

Befolkningstäthet testas ifall det har en negativ effekt på antalet HomeAway, ju fler personer som bor på en liten yta borde innebära mindre möjligheter att hyra ut bostäder eller rum då man till en större grad inte har utrymme över att hyra ut.

En faktor som också kan tänkas vara viktig för uthyrning av bostäder är säkerhetsaspekten, därför testas också om Mord per 100000 invånare har en effekt på antalet HomeAway per capita.

En förutsättning för HomeAway (och andra delar av delningsekonomi) är tillgången till internet då internet underlättar för personer att komma i kontakt med varandra för att tillgodose sina behov. Därför testas även om internetanvändare (i procent) har en effekt på hur många HomeAway det finns.

3.3. Modellens svagheter

Jag hade gärna velat ha med fler observationer på tillit och tror modellen hade blivit bättre då. Det fanns fler länder i de undersökningar som nämnts tidigare (i avsnittet avgränsningar), eftersom frågan kring tillit inte ställts exakt likadant samt att resultaten

från de länder som fanns med i både WVS och de två andra undersökningarna skiljde sig åt valde jag att enbart använda data från WVS.

4. Resultat

4.1 Genomsnittlig tillit

variabel	koefficient	P-värde
Genomsnittlig tillit	1.203905	0.007

Regressionsmodellen med HomeAway per 100000 invånare som beroende variabel och genomsnittligt tillit från WVS som oberoende visar sig vara statistiskt signifikant, p-värdet är 0,007. Tillit är alltså korrelerat med antalet HomeAway och dess utspridning. Antagandet om att det finns fler HomeAway per 100000 invånare där tilliten är högre håller därmed.

4.2. Befolkningstäthet

variabel	koefficient	P-värde
Befolkningstäthet	.037022	0.206

Nästa variabel som testades i regressionsmodellen var befolkningstäthet, som antogs ha negativ effekt på antalet HomeAway. Detta antagande grundades på tanken att människor som bor på liten yta borde vara mindre benägna att hyra ut rum i sina bostäder. Men eftersom p-värdet i denna beräkning var 0,206 så kan man inte säkerställa att befolkningstäthet har någon inverkan på antalet HomeAway.

4.3. BNP per capita

variabel	koefficient	P-värde
BNP per capita	.0009911	0.000

BNP per capita var nästa variabel som testades. I detta fall antogs att högre BNP per capita borde ha en positiv effekt på antalet HomeAway. P-värdet i den regressionen blev mindre än 0,05, vilket innebär att en hög BNP per capita har en positiv inverkan på hur många HomeAway som finns i landet.

4.4. Mord per 100000 invånare

variabel	koefficient	P-värde
Mord per 10000 invånare	-1.113266	0.010

Variabeln Mord per 100 000 invånare testades också med antagandet att om säkerhet är en faktor som påverkar hur många HomeAway som finns. Det vill säga ju högre mordfrekvens (skapar en osäkerhet bland befolkningen) desto lägre är antalet HomeAway. Det visades sig att mordfrekvensen var signifikant och koefficienten var negativ vilket stämmer bra med antagandet om att osäkerhet leder till färre antal HomeAway.

4.5. Internetanvändare

variabel	koefficient	P-värde
Internetanvändare	.8697524	0.000

Eftersom kontakterna i delningsekonomin sker via internet borde antalet HomeAway per 100 000 invånare korrelera med antalet internetanvändare. Regressionen bekräftar även detta antagande då p-värdet är mindre än 0,05 och är alltså signifikant. För en ytterligare enhet av internetanvändare ökar antalet HomeAway per 100000 invånare med 0,87.

4.6. Genomsnittlig tillit och BNP per capita

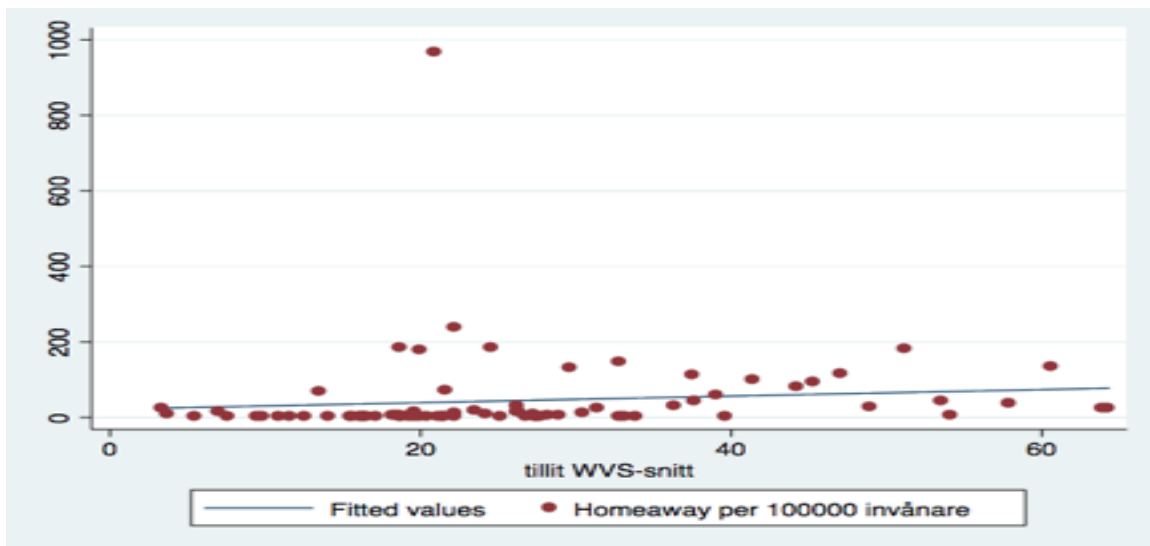
variabel	koefficient	P-värde
Genomsnittlig tillit	.0412434	0.943
BNP per capita	.0009742	0.005

Regressionen med HomeAway per 100 000 invånare som beroende variabel och med genomsnittligt tillit och BNP per capita som oberoende variabler ger följande resultat:

P-värdet för BNP per capita är 0,05 därmed har BNP per capita en direkt positiv effekt på antalet HomeAway. Tillit däremot har ingen direkt effekt när man kör denna regressionsmodell utan snarare en indirekt effekt genom att tillit bidrar till en hög BNP som förklarar en del av delningsekonomin.

4.7. Känslighetsanalys

4.7.1 Kroatien



Som grafen ovan visar ligger Kroatien väldigt långt ifrån övriga länder och har inte speciellt hög tillit. Medelvärdet på tillit från WVS är ca 27 % medan Kroatien ligger på drygt 20 %. Trots detta har de överlägset flest HomeAway per 100000 invånare. Varför det förhåller sig på detta sätt har jag inte hittat någon bra förklaring på. Kroatien ligger i topp när det gäller andel av BNP som kommer från turism (WTTC, 2015), möjligtvis kan det vara en del i förklaringen men det är långt ifrån säkert. Även om det råder en viss osäkerhet kring varför landet ligger så långt ifrån övriga länder ser man tydligt i grafen ovan att det är en outlier vilket var orsaken till att jag valde plocka bort Kroatien från min huvudregression.

variabel	koefficient	P-värde
Genomsnittlig tillit med Kroatien	.8661869	0.373
Genomsnittlig tillit utan Kroatien	1.203905	0.007

Regressionsmodellen utan Kroatien har ett p-värde på 0,007 och koefficienten är ca 1,20, vilket visar att tillit har en positiv inverkan på antalet HomeAway. Kör man samma regression med Kroatien inkluderat ser det helt annorlunda ut. Koefficienten blir betydligt lägre, 0,8, jämfört med 1,20 då Kroatien är inkluderat i modellen. Även p-värdet förändras från 0,007 till 0,373, vilket visar på ett icke signifikant värde när Kroatien inkluderas i modellen.

variabel	koefficient	P-värde
BNP per capita med Kroatien	.0008185	0.149
BNP per capita utan Kroatien	.0009911	0.000

När Kroatien inkluderas visade det sig även att när BNP per capita testas så skiljer sig resultatet åt jämfört med när Kroatien är exkluderat från modellen. P-värdet när Kroatien är inkluderat är 0,149 vilket innebär att det inte är signifikant, p-värdet när Kroatien inte är med är mindre än 0,001. Koefficienten ändras också från 0,009 när Kroatien inte är med till 0,008 när Kroatien är inkluderat.

4.7.2 Jämförelse WVS-snitt vs. WVS senaste vågen

En jämförelse mellan en regressionsmodell där variabeln bygger på genomsnittsdata på tillit från WVS och en regressionsmodell med data på tillit enbart från den senaste datainsamlingsvågen har också gjorts. I huvudregression med genomsnittsdata på tillit blev p-värdet signifikant på 0,007 medan data på tillit baserat på senaste vågen visade ett icke signifikant p-värde på 0,074.

variabel	koefficient	P-värde
Genomsnittlig tillit WVS	1.203905	0.007

Tillit senaste vågen WVS	.9938675	0.074
--------------------------	----------	-------

Koefficienten förändras också, och sjönk från ca 1,20 i regressionen med genomsnittsdata till ca 0,99 i regressionen med data från den senaste vågen. En förklaring till denna skillnad kan vara att det är färre och inte heller samma länder som deltagit i den senaste datainsamlingsvågen. Tyvärr har WVS inte alltid samma länder med i sina olika undersökningar utan det varierar från våg till våg.

5. Diskussion

Delningsekonomin har kommit för att stanna, den växer sig allt större för varje år. År 2013 omsatte delningsekonomi omkring 26 miljarder dollar och summan förväntas öka rejält de kommande åren (Cannon & Summers, 2014). HomeAway är värt nästan 3 miljarder dollar och konkurrenten Airbnb värderas till mer än 10 miljarder dollar, det är mer än flera traditionella hotellkedjor.

Tillit till medmänniskor antas vara en förutsättning för att delningsekonomi ska fungera (Botsman & Rogers 2011 s. 91). Detta eftersom man i delningsekonomi till en stor del gör transaktioner med människor som man inte träffat personligen. Därmed måste båda parter, både den som erbjuder och den som antar erbjudandet känna sig säkra på att inte bli utnyttjad eller lurad.

Även om det idag inte finns så mycket litteratur om delningsekonomi i relation till tillit så tycks i alla fall den litteratur som finns rikta in sig på ryktets betydelse. Individens rykte är väldigt viktigt för att andra personer ska känna tillit till den personen (Guo m.fl. 2014). Eftersom en stor del av kontakten mellan människor sker på internet, i alla fall till inledningsvis i en transaktion av något slag, gäller det för den som erbjuder en tjänst att skaffa sig ett gott rykte. Detta sker oftast genom att låta den andra parten betygsätta den transaktion och kontakt som funnits mellan parterna. Missköter man sig ökar risken att

för dåliga recensioner och blir de för många kan det få konsekvenser för framtida transaktioner och för personers vilja att lita på motparten tillräckligt mycket för att interagera med personen ifråga. Som värd (någon som erbjuder ett boende) på HomeAway visas både recensionerna och det genomsnittliga antalet stjärnor man fått av tidigare gäster på sin annonssida tydligt, vilket gör det lätt för personer som söker boende att få en uppfattning om dels hur kvalitén på boendet är men även om hur värden upplevs. Det är dock viktigt att komma ihåg att upplevelser är subjektiva och olika personer upplever personer och boenden på olika sätt. Det innebär också att man som värd förmodligen har råd med ett fåtal negativa recensioner utan att det påverkar nya gäster allt för mycket.

Delningsekonomin har inneburit att många mellanhänder har försvunnit, vilket har gjort att transaktionskostnaderna sjunkit eftersom det är färre personer som är inblandade och som vill ha betalt. Detta är positivt för privatpersoner då de enkelt kan få varor billigare och utan mellanhänder. HomeAway tar t.ex. inte ut någon avgift från gästerna utan deras intäkter kommer bara från värdarna (HomeAway, 2015).

Mellanhänder har inte enbart haft en ekonomisk betydelse i olika transaktionerna mellan köpare och säljare. De har även stått som en slags garant mellan parterna, genom att fungera som en kontakt. Därmed behövde inte säljare och köpare ha hög tillit till varandra utan istället förlita sig på att mellanhanden kvalitetssäkrade varorna eller tjänsterna (Guo m.fl. s. 6). Detta har förändrats i och med att mellanhänderna i det växande intresset för delningsekonomi delvis har försvunnit vilket innebär att köpare och säljare har ökad direktkontakt med varandra. Därför måste köparen ha förtroende och tillit till säljaren, även fast de kanske aldrig har träffats. För säljaren gäller det att bygga upp ett rykte att vara tillförlitlig och tillgodose sina kunder med varor av god kvalitet. Om de inte gör det så kommer köparna att utnyttja den chans de har för att varna andra, alltså genom att skriva en recension och betygsätta säljaren. Recension- och betygsfunktion är något som de allra flesta företag inom delningsekonomin använder sig av.

I en studie kring ”trust games” av Cox m.fl.(2009) lät de deltagarna på förhand kommunicera med varandra och själva fördela ägodelarna. Resultatet visade att om deltagarna fick kommunicera med varandra så ledde detta till att nästan helt optimala beslut togs kring fördelning av ägodelarna. Det resultatet skiljer sig jämfört med andra resultat i forskning kring ”trust games” och när deltagarna inte får kommunicera med varandra innan. I dessa fall tenderar deltagare att överutnyttja de gemensamma resurserna som finns till förfogande.

Cox m.fl. resultat är intressant ur delningsekonomin perspektiv. Oavsett om någon tänker sig boka boende via HomeAway eller vill få en tjänst utförd via TaskRabbit, finns en möjlighet att prata med värden eller utföraren av tjänsten. Vilket innebär att det finns en möjlighet att förhandla sig fram till hur transaktionen ska se ut. Detta förhandlingsutrymme är större inom delningsekonomin i jämförelse med om man t.ex. skulle boka ett traditionellt hotell.

Den empiriska undersökningen visade att svaren på WVS undersökning om tillit korrelerar med hur utbrett HomeAway är, men det är inte helt säkert att survey-svar gällande tillit är helt sanningsenliga. Holm och Danielson (2005) skriver att det är svårt att hitta bevis som länkar survey-svar angående tillit till faktiskt ekonomiskt beteende. När man svarar på om man kan lita på andra människor blir svaret alltid till en viss grad subjektivt. Har man precis blivit lurad skiljer sig nog svaret åt jämfört med om man inte blivit lurad. Man kan även tänka sig att beslutet att t.ex. hyra ut ett rum i sin bostad inte enbart är baserat på hur hög tillit man har till andra människor, utan att det finns andra faktorer som påverkar detta beslut. Man kan förmodligen ha hög tillit samtidigt som man ändå inte kan tänka sig att hyra ut till eller dela bostad med en annan människa. Därmed har säkerligen också andra personliga preferenser också betydelse i människors beslut om de ska delta i delningsekonomin eller inte. Det kan säkerligen också bero på vad transaktionen gäller och vilken roll man har i denna transaktion. Även om det kan vara

svårt att tänka sig hyra ut/hyra ett rum i en bostad kanske det är lättare att erbjuda/ta hjälp av någon med att sätta ihop till exempel möbler från IKEA.

6. Slutsats

Data på tillit från de olika vågorna WVS har genomfört visar sig korrelera med hur många HomeAway det finns per 100000 invånare. Den empiriska undersökningen ger stöd till antagandena om att tillit är en förutsättning för delningsekonomin. Men tillit är inte ensam om att påverka antalet HomeAway. Även BNP per capita, internetanvändare och Mord per 100000 invånare visade sig också ha en effekt på antalet HomeAway. De två första en positiv effekt medan den senare har en negativ effekt.

7. Förslag till vidare forskning

En fundering som dykt upp under slutet av skrivandet i denna uppsats är om det finns en minimigräns av tillit som måste uppnås för att människor ska kunna tänka sig lägga ut annonser på HomeAway och hyra ut sina bostäder till främmande människor eller för den delen delta i någon annan del av delningsekonomin. Om vi får veta mer om var denna minimigräns ligger skulle vi förstå mer om när människor är villiga att börja hyra ut sina bostäder eller på annat sätt delta i delningsekonomin på en större skala än tidigare. Rentav är det kanske så att efter denna minimigräns spelar inte tillit lika stor roll eller att tillit har en avtagande marginalnytta. Detta hade varit intressant att försöka ta reda på om det ter sig så i verkligheten.

8. Referenser

- Airbnb. 2015. <https://www.airbnb.se>. Hämtad: 2015-04-15.
- Botsman, R. & Rogers, R. 2011. *What's mine is yours*. 2. uppl. London:Collins
- Burda, M. & Wyplosz, C. 2013. *Macroeconomics – a European text*. 6. uppl. Oxford: Oxford University Press.
- Cannon, S. & Summers, L H. 2014. How Uber and the Sharing Economy Can Win over Regulators. *Harvard Business Review*. 13 oktober. <https://hbr.org/2014/10/how-uber-and-the-sharing-economy-can-win-over-regulators/> Hämtad: 2015-05-24.
- Cox, J. et al. 2009. Trust in Private and Common Property Experiments. *Southern Economic Journal*. 75(4): s. 957-975. http://www.jstor.org.ludwig.lub.lu.se/stable/27751428?seq=1#page_scan_tab_contents Hämtad: 2015-05-25.
- European Social Survey. *Most people can be trusted or you can't be too careful*. <http://nesstar.ess.nsd.uib.no>. Hämtad: 2015-04-15.
- Forno, F & Garibaldi, R. 2015. Sharing Economy in Travel and Tourism: The Case of Home-Swapping in Italy. *Journal of Quality Assurance in Hospitality & Tourism*. 16(2): s. 202-220. Doi: 10.1080/1528008X.2015.1013409 Hämtad: 2015-05-10.
- GESIS - Leibniz Institute for the Social Sciences. *Trust in people or careful dealing with people* <http://zocat.gesis.org>. Hämtad: 2015-04-15
- Guo, W; Straub, D; Zhang, P; Han X. 2014. *Understanding Vendor Selection in Crowdsourcing Marketplace: A matter of Vendor-Task Fit and Swift Trust*. Tillgänglig Online: <http://aisel.aisnet.org> Hämtad: 2015-05-26.
- Hirshleifer, J. 1999. There are Many Evolutionary Pathways to Cooperation. *Journal of Bioeconomics*. 1(1): s. 73-93. Doi: 10.1023/A:1010014324758 Hämtad: 2015-05-04. doi: DOI: 10.1111/j.1468-0297.2005.00998.x Hämtad: 2015-05-26.
- Holm, H J & Danielson, A. Tropic Trust Versus Nordic Trust: Experimental Evidence from Tanzania and Sweden. *The Economic Journal*. 115(April): s. 505-532.
- HomeAway. 2015. <http://www.homeaway.com>. Hämtad: 2015-04-15
- HomeAway. 2015. *HomeAway, Inc. is the world's leading online marketplace for the vacation rental industry*. <http://www.homeaway.com/info/about-us> Hämtad: 2015-05-12.

HomeAway. 2015. *Advertise your property with HomeAway*. <http://www.homeaway.com/info/lyp> Hämtad: 2015-05-12.

Kollock, P. 1994. The Emergence of Exchange Structures: An experimental Study of Uncertainty, Commitment and Trust. *American Journal of Sociology*. 100(2): s. 313-345. <http://eds.a.ebscohost.com.ludwig.lub.lu.se/eds/pdfviewer/pdfviewer?vid=2&sid=fd737c7f-5078-408b-89ae-47ead2332d13@sessionmgr4004&hid=4208> Hämtad: 2015-04-16.

Lashinsky, A. 2015. The true value of HomeAway. *Fortune*. 20 februari. <http://fortune.com/2015/02/20/homeaway-airbnb-priceline/> Hämtad: 2015-05-25.

Nationalencyklopedin, tillit, <http://www.ne.se/uppslagsverk/ordbok/svensk/tillit>, Hämtad: 2015-05-03.

TaskRabbit. 2015. *Find a Tasker for Assemble IKEA Furniture*. <https://www.taskrabbit.com/tasks/b/recommendations?uuid=e07a18c2-3562-4d9e-93b9-e9562309f687> Hämtad: 2015-05-11.

The Economist. 2013. The rise of the sharing economy. *The Economist*. 9 mars. [Online] <http://www.economist.com/news/leaders/21573104-internet-everything-hire-rise-sharing-economy> Hämtad: 2015-05-19.

World Data Bank, World Development Indicators (2015). *BNP per capita, Constant 2005 US\$*. [Online] Tillgänglig: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD> Hämtad: 2015-04-22.

World Data Bank, World Development Indicators (2015). *Intentional homicides (per 100,000 people)* [Online] Tillgänglig: <http://data.worldbank.org/indicator/VC.IHR.PSRC.P5> Hämtad: 2015-04-22.

World Data Bank, World Development Indicators (2015). *Internet users (per 100 people)* [Online] Tillgänglig: <http://data.worldbank.org/indicator/IT.NET.USER.P2> Hämtad: 2015-04-22.

World Data Bank, World Development Indicators (2015). *Population density (people per sq. km of land area)*. [Online] Tillgänglig: <http://data.worldbank.org/indicator/EN.POP.DNST> Hämtad: 2015-04-22.

World Data Bank, World Development Indicators (2015). *Population, total*. [Online] Tillgänglig: <http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL> Hämtad: 2015-04-18.

World Travel & Tourism Council. 2014. *Total contribution to GDP*. Tillgänglig: <http://www.wttc.org/datagateway/> Hämtad: 2015-05-22.

World Values Survey. *Most people can be trusted*. <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp> Hämtad: 2015-04-15.

9. Appendix

Regression HomeAway per 100000 invånare Genomsnittlig tillit WVS

Source	SS	df	MS			
Model	22060.12	1	22060.12	Number of obs =	77	
Residual	211348.325	75	2817.97767	F(1, 75) =	7.83	
Total	233408.445	76	3071.16375	Prob > F =	0.0065	
				R-squared =	0.0945	
				Adj R-squared =	0.0824	
				Root MSE =	53.085	

Homeawayper1~e	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
tillitWVSsnitt	1.203905	.4302858	2.80	0.007	.3467316	2.061078
_cons	.9940422	12.92674	0.08	0.939	-24.75734	26.74542

Regression HomeAway per 100000 invånare Befolkningstäthet

Source	SS	df	MS			
Model	4951.18845	1	4951.18845	Number of obs =	77	
Residual	228457.257	75	3046.09676	F(1, 75) =	1.63	
Total	233408.445	76	3071.16375	Prob > F =	0.2063	
				R-squared =	0.0212	
				Adj R-squared =	0.0082	
				Root MSE =	55.191	

Homeawayper100~e	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
Befolkningstthet	.037022	.0290387	1.27	0.206	-.020826	.09487
_cons	27.59529	7.566088	3.65	0.000	12.52287	42.66771

Regression HomeAway per 100000 invånare BNP per capita

Source	SS	df	MS			
Model	43646.7305	1	43646.7305	Number of obs =	77	
Residual	189761.715	75	2530.1562	F(1, 75) =	17.25	
Total	233408.445	76	3071.16375	Prob > F =	0.0001	
				R-squared =	0.1870	
				Adj R-squared =	0.1762	
				Root MSE =	50.301	

Homeawaype~e	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
BNPcapita	.0009911	.0002386	4.15	0.000	.0005157	.0014664
_cons	11.29161	7.75042	1.46	0.149	-4.148017	26.73124

Regression HomeAway per capita Mord per 100000 invånare

Source	SS	df	MS	
Model	19933.9732	1	19933.9732	Number of obs = 77
Residual	213474.472	75	2846.3263	F(1, 75) = 7.00
Total	233408.445	76	3071.16375	Prob > F = 0.0099
				R-squared = 0.0854
				Adj R-squared = 0.0732
				Root MSE = 53.351

Homeawayper100000	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
Mord100000	-1.113266	.4206725	-2.65	0.010	-1.951288 - .2752428
_cons	43.3523	7.23847	5.99	0.000	28.93253 57.77207

Regression HomeAway per 100000 invånare Internetanvändare i %

Source	SS	df	MS	
Model	4623.37362	1	4623.37362	Number of obs = 77
Residual	10596.9388	75	141.292518	F(1, 75) = 32.72
Total	15220.3125	76	200.267269	Prob > F = 0.0000
				R-squared = 0.3038
				Adj R-squared = 0.2945
				Root MSE = 11.887

tillitWVSsnitt	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
Internetanvndare100	.2750996	.0480917	5.72	0.000	.1792961 .3709032
_cons	11.66505	2.933498	3.98	0.000	5.821226 17.50888

Regression HomeAway per 100000 invånare Genomsnittlig tillit WVS BNP per capita

Source	SS	df	MS	
Model	43659.9902	2	21829.9951	Number of obs = 77
Residual	189748.455	74	2564.16831	F(2, 74) = 8.51
Total	233408.445	76	3071.16375	Prob > F = 0.0005
				R-squared = 0.1871
				Adj R-squared = 0.1651
				Root MSE = 50.638

Homeawayper100000	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]
tillitWVSsnitt	.0412434	.5735356	0.07	0.943	-1.101551 1.184038
BNPcapita	.0009742	.0003357	2.90	0.005	.0003054 .0016431
_cons	10.56518	12.7642	0.83	0.410	-14.86806 35.99841

Regression HomeAway per 100000 invånare Genomsnittlig till WVS (med Kroatien)

Source	SS	df	MS			
Model	11442.302	1	11442.302	Number of obs =	78	
Residual	1082194.33	76	14239.399	F(1, 76) =	0.80	
Total	1093636.63	77	14203.0731	Prob > F =	0.3729	
				R-squared =	0.0105	
				Adj R-squared =	-0.0026	
				Root MSE =	119.33	

Homeawayper1~e	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
tillitWVSsnitt	.8661869	.966275	0.90	0.373	-1.058317	2.79069
_cons	21.98965	28.93372	0.76	0.450	-35.63685	79.61616

Regression HomeAway per 100000 invånare BNP per capita (med Kroatien)

Source	SS	df	MS			
Model	29814.1954	1	29814.1954	Number of obs =	78	
Residual	1063822.43	76	13997.6636	F(1, 76) =	2.13	
Total	1093636.63	77	14203.0731	Prob > F =	0.1486	
				R-squared =	0.0273	
				Adj R-squared =	0.0145	
				Root MSE =	118.31	

Homeawayper~e	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
BNPcapita	.0008185	.0005608	1.46	0.149	-.0002985	.0019355
_cons	27.1189	18.11933	1.50	0.139	-8.968868	63.20667

Regression HomeAway per 100000 invånare Tillit Senaste vågen WVS

Source	SS	df	MS			
Model	9376.92303	1	9376.92303	Number of obs =	31	
Residual	79154.6686	29	2729.47133	F(1, 29) =	3.44	
Total	88531.5916	30	2951.05305	Prob > F =	0.0740	
				R-squared =	0.1059	
				Adj R-squared =	0.0751	
				Root MSE =	52.244	

Homeawayper~e	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
tillitWVS1014	.9938675	.5362133	1.85	0.074	-.1028118	2.090547
_cons	6.074151	15.68873	0.39	0.701	-26.01291	38.16121