



HENRIK JORDAHL

Varför litar vi på varandra och vad spelar det för roll?

Tillit är en mjuk variabel som allt fler ekonomer intresserar sig för. Anledningen är att mer traditionella ekonomiska variabler som inkomstskillnader och tillväxt finns bland tillitens orsaker och verkningar. Forskningen kännetecknas av ett brett metodval och datainsamlingen sker med hjälp av enkäter, experiment och fältstudier. Jämförelser görs mellan länder, regioner och individer.

Ekonomer definierar vanligen tillit som en villighet att överlämna ekonomiska resurser i någon annans händer i hopp om att denne ska använda dessa på ett för båda parter gynnsamt sätt, trots att den som tar emot resurserna har möjlighet att utnyttja situationen för egen vinning. Tillit underlättar ekonomiska transaktioner eftersom köpare och säljare som litar på varandra inte behöver lägga några resurser på komplicerade kontrakt och kvalitetskontroller. Om misstänksamheten istället är stark kanske det inte finns några praktiskt möjliga kontrakt eller kontroller som kan få en annars lönsam affär att komma till stånd.

Tillit är också intressant eftersom skillnaderna mellan världens länder är stora. I Sverige uppger två tredjedelar av befolkningen att "de flesta människor går att lita på". I Brasilien är det nästan ingen som håller med.

De intervjuvar som rapporteras i Tabell 1 utgör förstas ett imperfekt mått på den genomsnittliga tilliten i olika länder. Till exempel kan människor ha olika uppfattningar om vad "de flesta" syftar på. Men måttet har åtminstone fått stöd i ett experiment där 520 plånböcker innehållande 50 dollar och "ägarnas" adress och telefonnummer placerades ut i 20 europeiska och 12 amerikanska städer. Andelen återlämnade plånböcker uppvisar ett starkt positivt samband med andelen personer som uppger att de flesta går att lita på.¹

Tabell 1. Procentandel som svarar att "de flesta människor går att lita på", 1999–2001.

Land	Tillit
Danmark	67
Sverige	66
Norge	65
Nederländerna	60
Finland	58
Japan	43
Indien	41
Australien	40
Spanien	36
USA	36
Tyskland	35
Italien	33
Storbritannien	30
Ryssland	24
Frankrike	22
Mexico	21
Zimbabwe	12
Brasilien	3

Källa: Inglehart m.fl. (2004).

1) Experimentet genomfördes av Reader's Digest och beskrivs i *The Economist*, 22 juni, 1996.

Forskningen om tillit illustrerar fördelarna med experiment, fältstudier och enkäter, vilka är metoder som tidigare har använts relativt sparsamt inom nationalekonomin jämfört med andra samhällsvetenskaper. Men noggrant traditionellt empiriskt arbete baserat på observerade marknadsutfall har även visat sig viktigt eftersom slutsatserna i många fall beror på datakvalitet, urval av observationer och vilken statistisk metod som används.

Experimentella studier

Tillitsmättet ovan uppvisar också ett positivt samband med pålitlighet i det experiment som brukar kallas för tillitsspelet. Spelet går till så här: Två spelare får 100 kronor var för att medverka. Spelare 1 får välja mellan att behålla sina pengar och att visa tillit genom att ge dem till spelare 2. Behåller han pengarna är spelet slut och var och en har tjänat en hundring. Ger han bort sina pengar tredubblas de så att spelare 2 erhåller 300 kronor. Spelare 2 kan nu välja mellan att behålla sina 400 kronor och att agera pålitligt genom att skicka tillbaka pengar till spelare 1.

Spelet illustrerar att den som litar på andra visserligen kan bli exploaterad, men också att reciprocitet, det vill säga en kombination av tillit hos spelare 1 och pålitlighet hos spelare 2, kan ge ekonomiska vinster till båda parter. Sedan det introducerades av Berg m.fl. (1995) har olika varianter av tillitsspelet genomförts av forskargrupper i ett flertal olika länder. Resultaten är relativt samstämmiga i det att tillit är vanlig och att den lönar sig eftersom många motspelare är pålitliga. Den tillit som går att observera i experimenten varierar med personliga erfarenheter som att ha dragit nytta av en främlings generositet eller att ha förlorat någonting i postgången (Glaeser m.fl. 2000).

Biologiska förklaringar av tillit har också dokumenterats i experiment. Försökspersoner i Zürich som fick nässpray med neuropeptiden oxytocin uppvisade högre tillit än de som fick nässpray med ett placebomedel (Kosfeld m.fl. 2005). Cesarini m.fl. (2008) visar att tillit delvis verkar ha genetiska förklaringar. Både i Sverige och i USA spelade enäggstvillingar tillitsspelet på ett mer liknande sätt än vad tvåäggstvillingar gjorde.

Att tillit kan vara avgörande vid relationer mellan arbetsgivare och arbetstagare och vid liknande ekonomiska relationer visar Falk och Kosfeld (2006) i ett experiment där arbetsgivaren väljer graden av kontroll och arbetstagaren väljer

graden av ansträngning. Försök att kontrollera arbetstagarna visar sig i experimentet vara misslyckade eftersom många av dem uppfattar kontrollen som ett tecken på bristande tillit och minskar sin ansträngning som ett svar på detta.

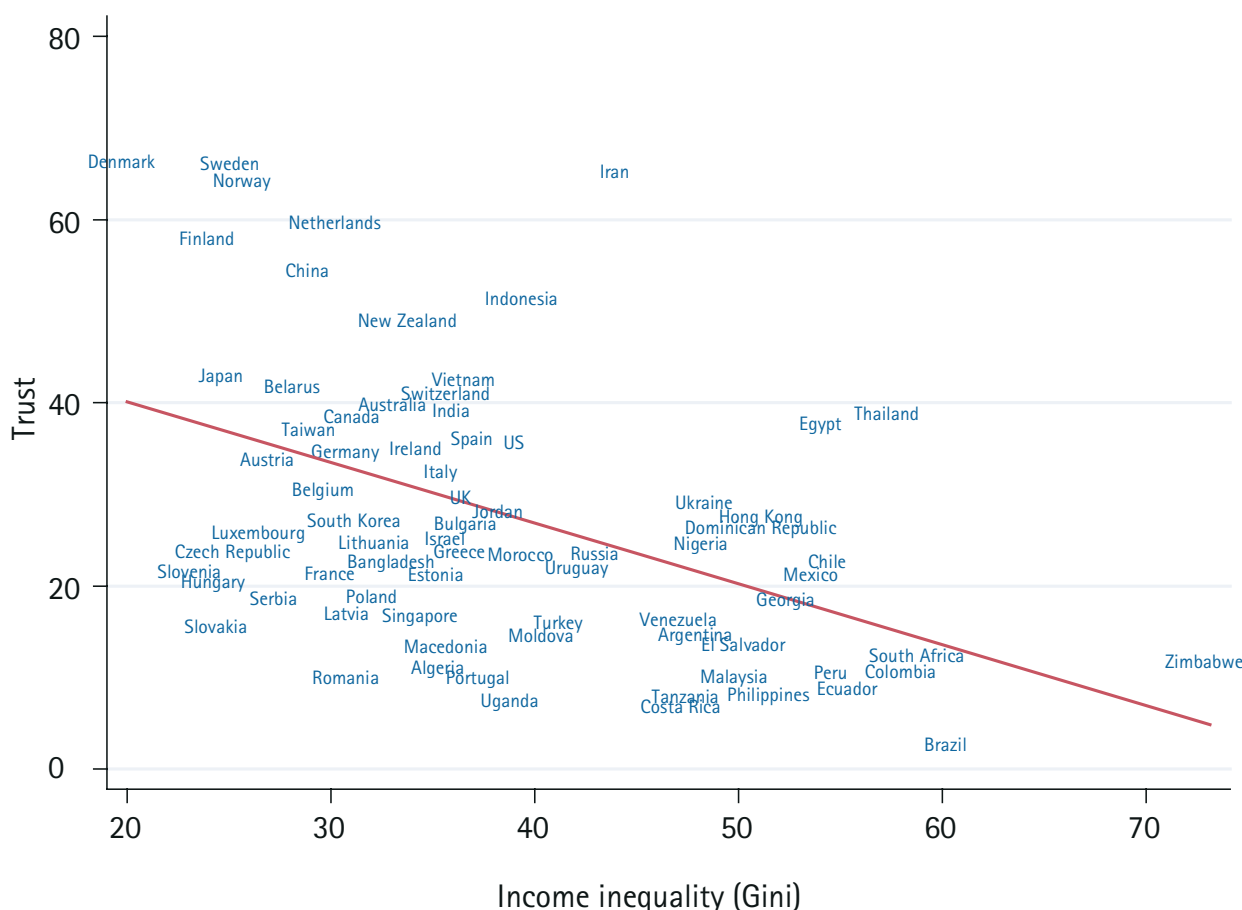
En vanlig kritik mot experiment är att resultat från en konstruerad laboratoriemiljö inte gäller vid normalt ekonomiskt beslutsfattande, till exempel på finans- eller arbetsmarknaden. Ett övertygande sätt att bemöta den här kritiken är att samla in data genom fältstudier. Karlan (2005) visar att försökspersonernas beteende i tillitsspelet är korrelerat med deras benägenhet att ett år senare betala tillbaka sina lån i ett peruanskt program för mikrokrediter.

Förklaringar på samhällsnivå

På samhällsnivå är det starkaste empiriska sambandet att tilliten är högre inom homogena befolkningar (Alesina och La Ferrara 2002). Språklig och etnisk likhet tycks skapa tillit, vilket innebär en utmaning för dagens allt mer multikulturella samhällen. Men det finns även ekonomiska förklaringar till de stora tillitsskillnaderna mellan olika länder. Viktigast är att en jämn inkomstfördelning tycks leda till högre tillit. Figur 1 illustrerar att tilliten är högre i länder med jämnt fördelade inkomster. Tillsammans med våra nordiska grannländer kombinerar Sverige hög tillit med en jämn inkomstfördelning. I USA har inkomstskillnaderna ökat sedan omkring 1975 samtidigt som allt färre amerikaner uppger att de flesta går att lita på.

En annan variabel som har befunnits relaterad till tillit är äganderättens säkerhet och "rättsstatens kvalitet". Tanken är att det blir svårare och mindre lönsamt att komma undan med bedrägerier och liknande brott om lag och ordning upprätthålls på ett effektivt sätt. Då det inte finns objektiva mått på rättsstatens kvalitet bygger de empiriska studierna på subjektiva bedömningar. En typ av mått är framtagna av privata företag som bedömer politiska risker för utländska investerare. En annan typ av mått utgörs av konstruerade index, till exempel ingår äganderättens säkerhet som en komponent i det kanadensiska Fraser Institutes ekonomiska frihetsindex. Gemensamt för måtten är att de uppvisar ett relativt starkt positivt samband med tillit, åtminstone i OECD-länder (Zak och Knack 2001; Berggren och Jordahl 2006). Trots försök att komma åt orsakssambandet genom att gå tillbaka till de olika rättssystemens historiska ursprung kan rättsstatens effekt på tilliten ifrågasättas. Dels eftersom de använda indexen lite

Figur 1. Inkomstskillnader och tillit (andel som svarar att de flesta går att lita på).



Not: Linjen anger ett skattat linjärt samband.
Källa: Jordahl (2008).

elakt kan sägas påminna om korv: de smakar bra, men bara så länge man inte vet hur tillverkningen går till. Dels eftersom det även finns empiriska studier som pekar i motsatt riktning och hävdar att det snarare är tilliten som hjälper till att upprätthålla rättsstatens kvalitet (Bjørnskov 2007).

Även om de stora skillnaderna i tillit gör länderjämförelser intressanta, måste slutsatserna från denna typ av studier betraktas som osäkra. Det är oklart hur jämförbara länder som Sverige och Sydafrika egentligen är. Risken är att tilliten har olika förklaringar i länder som skiljer sig starkt från varandra. Det är också svårt att skilja ut tillitens orsaker från dess verkningar. Vad gäller inkomstskillnader kan det till exempel vara så att människor lättare tar sig ur fattigdom i länder där många litar på varandra.

Inkomstskillnader och tillit i Sverige

För att lösa flera av de praktiska problemen har jag tillsammans med Magnus Gustavsson jämfört tillit och inkomstskillnader i Sveriges 21 län (Gustavsson och Jordahl 2008). Studien visar att de mest tillitsfulla svenskarna bor i Uppsala län, medan tilliten är som lägst i Skåne. Vi använder inkomster från Skatteverkets taxeringsuppgifter för att räkna fram flera olika mått på inkomstfördelningen i varje län. Dessa mått jämförs sedan med uppgifter från intervjuundersökningar där deltagarna har fått ange i vilken utsträckning de anser att människor i allmänhet går att lita på. Tilliten jämförs vid två tidpunkter med fyra års mellanrum hos samma grupp av personer (så kallade paneldata på individnivå). Resultaten visar att skillnader i disponibel

inkomst sänker tilliten och att skillnader i den lägre delen av inkomstfördelningen verkar ha en särskilt kraftig effekt. Ojämlighet i form av höga toppinkomster verkar däremot inte hänga samman med låg tillit. Tidigare studier har så gott som uteslutande använt ett mått som lägger stor vikt vid inkomster nära fördelningens mitt (Ginikoefficienten). Men när svenska län jämförs med varandra uppvisar detta mått endast ett svagt samband med människors tillit.

Åsikter om inkomstskillnader spelar också roll. Människor som vill se mer jämlika inkomster litar ännu mindre på andra om inkomstskillnaderna i det län som de själva bor i ökar. Detta resultat är kanske inte så förvånande, men kan tänkas spela stor roll vid jämförelser av olika länder. Exempelvis har svenskar andra åsikter om inkomstskillnader än vad amerikaner har.

Varför inkomstskillnader hänger samman med låg tillit råder det delade meningar om. Ett problem är att fastän tillit i praktiken alltid handlar om en relation mellan två personer, bygger mycket av forskningen på enkätsvar om hur pålitliga de flesta människor är. Ett annat problem är att förklaringar på samhällsnivå (som hur inkomsterna är fördelade) är svåra att integrera i ekonomiska experiment. Åtminstone fyra olika typer av bakomliggande mekanismer har ändå föreslagits: sociala band eller nätverk (att lita mer på människor i sin egen socialgrupp eftersom de sociala banden är tätare inom än mellan socialgrupper), slutsatser om sociala relationer (att se ojämlika inkomster som ett tecken på oärligt beteende), ekonomiska konflikter (de rika har svårt att lita på de fattiga), och värdering av tid (med en hög lön har man inte råd att lägga tid på att kontrollera andras pålitlighet). Utifrån en litteraturöversikt (Jordahl 2008) argumenterar jag för att sociala band är den mekanism som bäst stämmer överens med de empiriska studierna på området. Det empiriska stödet för de andra tre mekanismerna är svagare.

Sociala band har till följd att en människa i allmänhet är mer benägen att lita på någon som liknar henne själv, till exempel en person med liknande inkomst. Anledningen till detta är att människor som liknar varandra ofta är socialt sammankopplade i mer eller mindre lösa nätverk. Gemensamma bekanta och sannolikheten att stöta på varandra igen gör det mer riskabelt att vara oärlig – vilket ger en anledning att lita på människor som liknar en själv. I länder med stora inkomstskillnader är det färre människor som befinner sig i en liknande ekonomisk situation, vilket alltså kan göra det svårare för tilliten att slå rot.

Tillit och ekonomisk tillväxt

I inledningen av den här temaartikeln betonade jag att de ekonomiska följderna rimligen blir gynnsamma när konsumenter, producenter, sparare och investerare vågar lita på varandra. Flera studier har visat att länder med hög tillit hade högre ekonomisk tillväxt under perioden 1970–1992 (t.ex. Knack och Keefer 1997; Zak och Knack 2001). Eftersom datamaterialet i dessa studier består av mellan 29 och 41 länder måste resultaten emellertid tolkas med stor försiktighet – även jämfört med resultaten i andra länderstudier. Frågan är om sambandet gäller även för fler länder och andra tidsperioder.

En nyare systematisk undersökning (Berggren m.fl. 2008) visar att sambandet mellan tillit och tillväxt inte är så robust som tidigare har hävdats. Delvis beror detta på att en senare tidsperiod (1990-talet) undersöks. Den främsta orsaken är emellertid att sambandet blir svagare och mer osäkert om ett litet antal länder plockas bort. Speciellt gäller detta Kina som har kombinerat rekordhög tillväxt med mycket hög andel intervjuvar som de flesta går att lita på. Slutsatsen blir att tillit inte tycks vara en avgörande förklaring till ekonomisk tillväxt. Så långt som till att tillväxt är oberoende av tillit kan resultaten dock inte sträckas. De studier som visar att tillit underlättar enskilda ekonomiska transaktioner måste också vägas in i bedömningen. Jämfört med andra variabler som brukar förknippas med tillväxt – till exempel utbildning – är tillitens koppling till tillväxt i empiriska studier inte heller svagare eller mer osäker.

Slutord

Ekonomisk forskning har en hel del att säga om tillit. Empiriska studier visar att människor ofta litar på varandra, även i situationer där ett snävt egenintresse tycks förutsäga motsatsen. Tillit lönar sig också, både i ekonomiska experiment och – till viss del – i form av högre ekonomisk tillväxt. Tilliten varierar dock mycket mellan olika länder och inkomstskillnader inom länderna tycks vara en viktig ekonomisk förklaring till detta. Framför allt förefaller inkomstskillnader i den lägre delen av inkomstfördelningen försämra tilliten. Kommande studier bör försöka belysa skälen till detta och även försöka ge en säkrare förklaring till varför inkomstskillnader motverkar tillit mer generellt sett.

Referenser

Alesina, Alberto och Eliana La Ferrara (2002), "Who Trusts Others?", *Journal of Public Economics* 85 (2), 207–234.

Berg, Joyce, John Dickhaut och Kevin McCabe (1995), "Trust, Reciprocity, and Social History", *Games and Economic Behavior* 10 (1), 122–142.

Berggren, Niclas, Mikael Elinder och Henrik Jordahl (2008), "Trust and Growth: A Shaky Relationship", *Empirical Economics*, kommande.

Berggren, Niclas och Henrik Jordahl (2006), "Free to Trust: Economic Freedom and Social Capital", *Kyklos* 29 (2), 141–169.

Bjørnskov, Christian (2007), "Determinants of Generalized Trust: a Cross-country Comparison", *Public Choice* 130 (1), 1–21.

Cesarini, David, Christopher Dawes, James Fowler, Magnus Johannesson och Paul Lichtenstein (2008), "Heritability of Cooperative Behavior in the Trust Game", *Proceedings of the National Academy of Sciences* 105 (10), 3721–3726.

Falk, Armin och Michael Kosfeld (2006), "The Hidden Cost of Control", *American Economic Review* 96 (5), 1611–1630.

Glaeser, Edward L., David I. Laibson, Jose A. Scheinkman, och Christine L. Soutter.

(2000), "Measuring Trust", *Quarterly Journal of Economics* 115 (3), 811–846.

Gustavsson, Magnus och Henrik Jordahl (2008), "Inequality and Trust in Sweden: Some Inequalities are More Harmful than Others", *Journal of Public Economics* 92 (1–2), 348–365.

Inglehart, Ronald, Miguel Basañez, Jaime Diez-Medrano, Loek Halman och Ruud Luijkx (2004), *Human Beliefs and Values: A Cross-Cultural Sourcebook Based on the 1999–2002 Values Surveys*, Mexico City: Siglo XXI Editores.

Jordahl, Henrik (2008), "Economic Inequality", i Gert och Gunnar Svendsen, red, *Handbook of Social Capital*, Cheltenham: Edward Elgar, kommande.

Karlan, Dean S. (2005), "Using Experimental Economics to Measure Social Capital and Predict Financial Decisions", *American Economic Review* 95 (5), 1688–1699.

Knack, Stephen och Philip Keefer (1997), "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-country Investigation", *Quarterly Journal of Economics* 112 (4), 1251–1288.

Kosfeld, Michael, Marcus Heinrichs, Paul J. Zak, Urs Fischbacher och Ernst Fehr (2005), "Oxytocin Increases Trust in Humans", *Nature* 435 (2), 673–676.

Zak, Paul J. och Stephen Knack (2001), "Trust and Growth", *Economic Journal* 111 (470), 295–321.

SVEN-OLOF FRIDOLFSSON

Ineffektivt samspel mellan reglerade elsektorer och marknader för utsläppsrätter

Handel med utsläppsrätter är ett viktigt styrmedel för att begränsa miljöskadliga utsläpp. Målsättningen är att kostnaderna för att uppnå utsläppsmål ska minimeras. Nya amerikanska data visar dock hur reglerade elproducenter har överinvesterat i reningsteknologi. Därmed blev priset på utsläppsrätter så lågt att avreglerade kraftbolag köpte för många utsläppsrätter. Den samhällsekonomiska kostnaden blev betydande då de avreglerade kolkraftverken låg i tätbefolkade områden och därmed hade större miljöskador.

Tanken bakom handel med utsläppsrätter är att utsläppsmål ska nås till lägsta möjliga samhälleliga kostnad. Förorenare kommer att minska sina utsläpp så länge som marginalkostnaden för utsläppsminskningar – kostnaden för att minska utsläppen med ytterligare en enhet – understiger priset för att köpa en utsläppsrätt. När marginalkostnaden istället överstiger priset kommer förorenaren att köpa rätten att släppa ut och en annan förorenare blir tvungen att minska sina utsläpp i motsvarande grad. På en välfungerande marknad utjämnas samtliga förorenares marginalkostnader – de blir lika med priset för utsläppsrätterna – och därmed minimeras kostnaderna för att uppnå utsläppsmålet.

Meredith Fowle från University of Michigan utvärderar i en ny studie den amerikanska börsen för utsläppsrätter av kväveoxid – the NOx Budget Trading Program. Denna börs skapades då elproducerande kolkraftbolag i 19 delstater ålades att minska sina utsläpp av kväveoxid under perioden 2000–2004. De berörda delstaterna skiljer sig åt, bl.a. med hänsyn till huruvida elsektorn är avreglerad eller ej och till värdet av utsläppsminskningarna – delstaterna med avreglerade elsektorer är förhållandevis tätbefolkade med en hög geografisk koncentration av kolkraftverk och större miljöskador.

Ekonomisk teori pekar på att reglerade kraftbolag har starkare incitament att investera i utsläppsminskningar än avreglerade kraftbolag. Reglerade kraftbolags investeringar kompenseras ofta av den reglerande myndigheten, exempelvis genom att de tillåts ta ut ett högre elpris av kunderna. Marknadsbestämda elpriser garanterar däremot inte en sådan kompensation, eftersom elpriset på dessa marknader bestäms av utbuds- och efterfrågeförhållanden. På grund av att reglerade kraftbolag kompenseras är de förmodligen villiga att minska sina utsläpp även om marginalkostnaden av utsläppsminskningar överstiger priset på utsläppsrätter. Därmed minskar efterfrågan

och således även priset på utsläppsrätter, vilket får till följd att de avreglerade kraftbolagen köper utsläppsrätter snarare än minskar sina utsläpp. För stora utsläppsminskningar kan således förväntas ske i delstater med reglerade elsektorer och för små i delstater med oreglerade elsektorer.

Syftet med Fowlies studie är att empiriskt belägga om denna incitamentsstruktur har drivit kraftbolagens investeringsbeslut och att kvantifiera eventuella samhällsekonomiska kostnader. Fowle utnyttjar tekniska data för kolkraftverk för att testa om reglerade och avreglerade kolkraftverk med liknande tekniska förutsättningar valde att investera i likartade teknologier. Hon förkastar denna hypotes och finner istället, i överensstämmelse med ekonomisk teori, att reglerade kolkraftverk valde förhållandevis kostsamma investeringar med större utsläppsminskningar som följd.

För att kvantifiera eventuella samhällsekonomiska kostnader konstruerar Fowle ett kontrafaktiskt scenario där samtliga delstaters elsektorer är avreglerade. Detta scenario hade medfört högre priser för utsläppsrätter samt en omfördelning av utsläppsreduktionerna från nuvarande reglerade till nuvarande avreglerade elsektorer. Den huvudsakliga vinsten hade varit en betydande minskning av utsläppens skador: epidemiologiska studier tyder på att den skattade omfördelningen hade minskat antalet dödsfall till följd av kväveoxidutsläpp med drygt 100 personer årligen. Vidare beräknas att denna omfördelning hade minskat kostnaderna för att minska utsläppen med fyra procent.

Referens

Fowle, Meredith (2007), "Emissions Trading, Electricity Industry Restructuring, and Investment in Pollution Abatement", Working Paper, University of Michigan.

HARALD EDQUIST

Tjänstesektorns produktivetsutveckling i USA och Europa

En av de viktigaste förklaringarna till den ekonomiska utvecklingen och vår ökade välfärd under de senaste 200 åren är produktivitetstillväxten. Produktivitet är ett sätt att mäta hur effektivt resurser i en ekonomi används för att producera varor och tjänster.

Det finns flera olika mått på produktivitet, men de två vanligaste är arbetsproduktivitet och totalfaktorproduktivitet (TFP).

Medan tillväxten i arbetsproduktivitet anger hur mycket produktionen har ökat i förhållande till en produktiv resurs, arbetskraft, så anger tillväxten i TFP hur mycket produktionen har ökat i förhållande till ett vägt genomsnitt av samtliga produktiva resurser. Det innebär att TFP-tillväxten kan ses som ett mått på teknisk utveckling eller organisatoriska förändringar.

Sedan början av 2000-talet har ett stort intresse riktats mot att försöka mäta produktivitetstillväxten i tjänstesektorn. Det finns en utbredd föreställning om att produktivetsutvecklingen i tjänstesektorn är högre i USA än i Europa. En ny studie av Inklaar, Timmer och van Ark konstaterar också att under det senaste decenniet har arbetsproduktivitetstillväxten varit betydligt högre i tjänstesektorn i USA än i Europa.¹ Tjänstesektorns årliga arbetsproduktivitetstillväxt var exempelvis 3,3 procent i USA 1995–2004, medan genomsnittet för 10 västeuropeiska länder var lägre än 1,4 procent.² Författarna visar också att arbetsproduktivitetstillväxten i tjänstesektorn i Europa varierar avsevärt. I exempelvis Finland och Storbritannien var produktivitetstillväxten mycket hög, men samtidigt mycket låg i andra länder såsom Spanien och Italien.

Författarna ställer sig frågan om skillnaderna i produktivitetstillväxt kan förklaras av investeringar i informations- och kommunikationsteknologi (IKT) och humankapital. Genom att använda sig av "tillväxtbokföring" (growth accounting) visar författarna att sådana investeringar har bidragit till produktivitetstillväxten i både Europa och USA. Olika grad av investeringar i IKT och humankapital i de olika länderna kan dock inte förklara skillnaderna i produktivetsutveckling i tjänstesektorn. Även när hänsyn tagits till övriga produktionsfaktorer (d.v.s. kapital och arbete) så förblir skillnaderna i TFP-tillväxt betydande mellan länderna.

En teoretiskt möjlig förklaring till att USA har haft högre TFP-tillväxt än exempelvis Spanien under denna period, är att USA har haft en lägre TFP-nivå initialt i tjänstesektorn

och därför skulle ha kunnat växa snabbare genom att lära från andra länder. För att undersöka detta jämför författarna nivåskillnader i TFP för tjänstesektorn i USA och 10 europeiska länder. De finner att endast fem europeiska länder har högre TFP-nivå än USA. Denna förklaring anses därför inte som trolig. Författarna visar dock att nivåskillnaderna i TFP är starkt negativt korrelerade med förändringen i TFP-tillväxt. Det innebär att länder som har en lägre relativ produktivetsnivå har en högre TFP-tillväxt, vilket stödjer hypotesen om att länder med lägre teknologinivå växer snabbare än länder som befinner sig närmare den teknologiska fronten.

En annan ofta framförd förklaring till skillnaderna mellan USA och många europeiska länder är att USA under denna period har haft en mer avreglerad marknad för tjänster. Författarna finner dock inte några starka sådana indikationer, bortsett från att telekommunikationssektorn gynnats av att inträdesbarriärer försvunnit.

Författarna argumenterar för att förändringar av organisatoriska strukturer och arbetsrutiner är viktigare än stora teknologiska förändringar för produktivitetstillväxten i tjänstesektorn. Ny teknik är förvisso viktig, men det krävs att produktionsprocesserna anpassas till den för att produktivetsvinsterna ska realiseras. Eftersom denna typ av kunskap är svår att överföra mellan organisationer så skulle det kunna vara en förklaring till skillnaderna i tjänstesektorns produktivitetstillväxt mellan olika länder. Samtidigt framgår det tydligt i studien att mätproblemen vad gäller exempelvis organisationseffektivitet är mycket stora. En mer tillförlitlig förståelse för varför produktivetsutvecklingen i tjänstesektorn skiljer sig mellan länder kräver uppenbarligen bättre mätinstrument för kapital, arbete, kunskap samt immateriella tillgångar.

Referens

Inklaar, Robert, Marcel P. Timmer och Bart van Ark (2008), "Market Services Productivity", *Economic Policy* 54 (1), 140–194.

1) Tjänstesektorn avser den konkurrensutsatta delen av tjänstesektorn.
2) De västeuropeiska länderna är: Belgien, Danmark, Finland, Frankrike, Italien, Nederländerna, Spanien, Tyskland, Storbritannien och Österrike.