

Mike Károly:^{*}

KIVONULÁS, TILTAKOZÁS ÉS HŰSÉG AZ EURÓPAI UNIÓBAN. A SPECIFIKUS BERUHÁZÁSOK JELENTŐSÉGE

The state or sovereignty in which we have been born and educated, and under the protection of which we continue to live, is, in ordinary cases, the greatest society upon whose happiness or misery, our good or bad conduct can have much influence.

Adam Smith, (1759/1976, 227)

1. Bevezetés

Egy ország kormányzatát általában kétféleképpen szankcionálhatják az elégedetlen polgárok: „kivonulhatnak” a területéről vagy pedig helyben maradván „tiltakozhatnak” – például úgy, hogy a soron következő parlamenti választásokon az ellenzékben lévő pártokra szavaznak. A kivonulás és a tiltakozás fogalmait a közgazdasági irodalomba bevezető Albert Hirschman (1970/1995) mellett érvelt, hogy a társadalmi együttműködés számos formája, így a politikai közösségek esetében is a kivonulás és a tiltakozás között egyfajta egészséges egyensúlyra van szükség. Az egyensúly biztosításában pedig sokszor kulcsszerepet tölt be az adott csoporthoz, kapcsolathoz való hűség. Az európai integrációnak az országok közötti mobilitásra és a tagállamokon belüli politikai folyamatokra gyakorolt hatásáról számtalan elemzés született már. Hirschman elméletéből ugyanakkor adódik a

^{*} Egyetemi adjunktus, Közszolgálati tanszék, Budapesti Corvinus Egyetem. Email: karoly.mike@uni-corvinus.hu.

Köszönöm Bakó Barna, Balás Gábor, Balázs Zoltán, Csité András, Fertő Imre, Hámori Balázs, Kristóf Luca, Kürthy Gábor, Szalai Ákos és Szepesi Balázs észrevételeit, amelyeket a tanulmány korábbi változataihoz fűztek.

kihívás, hogy a kivonulási vagy tiltakozási döntések elemzésén túl közvetlenül azt is megvizsgáljuk, hogy az integráció hogyan hat az állampolgároknak a hazájukhoz fűződő hűségére és ezen keresztül a tiltakozás és a kivonulás mechanizmusaira.

Ha azonban Hirschman elméletéből indulunk ki, rögtön szembesülünk egy nehézséggel. Hirschman ugyanis a hűséget adottságnak tekinti, és nem vizsgálja, mitől függ a megjelenése, illetve az erőssége. Két olyan megoldást is kínálunk, amely alkalmas az elméleti űr betöltésére, és arra, hogy az európai integráció folyamatát összekapcsolja az állampolgárok kivonulási és tiltakozási döntéseivel. Mindkét megoldás a specifikus beruházás Williamsontól (1979/2007) származó koncepcióját hasznosítja, tehát tulajdonképpen a tranzakciós költségek elméletének és a hirschmani modellnek az összekapcsolásán alapul.

Első tézisünk, hogy a specifikus beruházások lényegében ugyanúgy hatnak a kivonulási és a tiltakozási döntésekre, mint a hűség. Ebben az értelemben a hűség fogalma kiváltható a specifikus beruházásával a hirschmani modellben. E helyettesítése előnye, hogy a specifikus beruházási döntéseket és a specifikus eszközöket általában könnyebb azonosítani és a társadalmi környezet változásaival összefüggésbe hozni, mint a hűséget. A helyettesítés mellett szóló további érv, hogy a társadalomtudományi irodalom szerint a hűség leginkább éppen azokat a kapcsolatokat jellemzi, ahol jelentős a specifikus beruházások szintje.

A hűség és a specifikus beruházások empirikus egybeesése korántsem véletlen. A hűség összetett jelensége ugyan túlmutat a specifikus beruházásokon, azonban elméleti érvek szólnak amellett – és ez a második tézisünk –, hogy a hűség megjelenését valószínűbbé teszi bizonyos specifikus beruházások meghozatala. Így, ha Hirschmanhoz hasonlóan a hűségnek önálló magyarázóerőt tulajdonítunk a kivonulási és tiltakozási döntések szempontjából, és azonosítani akarjuk a hűség kialakulásának kedvező tényezőket, a hűség és e tényezők között a kapcsolatot a specifikus beruházások jelenthetik.

Az elméleti tézisek kifejtését követően megpróbáljuk végiggondolni az európai integráció valószínűsíthető hatásait. Abból indulunk ki, hogy az integrációs folyamat meghatározó jellemzője, hogy csökkenti az állampolgárok „országspecifikus” beruházásainak mértékét. Ez a változás közvetlenül és a hűségen keresztül is befolyásolja a kivonulási-tiltakozási stratégiákat.

2. Kivonulás, tiltakozás, hűség

Albert Hirschman a fogyasztók és a vállalatok közötti, valamint a szervezeteken belüli viszonyokat elemezve különböztette meg a preferencia-kinyilvánítás és az ösztönzés két alapvető formáját: a kivonulást (*exit*) és a tiltakozást (*voice*). A kivonulás megfelel a piaci viselkedésnek, ahogyan azt a közgazdaságtan hagyományosan szemléli: a piaci szereplők a legkedvezőbb alternatívát választják, ha pedig elégedetlenek egy áruval, szolgáltatással, szerződéses viszonytal, akkor egy jobbat keresnek helyette. Hirschman igazi innovációja az volt, hogy felhívta a közgazdászok figyelmét arra, hogy a kivonulás korántsem az egyetlen és sok esetben nem is a leghatékonyabb formája az információk feltárásának és az ösztönzésnek. Egy fogyasztó vagy egy szervezet tagjai úgy is megpróbálhatnak javítani a helyzetükön, hogy nem lépnek ki az adott kapcsolatból, hanem belülről változtatnak rajta. A vásárlók felhívhatják panaszukkal a termékek gyártóit, a beosztottak kérhetik főnökeiktől a munkakörülményeik javítását. Az elégedetlenség kifejezésének ezeket a módszereit nevezi Hirschman összefoglalóan tiltakozásnak. Az elnevezést az indokolja, hogy a belülről történő változtatás – a kivonulással ellentétben – általában kommunikációt feltételez az érintettek között.

A kivonulás és a tiltakozás kategóriái ugyanakkor korántsem csak a fogyasztói piacokra és a gazdasági szervezetekre alkalmazhatók. Amint maga Hirschman is számos példával szemlélteti,¹ az együttműködésre törekvő emberek többé-kevésbé mindig választhatnak e két mechanizmus között. A személyes kapcsolatokat éppúgy megpróbálhatjuk „belülről megjavítani”, mint egy civil szerveződés vagy egy politikai közösség működését. És szélsőséges helyzetektől eltekintve ki is léphetünk ezekből a kapcsolatainkból. Bizonyos kapcsolatokban a kivonulás a gyakoribb stratégia, míg más esetekben a tiltakozás. A politika és gazdaság közötti alapvető különbség Hirschman szerint éppen abban ragadható meg, hogy míg a politikában a tiltakozás, addig a (piac-)gazdaságban a kivonulás kerül előtérbe. Azonban a nagyobb jelentőség nem jelent kizárólagosságot, és a két mechanizmus együttes figyelembe vétele egyaránt elősegítheti a gazdasági és a politikai jelenségek teljesebb megértését.

¹ A könyve mellett lásd még Hirschman 1978; 2008.

A kivonulás és a tiltakozás párhuzamos vizsgálata vezette el Hirschmant a hűség (*loyalty*) fogalmához. Hogy követni tudjuk a gondolatmenetét, először is a kivonulás és a tiltakozás közötti kapcsolatot kell tisztáznunk. A kettő közötti viszony egyszerre helyettesítő és kiegészítő. Helyettesítő, amennyiben a kivonulás lehetősége csökkenti a tiltakozás vonzerejét; és kiegészítő, amennyiben a kivonulási opció erősíti a tiltakozó alkuerejét. Ha egyáltalán nincs külső alternatíva, a tiltakozás hiteltelen, és így hatástalan. Ha pedig sok hasonló alternatíva közül lehet választani, senki sem bajlódik a tiltakozással. Ez magyarázza például, hogy egy vetélytárs nélküli totalitárius párt és egy többpártrendszer nagyszámú kicsi parlamenti pártja egyaránt jóval kevésbé érzékeny a belső tiltakozásra, mint egy többségi választási rendszer két nagy pártja.

Hirschman a hűséget egyfajta viselkedési *típus*ként határozza meg: a „hűségesek” azok, akikre a kivonulás egyfajta pszichés költséget („hűtlenségi költséget” 1995, 143)² ró. A hűség – e definíció szerint – emeli a kivonulás költségét, és ezáltal egyrészt növeli a tiltakozás valószínűségét, másrészt csökkenti a tiltakozást választók alkuerejét. A nagyon erős hűség gyakorlatilag elzárja a hűséges csoporttag elől a kivonulás opcióját, és ezzel megfosztja az alkuerejétől is, így nem kívánatos. A közepes erősségű hűség azonban segíthet kialakítani egy egészséges egyensúlyt a tiltakozás és a kivonulás között azáltal, hogy egy olyan helyzetet teremt, amelyben „fennáll a kivonulás lehetősége, de ennek a lehetőségnek – különösen ha egy szervezet hanyatlani kezd – nem szabad túlságosan kézenfekvőnek vagy túlságosan vonzóknak lennie” (90). Így a nemzetállam esetében például a „korlátozott hazafiság” tűnik kívánatosnak.³

A hűség Hirschman szerint társadalmi szempontból akkor hasznos, ha a kivonulás a csoport egésze szempontjából hatékony (vagyis a csoport jólétét növelő) tiltakozás aláásásával és ennek folytán a csoport helyzetének romlásával fenyeget. Ez az utóbbi

² A továbbiakban a Hirschman-idézetek oldalszámait erre a kötetre és kiadásra vonatkoznak.

³ Mármost a társadalmi jólét szempontjából kívánatosnak. Hirschman érvelése nem etikai. Ugyanakkor a cselekedeteink jóléti következményeitől nem választható el azok erkölcsi megítélése. A „mérésékelt patriotizmus” érényessége mellett – Hirschmanéval rokon gyakorlati érveket hangoztatva – érvel például Nathanson (1989).

veszély különösen akkor áll fenn, ha azok vonulnak ki először, akik a leghatásosabban tudnának tiltakozni.⁴

Hirschman a hűséges viselkedésnek egy további sajátosságát is azonosítja. Erre rögtön a hűség fogalmának bevezetésekor utal, noha egyúttal világossá teszi, hogy ez a sajátosság szerinte nem része a hűség definíciójának: „A »hűségesek« közül sokan aktívan részt vesznek a kérdéses vállalat vagy szervezet tevékenységének és célkitűzéseinek megváltoztatására irányuló akciókban, mások viszont egyszerűen nem hajlandók kivonulni, inkább csendben szenvednek, s abban bíznak, hogy hamarosan minden jóra fordul” (45). A hűség *passzív* eleméhez e szerint sokszor egy *aktív* elem is társul.⁵ A hűség általában nem pusztán azt jelenti, hogy valaki vonakodik elhagyni egy kapcsolatot, hanem egy pozitív elköteleződésre utal, amelynek célja a kapcsolatban résztvevők jólétének előmozdítása annak alakítása révén (Barry 1974). A hűség aktív eleme megerősítheti a (mérsékelt) passzív hűségnek a kivonulás és a tiltakozás közötti egyensúlyra gyakorolt kedvező hatását. Míg az utóbbi „kivonulási adóként” (*exit tax*) funkcionál, az aktív hűség a tiltakozáshoz nyújtott támogatásként (*voice subsidy*) fogható fel (Gehlbach 2006).

3. Specifikus beruházások

A hűség jelentősége Hirschman elméletében tehát abban áll, hogy a kivonulásra és a tiltakozásra egyaránt hat, és meghatározza a kettő közötti egyensúlyt. Első tézisünk a következő: a *specifikus beruházások* lényegében ugyanúgy hatnak a kivonulási és a tiltakozási döntésekre, mint Hirschman szerint a hűség. Ebben az értelemben a hirschmani elméletben a hűség „kiváltható” a specifikus beruházás fogalmával.⁶

⁴ Hirschman példájában ők a „minőségérzékenyek”, akik a legnagyobb kárt szenvednék, ha a csoportban fogyasztott jószág minősége romlana. Az ő gyors kivonulásuktól pedig akkor kell tartani, ha egy *jó minőségű* külső alternatíva bukkan fel.

⁵ Az aktív és a passzív hűség megkülönböztetése Balázs Zoltántól (1997) származik, bár ő nem pontosan ebben az értelemben használja a két jelzőt. Hasonló különbségtételre bukkanhatunk Adam Smith-nél: „The love of our country seems, in ordinary cases, to involve in it two different principles; first, a certain respect and reverence for that constitution or form of government which is actually established; and secondly, an earnest desire to render the condition of our fellow-citizens as safe, respectable, and happy as we can” (1759/1976, 231).

⁶ Eszmetörténeti érdekesség, hogy Williamson egy 1976-os konferencia-hozzászólásában tárgyalta a kapcsolódási pontokat a hirschmani fogalmak és a saját piac-hierarchia elmélete között. Ebben a hierarchiát a tiltakozás egy sajátos változatként azonosította. Az idioszinkratikus beruházás és a hirschmani elmélet kapcsolatát azonban nem vizsgálta.

Idioszinkratikusnak vagy specifikusnak azt a beruházást nevezzük, amely olyan (specifikus) eszközt hoz létre, amely értéke nagyobb egy adott kapcsolatban, mint a következő legjobb alternatíva esetén, vagyis a kapcsolaton kívülre kerülve veszít az értékéből (Milgrom – Roberts 2005).⁷ Specifikus eszközre példa egy alkalmazottnak a vállalat működés módjára és sajátos technológiájára vonatkozóan felhalmozott tudása („emberi tőkéje”). Ez a tudása növeli az adott vállalatnál végzett munkája értékét, és így potenciálisan az ott megszerezhető jövedelmét; más vállalat azonban nem értékeli. A specifikus beruházás a kapcsolatban elérhető hozamot a legjobb alternatív hozam fölé emeli – ezt a hozamkülönbséget nevezzük kvázi-járadéknak (Milgrom – Roberts 2005).⁸

Gondolatmenetünk szempontjából kiemelt jelentőségűek az emberi tőkébe történő specifikus beruházások. Fontos megértenünk, hogy ezek legfontosabb formái közé tartozik a *megismerés* és az *együttműködési tapasztalat* felhalmozása. Emberi tőkén a közgazdasági irodalom az emberek jövedelemtermelési kapacitását érti (Rosen 1987). De a fogalmat általánosabban is definiálhatjuk: az emberek kooperációs (értékteremtő) kapacitásaként.⁹ A humán tőke elemzésében általában úgy tekintenek a specifikus tudásra, mint az egyik legfontosabb fogalomra.¹⁰ Az emberi tőke specifikus voltának legmélyebb és legáltalánosabb oka, hogy az ember korlátozott kognitív képességei miatt a tudása mindig nagymértékben specifikus. Erre utal egyrészt a korlátozott racionalitás fogalma. Amint a fogalmat bevezető Herbert Simon írja: „A korlátozott emberi racionalitás nem teszi lehetővé számunkra, hogy a maguk teljességében felfogjuk azokat a komplex helyzeteket, amelyek döntéseink környezetét képezik. A racionális cselekvés első lépése, hogy figyelmünket a teljes szituáció specifikus (stratégiai) aspektusaira összpontosítsuk... A leegyszerűsítés

⁷ A fogalmat Williamson 1979/2007 vezette be a közgazdaságtanba.

Milgrom–Roberts definícióját nem teljesen pontosan idézzük. A specifikus beruházás nem csak kapcsolathoz, hanem felhasználáshoz is kötődhet. A felhasználás és a kapcsolat közötti különbségtétel akkor indokolt, ha a kapcsolatban a másik fél személye megváltozhat. Például egy munkás specifikus beruházása egy géphez kapcsolódik, és a gép tulajdonosa megváltozhat. Ha a beruházás nem tárgyhoz, hanem személyhez (például a munkatársak személyéhez) kapcsolódik, az ilyen változás nem (vagy csak igen korlátozottan) lehetséges. Elképzelhető továbbá, hogy a specifikus beruházás egy olyan eszközhöz kötődik, ami a saját tulajdonunkban van, vagyis nem része semmilyen kapcsolatnak. Minthogy bennünket most alapvetően a társas jelenségek érdekelnek, ettől eltekintünk, és a kapcsolatokra összpontosítunk.

⁸ Megkülönböztetendő a járadéktól, amely valamely jószág szükségességéből (ritka és értékes tulajdonságaiból) fakad. Lásd még Furubotn – Richter 1998, 493. o.

⁹ Az emberi tőkébe történő specifikus beruházásra példa a vállalat működés módját megtanuló alkalmazott fentiekben már említett esete.

¹⁰ Lásd a Becker és Schultz nyomán keletkezett hatalmas irodalmat. Magyarul lásd Becker (2004), Schultz 1983.

egyik dimenziója a konkrét célokra történő összpontosítás, ennek egyik formája pedig egy szervezet vagy szervezeti egység céljainak a követése” (1991, 37. o.). Noha Simon talán túlságosan is szoros kapcsolatot feltételez a kognitív korlátok és az egyéni célok megválasztásának módja között, fontos meglátása, hogy a korlátozott racionalitás a tudásunkat nagymértékben a saját helyzetünkhöz köti, és a közelebbi környezetünkre korlátozza. Ez annál inkább így van, minél fontosabb annak a tudásfajtának a jelentősége, amelyet Hayek (1945/1995) az absztrakt tudással szembeállítva a társadalomban elszórtan jelenlévő, helyhez és időhöz kötött (gyakorlati) tudásként különböztet meg, Polányi Mihály (1994) pedig „hallgatólagos” és „személyes” tudásként azonosít.

E tudásforma jelentőségét jól megragadja Alchian (1984) magyarázata a csoportos termelés előnyeiről. A közös munkát végző csoportokban gyakran nem jelentősek az együttes munkavégzésből fakadó közvetlen technikai előnyök, ez tehát nem mindig magyarázza meg a létezésüket. Valójában „egy sikeres csoport értéke részben a sikeres csoport létrehozásának értékéből fakad” (35). Az együttműködésből fakadó többlet forrása a résztvevők specifikus beruházása egymás megismerésébe és az együttműködés módjainak kialakításába. Ez meglehetősen tautologikusan hangzik, hiszen nincsen együttműködés megismerés és valamilyen *modus vivendi* nélkül. De éppen arról van szó, hogy egy személynek vagy egy csoportnak a *megismerése* és a vele való *együttműködés mindig* bizonyos fokig specializált emberi tőkét hoz létre. És minél inkább a személyhez vagy a csoporthoz kötődik az ismeret, vagy csak rá jellemző az együttműködési mód, annál nagyobb fokú specifikusságról beszélhetünk.

Az, hogy a megismerés és az együttműködés révén specifikus emberi tőke jön létre, arra is rávilágít, hogy a specifikus beruházást nem feltétlenül a kvázi-járadék – azaz a kapcsolatban elérhető többlethozam – létrehozása *motiválja*. Az utóbbi sokszor csak „melléktermék”. Gyakorlatilag folyton-folyvást specifikus beruházásokat hozunk, gyakran anélkül, hogy erre figyelmet fordítanánk, hiszen megismerés és együttműködés nélkül *a társadalomban létezni sem tudnánk*.

A gazdaságban jelentős specifikus beruházások főként a hosszú távú kapcsolatokat, ezek között is elsősorban a *szervezeteket* jellemzik. A gazdaságon túl a specifikus beruházásokat egyrészt az intenzív *személyes* kapcsolatokhoz társíthatjuk – így a családhoz és a barátsághoz. Minél erősebb a kapcsolat személyes jellege, annál több specifikus beruházás kapcsolódik hozzá. Ben-Porath (1980) a családdal kapcsolatban

így fogalmaz: „A család mint szerződés legfontosabb jellemzője, hogy beágyazódik a felek személyiségébe, és attól elválasztva értelmét veszti. Következésképpen specifikus, nem forgalmazható, és nem ruházható át” (6).

A szoros személyes kapcsolatok mellett a specifikus beruházások a politikai közösségekkel is összekapcsolhatók. North (1981) „neoklasszikus államelméletét” taglalva Furubotn és Richter (1998) így ír: „Egy ország állampolgárai általában sokkal jelentősebb specifikus beruházásokat tesznek (elsüllyedt költségeket vállalnak fel), mint például egy vállalat alkalmazottai. Annál is inkább, mivel az emberek egy adott államban születnek meg és nőnek fel. Az elsüllyedt költségeik közé sorolhatjuk fiatalságuknak azokat a hazájukban töltött éveit, amikor megtanulják annak a nyelvét, formális és informális viselkedési szabályait, vallását, kultúráját stb. A specifikus beruházások felölelik továbbá a családjaikra, barátságaikra és üzleti kapcsolatokra fordított erőforrásokat.” (415. o.)

4. A specifikus beruházások hatása a kivonulásra és a tiltakozásra

A specifikus beruházásoknak a kivonulási-tiltakozási döntésekre gyakorolt hatása megegyezik a hűségével. Egyrészt növelik az aktuális kapcsolat értékét az alternatívákhoz képest. Így a hűséghez hasonlóan a maradáshoz képest a kivonulást „adóval” sújtják, és egyúttal fokozott tiltakozásra ösztönöznek (hiszen növelik a tétet). Másrészt a specifikus beruházások részben a tiltakozáson keresztül hatnak: a tiltakozás hatásosságát növelik. Így az aktív hűséghez hasonlóan mintegy „támogatást nyújtanak” a tiltakozáshoz.

Érdeemes röviden tisztázni a specifikus beruházások és a tiltakozás kapcsolatát. Tulajdonképpen a tiltakozási erőfeszítések maguk is kapcsolatspecifikus beruházások, amennyiben csak a kapcsolaton belül hajtanak hasznot. Mindazonáltal érdemes különválasztani a kapcsolat javítását közvetlenül célzó aktivitást a kapcsolat értékét növelő egyéb beruházásokról, mivel a rájuk vonatkozó döntések gyakran jól elkülöníthetők és elemezhetők. Célszerűnek tűnik, hogy az előbbit – Hirschmant követve – továbbra is egyszerűen „tiltakozásnak” nevezzük, „specifikus beruházásokon” pedig leszűkítően az utóbbiakat értsük.

A szűkebb értelemben vett specifikus beruházások, mint hangsúlyoztuk, részben a tiltakozáson keresztül hatnak: a tiltakozás hatásosságát növelik. Egy másik részük viszont a tiltakozástól függetlenül növeli a kapcsolat értékét, tehát akkor is, ha a beruházó személy passzív marad. Ezt szem előtt tartva az aktív és a passzív hűség mintájára különbséget tehetünk a tiltakozást támogató és az egyéb specifikus beruházások között. Kifejezetten *tiltakozási célú* beruházásra példa a vállalatok szoros, hosszú távú együttműködését megkönnyítő kétoldalú irányítási struktúrák kiépítése (Williamson 1979/2007); *nem tiltakozási célú* beruházásra pedig egy beszállító vállalat közel települése a termékét felhasználó másik cég üzeméhez. Az utóbbi arra is rávilágít, hogy a tiltakozási és az egyéb célú beruházások sokszor nem különíthetők el egyértelműen: a földrajzi közelség például csökkentheti a kapcsolaton belüli kommunikáció költségeit is.

5. A specifikus beruházások és a hűség viszonya

A hirschmani elméletben a hűséget tehát „helyettesíthetjük” a specifikus beruházással – abban az értelemben, hogy a kettőnek a kivonulásra és a tiltakozásra gyakorolt hatása megegyezik. De a helyettesítés abból a szempontból is indokoltnak tűnik, hogy azokat a kapcsolatokat, amelyekhez általában a hűség fogalmát társítjuk, ahol a hűség megjelenésére számítunk, a specifikus beruházások magas szintje jellemzi. A gazdasági életben a hűséget leggyakrabban a szervezetekben vélik felfedezni: Hirschman példái között kiemelt hely jut a „szervezeti hűségnek”; Simon (1991) a szervezetek és a piacok közül egyértelműen az előbbiekhöz kapcsolja a hűséget. Márpedig Williamson a specifikus beruházás fogalmát éppen a hierarchikus viszonyok magyarázatára vezette be a közgazdasági elemzésbe. A gazdaságon túl a hűséget egyrészt az intenzív *személyes* kapcsolatokhoz és a politikai közösséghez társítjuk – vagyis éppen azokhoz a viszonyokhoz, amelyeket nagyfokú specifikus beruházások jellemeznek.

Aligha véletlen, hogy a specifikus beruházások és a hűség általában együtt jelentkeznek. De vajon mi közöttük az ok-okozati kapcsolat? Ahhoz, hogy erre válaszolni tudjunk, jobban meg kell értenünk a hűség jelenségét. Mindenekelőtt a hűség *raciónalis mozzanatait* kell megragadnunk, vagyis azonosítanunk kell azokat a (raciónalis) döntéseket, amelyek a hűség kialakításához és fenntartásához

kapcsolódnak. Abból indulunk ki, hogy a hűség egy *kapcsolat melletti kitartást* jelent, amelyhez a kapcsolat javítását célzó tettekkészség (aktivitás) is társulhat. Ez összhangban van azzal a hirschmani gondolattal, hogy a hűség „kivonulási adóként” és esetenként „tiltakozási támogatásként” funkcionál. Túllépünk azonban azon, hogy a hűséget viselkedési típusnak tekintsük. A hűséget megalapozó döntéseket is az elemzés körébe vonjuk.

Úgy véljük, hogy Hirschman helyesen mérte fel a hűségnek a kivonulásra és a tiltakozásra gyakorolt *következményeit*, magának a hűségnek a racionalitását azonban alábecsülte. Induljunk ki abból a néhány elszórt megjegyzéséből, amelyet a hűség eredetéről tett, majd a közgazdaságtan mellett a szociálpszichológia és a morálfilozófia eredményeit is felhasználva vegyük sorra, mik a hűség legfőbb racionális mozzanatai, és hogyan kapcsolhatók ezek össze a specifikus beruházásokkal!

Hirschman úgy fogalmaz, hogy a hűséget „kevésbé racionális, noha nem teljesen irracionális okok” magyarázzák (45). Úgy tűnik, ezek közül az irracionális elemnek tulajdonít nagyobb jelentőséget. Egyrészt hangsúlyozza, hogy a hűség különösen akkor fontos, amikor a tiltakozás eszközeinek megtalálásához, kialakításához idő és erőfeszítések („leleményesség”) szükségesek. Ha pedig így van, akkor a hűségre éppen akkor van szükség, amikor az egyéni szempontból irracionális. Másrészt a hűséget alapvetően a „ragaszkodás egy sajátos válfajának” (84) nevezi, vagyis reflektálatlan érzelmeként azonosítja.

Érzelmek. Az érzelmi kötődés kétségkívül gyakori velejárója a hűségnek. Kérdéses azonban, hogy a racionálisan meg nem magyarázható ragaszkodás valóban olyan fontos szerepet játszik-e a hűség biztosításában, ahogyan Hirschman véli. Amint Balázs (1997) rámutat, sokszor „a racionális gondolkodás teremti meg azt a biztonságérzetet, amely nélkül az érzelmek is könnyebben hunynak ki” (3).¹¹ A hűség tesztje a válsághelyzetben történő kitartás, aminek biztosabb garanciája lehet az észérvekre (is) hagyatkozó akarat, mint a „vakhűség”. Sőt a kitartás, az állhatatosság sokszor kifejezetten az ösztönös érzések megzabolázását, elnyomását kívánja meg (Royce 1908.). Ellentmondást fedezhetünk fel továbbá abban, hogy Hirschman egyfelől a *mérsékelt* hűséget tartja társadalmi szempontból kívánatosnak,

¹¹ Lásd még C.S. Lewis elmékedését a ragaszkodásról mint a szeretet egy alapvetően megbízhatatlan formájáról (2002).

másfelől hangsúlyozza, hogy amikor igazán szükség van rá, akkor a hűség egyénileg irracionális. Nem világos, hogy egy irracionális érzelmek hogyan tudja önmagát kordában tartani. Mindebből kétféle következtetést vonhatunk le. Egyrészt a hűségnek legalább olyan fontos alkotóelemei bizonyos racionális döntések, mint az érzelmek. Másrészt a hűséggel járó (azt megalapozó) érzelmeink maguk sem feltétlenül nélkülözik a racionalitást.

Ami az érzelmek racionalitását illeti, talán nem túlzás az „érzelmeik ökonómijáról” beszélni.¹² Ez lehetővé teszi, hogy összekapcsoljuk a specifikus beruházás fogalmát a hűség érzelmi aspektusával. Csak erősen korlátozott számú személy irányába táplálhatunk például baráti érzéseket. El kell tehát döntenünk, hogy mire „specializáljuk” ezeket az érzelmeket. De bizonyos korlátok között választanunk kell a baráti, az erotikus, a hazafias és más típusú érzelmek között is. A barátkozás érzelmi aspektusa például felfogható úgy, mint az érzelmi tőkénk egy specifikus beruházása (egyrészt e tőke „lekötése”, másrészt „növelése”), amely elsősorban az adott kapcsolatban hoz érzelmi hasznot.

Bizalom. Ami a hűségnek az érzelmeken túlmutató racionális mozzanatait illeti, érdemes először azt megvizsgálnunk, amelyet Hirschman a hűség (egyetlen) racionális elemének tekint: a bizalmat. Hirschman hangsúlyozza, hogy aki hűséges, bíz az adott kapcsolatban, optimista a jövőjét illetően. A hűségesek gyakran vélik úgy, hogy ők maguk képesek befolyásolni a kapcsolatot. Ha pedig nem rendelkeznek számottevő befolyással, arra számítanak, hogy „*valaki* tesz valamit, vagy *valami* történni fog a hibák kijavítása érdekében” (85). Ellenkező esetben nem valószínű a hűség fennmaradása. A bizalom e két fajtája – az önmagunk képességein alapuló és a másokra hagyatkozó – világosan megfeleltethető a hűség aktív és passzív aspektusának.¹³

A korlátok közötti bizalom *racionális* lehet, amennyiben múltbeli tapasztalatokon, megfigyeléseken, illetve a saját képességek ismeretén alapul. A másik fél *előzetes*

¹² Talán nem túlzás az érzelmek ökonómijáról beszélni. Érdemes ennek kapcsán felidézni, hogy Adam Smith (1790/1976) erkölcsi érzelmekről (*moral sentiments*) szóló elméletét az egyén és a társadalmi környezete közötti interakciók vizsgálatára alapozta. Kuran (1999) az erkölcsi érzelmekkel való gazdálkodásra példaként a lelkiismeret-furdalás elkerülését célzó stratégiákat említi. További érdekes kísérlet Limé (2003), aki az „egyensúlyi erkölcsi szabályok” kialakulását vezeti vissza a szeretetre, a lelkiismeret-furdalásra és az irigységre mint az egyéni hasznossági függvényben szereplő változókra.

¹³ A bizalom és a hűség szoros kapcsolatát már magának a hűség szónak az eredete is alátámasztja. A *hű* jelző a *hisz* igéből származik, eredeti jelentése: *hívó*. Hasonlóképpen, a latin *fides* egyszerre jelent hűséget, hitet és bizalmat.

megismerése és együttműködési tapasztalat pedig, mint kifejtettük, a specifikus beruházás egy formája. De ezek hiányában is ésszerű lehet a bizalom választása, ha lehetőség van egy kapcsolat hosszabb távú fenntartására. Az ismételt kétszemélyes fogolydilemma-játékok szimulációi (például Axelrod 1984, Vanberg – Congleton 1992) bizonyítják, hogy a kezdeti bizalmat, majd reciprocitást előíró „körültekintően erkölcsös” (*prudent moral*) stratégiák változatos körülmények között magasabb kifizetést garantálnak az opportunista stratégiánál. E szerint akkor is kifizetődő lehet egy kapcsolat kezdetén bizalmat szavazni és együttműködni, ha nem lehetünk biztosak abban, hogy a másik fél kooperálni fog. Ez a logika azonban csak akkor érvényes, ha a kapcsolat folytatódására számítunk – kérdés, hogy miért. A játék folytatódásának esélyét pedig növelhetik a specifikus beruházások, amennyiben önmagukban is együttmaradásra ösztönzik a kapcsolatban résztvevőket.¹⁴

Bármilyen fontos „alkotóeleme” is a hűségnek a bizalom, nem ragadható meg vele teljes egészében a hűség racionális mozzanata (Ewin 1992). Ha csupán azért tartok ki egy kapcsolat mellett válságos időkben, mert bízom abban (a múltbeli tapasztalataim vagy a jövőre vonatkozó várakozásaim alapján), hogy jobb idők jönnek rá, akkor a viselkedésem tulajdonképpen nem különbözik egy megfontolt befektetőétől. Az ezt meghaladó hűség – vagyis a kitartás akkor is, amikor csak további romlásra vagy akár személyes szenvedésre van kilátás – azonban nem feltétlenül irracionális.

Erkölcösség. Mi teheti az ilyen viselkedést ésszerűvé? A választ valójában részben maga Hirschman adja meg azzal, hogy nem a magyar hűség és a latin *fides* (hit, bizalom) jelentéséhez közelebb álló *fidelity* vagy *faithfulness* szavakat, hanem a *loyalty* kifejezést használja, amelynek gyökere a latin *lex* (törvény, jog). A hűségem indoka, magyarázata lehet ugyanis, hogy tartozom valamivel a másikkal,

¹⁴ Axelrod (1984) szimulációi feltételezték, hogy a kétszemélyes fogolydilemma-játék ismétlődik. A pozitív szimulációs eredményeket általánosító (és egyben árnyaló) „közös tétel” (*folk theorem*) szintén ismételt játékokra vonatkozik. [E tétel értelmében egy tetszőleges játékban minden kifizetés, amely Pareto-hatékonyabb a természetes (minimax) kimenetnél, előállhat az ismételt játék (részjáték-tökéletes Nash-) egyensúlyi kifizetéseinek átlagaként, ha a játékosok diszkontrátája kellően alacsony, és a játékosok ismerik egymás összes korábbi lépését (Fudenberg – Maskin 1986).] A szimuláció és az elméleti modell azonban nyitva hagyják azt a kérdést, hogy miért feltételezhetjük az ismétlődést. Egy lehetséges válasz, hogy a játékosokat a specifikus beruházásaik „bezárrák” az ismétlődő játékba. Egy alternatív megközelítés (lásd például Cooter – Ulen 2004, 250-254) abból indul ki, hogy a „szemet-szemért” stratégia akkor is kifizetődő lehet, ha a játékosok véget vethetnek a kapcsolatuknak, amikor akarnak, de a kilépés költséges számukra, mert egy újabb kapcsolathoz pozitív keresési költségek társulnak. A megfelelő partner megtalálása azonban a specifikus beruházás egy formája, tehát ebben a modellben a kezdeti bizalom explicit módon függ a specifikus beruházás jelenlététől.

kötelességem van vele szemben. E kötelesség alapja lehet a saját korábbi ígéretem,¹⁵ a másik fél egy korábbi cselekedete, amelyért ellenszolgáltatással tartozom, a kapcsolat jellegéből fakadó, de a múltunktól független erkölcsi törvény (például a szülő és gyermek kapcsolatában) vagy egyszerűen a hála (Ewin 1992). Az erkölcsi kötelesség teljesítése pedig racionális, ha (i) megszegéséhez társadalmi szankciók társulnak (például reputációvesztés vagy társas normák formájában); vagy (ii) az egyén bensővé teszi az erkölcsi normákat és preferenciáit, választásait ezekhez igazítja (Ellickson 1991) A hűség így a bizalom által indokolt mértéket meghaladóan, illetve a bizalomtól függetlenül is racionális lehet: azzá tehetik az erkölcsi szabályok megszegésével járó társadalmi szankciók és a személyes erkölcsösség. Az aktív és a passzív hűséget egyaránt magyarázhatjuk ilyen módon: a kötelességem korlátozódhat a pusztá kintartásra, míg más esetben a kapcsolat aktív alakítására, jobbítására is kiterjedhet.¹⁶

Mi a kapcsolat az erkölcsösség és a specifikus beruházások között? Az erkölcsi kötelezettségek felvállalását befolyásolhatja (talán egyetérthetünk: befolyásolnia kell), hogy kinek tudunk leginkább segíteni. Ez szintén függ attól, hogy kit mennyire *ismerünk*, kivel vannak közös *tapasztalataink*.¹⁷

Identitás. Egy további fogalom, amelyet számos szerző (társadalomtudós és filozófus) a hűség jelenségéhez társít: az identitás.¹⁸ Az emberek önértékelését, *identitását*, részben azok a társadalmi csoportok formálják, amelyekhez tartoznak. A csoporttagság bensővé tétele pedig a motivációk megváltozását váltja ki, és gyakran az önérdekkel ellentétes viselkedéshez vezet. A csoporttal azonosulók „jóléte összekapcsolódik a csoport jólétével” (Van Vugt – Hart 2004, 586). Ha pedig a csoporttag a döntéseinek a többiek várható jólétére gyakorolt hatásait is figyelembe veszi, olyan esetekben is a maradást, illetve a tiltakozást választhatja, amikor azt a

¹⁵ A latin *fides* adott szót, ígéretet is jelent.

¹⁶ A hűség és az erkölcsösség kapcsolatát bizonyos fokig alátámasztják Orbell et al. (1984) kísérleti eredményei. A szerzők abból indultak ki, hogy rögzített értékű külső opció esetén a kooperálóknak gyakrabban éri meg kilépni a fogolydilemma-játékot játszó csoportokból, mint a nem kooperálóknak (mivel alacsonyabb a csoporton belüli kifizetésük). A kísérleteik azonban nem igazolták ezt a hipotézist: azt találták, hogy a kooperálók inkább hajlanak a maradásra. Mivel eleve a kooperálás sem felelt meg a játékosok (szűken vett) önérdekének, a szerzők arra a következtetésre jutottak, hogy többnyire azok döntöttek a maradás mellett, akik a csoporton belüli játékban már bizonyították, hogy etikai megfontolások alapján cselekszenek. (A szerzők a kooperálók motivációját kérdőívekkel is tesztelték. A játékosok viselkedését bizonyítottan nem az optimizmusuk és a kockázatkerülő attitűdjük magyarázta.)

¹⁷ Erre utal az Adam Smith-től vett mottó is.

¹⁸ A szociálpszichológiai (ihletésű) irodalomból lásd Van Vugt – Hart (2004), Rusbult et al. (1988), Dowding et al. (2000). Filozófiai értekezés: Ewin (1992).

saját, szűkebben vett jóléte nem indokolná. Ezenkívül az identitása befolyásolhatja, hogy mit gondol arról, mire, az emberek mely köreire terjednek ki a különböző morális kötelezettségei (Oldenquist 1982). Így az identifikáció áttételesen az igazságosság és a hála csoporthoz, kapcsolathoz kötésén keresztül is hűséget idézhet elő.

A társadalmi csoportokkal való azonosulás, identifikáció bizonyos fókig mindig feltételezi a csoport *megismerését*, ami specifikus beruházás. Amint említettük, az identitásunk befolyásolhatja, hogy kivel szemben érezzük úgy, hogy erkölcsi kötelezettségeink vannak. Az identitás és a moralitás összekapcsolását talán leginkább éppen a specifikus beruházások teszik ésszerűvé.

A választások állandósága. A bizalom, az igazságosság és a hála egyaránt a kitartás és az állhatatosság erőnyeit társítják a hűséghez. Az állhatatosság ugyanakkor nem csak az iménti fogalmakon keresztül, hanem közvetlenül is összekapcsolható a hűséggel. Amint Comte-Sponville (1998) kifejti, minden hűség alapja az önmagunkhoz, a korábbi gondolatainkhoz, szándékainkhoz való hűség. Ha nem tartok számon bizonyos múltat és ismerem el azt a sajátomként, megszűnik az önazonosságom alapja, és ezzel megszűnök következetes cselekvő és erkölcsi szubjektum lenni. „A hűség az Ugyanaz erőnye, melynek révén az Ugyanaz létezik vagy fennmarad” (32). A közgazdaságtan prózaibb nyelvén: a hűség a preferenciák állandósága.

A preferenciák megváltozásának lehetőségét a közgazdászok általában módszertani okokból kizárják az elemzéseikből. Ha pedig feloldják ezt a feltevést, konkrét, jól azonosítható változásokra keresnek magyarázatot, a változékonyság problémája nem foglalkoztatja őket.¹⁹ Ebben az értelemben a közgazdaságtan hallgatólagosan megoldottnak feltételezi a hűség mint az önazonosság melletti kitartás feladatát. Ha ehelyett a preferenciák változékonyságából indulunk ki, speciális „hűséges” típusként azonosíthatjuk azokat, akiknek stabil a preferencia-rendezésük. A hűségnek ez a felfogása összhangba hozható a hirschmani elmélettel. Ha egyszer *A* és *B* kapcsolat közül valaki korábban *A*-t választotta, *ceteris paribus* nagyobb eséllyel tart

¹⁹ A problémát egyáltalán felvető ritka kivételek közé tartozik Hahn (1996) és Skog (2000). A politikatudományban ugyanakkor gyakran tárgyalt jelenség a szavazói preferenciák volatilitása. Lásd például Huckfeldt (1983).

ki *A* mellett, ha a preferencia-rendezése állandó, mint ha változékony, és bizonyos valószínűséggel megfordul az *A* és *B* közötti preferenciareláció.

Az önmagunkhoz való hűség nem egyszerűen adottság, racionális döntések is megalapozhatják. Ezek a következők: (i) az akaratgyengeség tudatos legyőzése,²⁰ és (ii) az értékeléseinket megalapozó *információk összegyűjtése és feldolgozása*. Az utóbbi szintén részben specifikus beruházásként fogható fel. Ha új, korábban nem vizsgált alternatívák bukkannak fel, a meglévő kapcsolat újjal való felváltása pótlólagos tájékozódást igényel. Ez a beruházás-igény viszont a meglévő kapcsolat relatív értékét növeli.

A hűségről elmondottakat összegezve: az érzelmi kötődés és a bizalom mellett a hűség megalapozásában fontos szerepet játszhat az erkölcsi motiváció, a csoporttal való azonosulás és a preferenciák állandósága is.²¹ Amellett érveltünk, hogy a specifikus beruházások a hűség mindegyik tárgyalt mozzanatával összekapcsolhatók. A hűség ugyan nem *feltételez* specifikus beruházást, de eléggé „gyenge lábakon áll” bizonyos specifikus beruházások – alapvetően a kapcsolatban résztvevők megismerése és együttműködési tapasztalatok felhalmozása – nélkül. Ezt érdemes azzal kiegészíteni, hogy a jelentős specifikus beruházások *nem hoznak létre automatikusan* hűséget. Egy adott házasságra, üzleti kapcsolatra, országra nézve specifikus beruházások eltérő mértékű bizalommal, erkölcsösséggel, eltérő erősségű identitással és a preferenciák eltérő fokú változékonyságával járhatnak együtt. Talán leghelyesebb azt mondanunk, hogy *a specifikus beruházások kedvező környezetet teremtenek a hűség kialakulásához*, növelik a hűséges viselkedés *valószínűségét*. Ha egy kapcsolatot a jellegéből fakadóan nagyfokú specifikus beruházás jellemez, a benne résztvevőknek nagyobb eséllyel van mire alapozniuk a bizalmukat; nagyobb valószínűséggel vannak a birtokukban olyan specifikus ismeretek, tapasztalatok, amelyek alapján azonosulhatnak a kapcsolatban résztvevőkkel; amelyek ésszerűvé teszik az erkölcsi elköteleződésüket; magyarázatot nyújtanak az érzelmi kötődésükre;

²⁰ Az akaratgyengeség Elster (1997) definíciója szerint „az arra való képtelenség, hogy valaki azt tegye, amiről – mindent figyelembe véve – úgy véli, hogy meg kell tennie” (54). Az akaratgyengeség a kinyilvánított preferenciák változékonyságához vezet: „Elhatározok valamit, de amikor eljön a döntésem végrehajtásának ideje, valami mást teszek.” (52). Az akaratgyengeség legyőzését célzó stratégiákról, intézményekről lásd Elster (1979).

²¹ Amint az elmondottakból kitűnik, mindegyik vizsgált tényező hasonló következményekkel jár a kivonulásra és a tiltakozásra nézve, mint amiket Hirschman a hűség mélyebb elemzése nélkül azonosított: csökkentik a kivonulás és növelik a tiltakozás vonzerejét. Láttuk továbbá, hogy az erkölcsi motiváció és a csoporttal való azonosulás a tiltakozás költségeit is csökkentheti.

illetve mérséklék a választásaik változékonyságát. Ha ellenben nincs értelme specifikus beruházásnak – például elhanyagolhatók az adott kapcsolatra nézve specifikus információk és tapasztalatok –, akkor a kilépés könnyűsége miatt gyengébbek a bizalom ösztönzői; kisebb az azonosulás esélye; kérdésessé válik, hogy ésszerű-e az erkölcsi kötelezettségeket a kapcsolathoz kötni; és gyengül az új alternatívákkal szembeni állhatatosság.²²

6. A specifikus beruházásokat befolyásoló társadalmi tényezők:

értékrend és gyakorlat

Az eddig elmondottak értelmében, ha egy konkrét esetben a kivonulási és tiltakozási döntések alakulására vagyunk kíváncsiak, érdemes a figyelmünket a hűség helyett a specifikus beruházásokra összpontosítanunk. Ezek egyrészt ugyanúgy hatnak, mint Hirschman szerint a hűség. Másrészt szorosan összefüggenek a hűséggel, növelik annak valószínűségét. A specifikus beruházás fogalmának egyik előnye, hogy a hűséggel ellentétben közvetlenül bevonható a közgazdasági elemzésbe. Egy másik mellette szóló érv, hogy a beruházások könnyebben megfigyelhetők, és előrejelzések készítését is lehetővé teszik – szemben a nehezen és általában csak utólag, a tényleges viselkedésből kikövetkeztethető hűséggel. Legalább ilyen fontos, hogy a specifikus beruházásokat befolyásoló társadalmi tényezőket pontosabban azonosíthatjuk, mint a hűségre hatókat.

Először is, a szervezeti, a személyes és politikai kapcsolatok *természetéből* adódik, hogy érdemes lehet specifikus beruházásokkal növelni az értéküket. A kapcsolat természetét végső soron a résztvevők vélekedése határozza meg, amelyet számos tényező befolyásolhat. E tényezőknek két nagy csoportját érdemes elkülöníteni: (i) a résztvevők értékrendjét és (ii) az együttműködésük „gyakorlati” jellemzőit. Véltetem

²² A hűség és a specifikus beruházások kapcsolatának tárgyalás nem lenne kerek a következő fontos kiegészítő megjegyzés nélkül. A specifikus beruházásokra a hűséget magyarázó tényezőként tekintettünk. Legalább ilyen fontos azonban egy fordított irányú kapcsolat. A specifikus beruházás „szerződéses biztosítékot” igényel, amely védelmet nyújt a beruházónak a beruházásból fakadó többlet (kvázi-járadék) kisajátításával szemben. A hűség ilyen biztosítékként funkcionálhat. A kisajátítási képesség (alkuerő) ugyanis alapvetően attól függ, mekkora veszteséggel tud a szerződő fél kilépni a kapcsolatból. A hűségből fakadó „kivonulási adó” ezt a veszteséget növeli, és így mérsékli a hűséges fél alkuerejét. Természetesen a hűség csak egy a lehetséges szerződéses biztosítékok közül, tehát nem *előfeltétele* a specifikus beruházásoknak.

például erkölcsi vagy vallási meggyőződésből úgy, hogy egy baráti kapcsolatba vagy politikai közösségbe történő specifikus beruházásaim (potenciálisan) jelentős értéket hoznak létre. Minél inkább így gondolom, a specifikus beruházásaim annál magasabb szintje fogja jellemezni a kérdéses kapcsolataimat. Az esetek többségében azonban aligha járok el ésszerűen, ha figyelmen kívül hagyom, hogy a specifikus erőfeszítéseim mennyivel járulhatnak hozzá ténylegesen a kapcsolatban résztvevők jólétéhez. Miért tölteném minden szabadidőmet egyetlen barátommal, ha több hasonlóan értékes kapcsolatom van? Miért fordítanék energiát a csak egyetlen politikai közösségre érvényes tudás megszerzésére, ha például az általánosabb, nem specifikus ismeretek jobban szolgálnák az adott közösség javát is? Ez utóbbi szempontokat nevezhetjük – jobb kifejezés híján, és mintegy a személyes meggyőződésektől való függetlenségüket hangsúlyozva – a kapcsolatok „gyakorlati” jellemzőinek.²³ A hűség változásait tehát részben visszavezethetjük azokra az *értékrendi* és/vagy *gyakorlati* jellegű változásokra, amelyek a specifikus beruházások jelentőségét módosítják.

Amint a példákban is kiderül, a beruházási döntéseket általában nem *kizárólagosan* értékrendi vagy gyakorlati szempontok motiválják. Egyrészt döntés kérdése, hogy mely kapcsolatban mekkora teret engedünk a gyakorlati szempontok mérlegelésének. Az egyik lehetséges véglet a házasság, amelynek esetében a vallási meggyőződés rendkívül szűkre szabhatja a mérlegelés körét.²⁴ A másik végletet az üzleti kapcsolatok jelentik, ahol alapvetően a tranzakciók jellege (például a műszaki együttműködés szorossága) határozza meg a specifikusság mértékét – és ez erkölcsi szempontból sem igazán kifogásolható. A baráti és a politikai közösséghez fűződő kapcsolatok jellemzően a két véglet között helyezkednek el. Másrészt az értékrendi és a gyakorlati tényezők egymásra is hatnak. Egy meggyökeresedett társadalmi értékrend korlátozhatja a gyakorlati tapasztalatok körét. A felhalmozódó praktikus tudás pedig az értékrend megváltozásához vezethet. A házasság példájánál maradva: az uralkodó keresztény erkölcs Európában sokáig korlátozta a megtapasztalható párkapcsolati formák körét; a vallási normák meggyengülése után viszont a szexuális

²³ Williamson és az őt követő irodalom is a specifikus beruházások gyakorlatias okait hangsúlyozza. A *tranzakciók* egyik praktikus dimenziójának tekintik, hogy mekkora specifikus beruházást érdemes velük kapcsolatban tenni.

²⁴ Az előírások azonban még ebben az esetben sem szabják meg, hogy *pontosan milyen* beruházásokat is kell az érintetteknek tenniük.

partnerekhez való könnyebb hozzáférés tapasztalatai sokak szemében leértékelték a kizárólagos párkapcsolatba való beruházásokat.

7. Az európai integráció és az országspecifikus beruházások

Ahhoz, hogy megragadjuk az európai integrációnak a nemzetállami szintű kivonulásra, tiltakozásra és hűsége gyakorolt legalapvetőbb hatásait, először is azonosítanunk kell a specifikus beruházások egy sajátos válfaját: az *országspecifikus beruházásokat*. Amint már utaltunk rá, egy-egy ember életében rengeteg olyan beruházás van, amely szorosan kapcsolódik ahhoz az országhoz, amelyben felnő, dolgozik, családot alapít, stb. „Helyhez kötött” eszköz lehet például a nyelvtudás, a nemzeti kultúra és jogrend ismerete vagy az üzleti kapcsolatok hálózata. Az egy országra nézve specifikus beruházások négy sajátosságát érdemes kiemelni. Egyrészt, számos konkrét személyes kapcsolathoz fűződő beruházásunk egyben helyhez is köt minket, és ezáltal az adott országra nézve specifikus. Másrészt, a beruházások gyakran a kapcsolatok egy tágabb körére nézve specifikusak: sok beruházás esetében ez a kör az ország (a nemzet, a politikai közösség) határaival esik egybe. Harmadrészt, a különböző specifikus beruházásokat gyakran megéri összekapcsolni, és a kapcsolatoknak ugyanahhoz a köréhez kötni: azt a nyelvet beszélni, mint a szomszédaink, ott üzleti kapcsolatokat kiépíteni, ahol ismerjük a kulturális szabályokat, stb. Következésképpen, elfogadhatónak tűnik a *nemzetállam és az állampolgár viszonyát* kapcsolatok sokasága helyett *egyetlen* absztrakt (rendkívül sokrétű) *kapcsolatként* felfogni. Végül, a beruházásaink egy része kapcsolódhat kifejezetten az adott közösség keretében zajló politikai élethez, az államhoz. Ha aktív szereplői akarunk lenni a közéletnek vagy egyszerűen befolyásolni szeretnénk az állam működését, először is meg kell ismerkednünk a sajátos helyi formális és informális döntési szabályokkal, jogintézményekkel, közéleti normákkal, személyes kapcsolatokat kell kiépítenünk, máshová nem transzferálható reputációt kell kiépítenünk, stb. Tehát az országspecifikus beruházások esetében is különbséget tehetünk a tiltakozási célú és az egyéb célú beruházások között.

Ha az európai integrációs folyamat tudatosan felvállalt, közvetlen következményeiből indulunk ki, az országspecifikus beruházásokra gyakorolt hatása

– ha nem is nagyságát, de irányát tekintve – egyértelműnek tűnik: *az integráció csökkenti a beruházások specifikusságának mértékét.*²⁵

Érdemes az integráció két alapvető aspektusát megkülönböztetnünk: a piaci és a politikait. Míg a *piaci integráció* a tagállamok közötti kereskedelmi és mobilitási akadályok felszámolását, a *politikai integráció* a nemzeti politikák (intézmények, szabályok, intézkedések) egységesítését tűzi ki célul. A piaci és a politikai integráció elválasztása némiképp mesterséges, és a két folyamat a demokratikus politika valós körülményei között bizonyos fokig feltételezi egymást. Ennek elsődleges oka, hogy a piaci integráció folytán nemzeti szinten megszűnnek döntési kompetenciák és politikák, az irántuk megnyilvánuló „társadalmi kereslet” (járadékvadászat²⁶) azonban nem szűnik meg, hanem egységes uniós politikák kialakulásához vezet (Salmon 2002). Ennek ellenére érdemes megkülönböztetnünk az integráció piaci és politikai aspektusának a specifikus beruházásokra gyakorolt hatását. Az egyik vagy másik aspektus előtérbe helyezése ugyanis az európai integráció két markáns „víziójával” és egyben lehetséges fejlődési irányával azonosítható. Azok, akik az Európai Unióban elsősorban a szabadkereskedelem zálogát látják, a piaci integrációt támogatják, míg a politikai egységesüléssel szemben komoly fenntartásaik vannak. A „föderális Európa” hívei ezzel szemben a politikai integráció elmélyítése mellett teszik le a voksot, és az egységes piacban legfeljebb ennek egy fontos eszközét látják.²⁷

A fentiekben különbséget tettünk a tiltakozást támogató és az egyéb országspecifikus beruházások között. Ez a megkülönböztetés jó szolgálatot tesz a *piaci* és a *politikai* integráció hatásainak azonosításában. Míg a politikai integráció elsősorban a politikai közösséget befolyásolni kívánó tiltakozáshoz kötődő beruházások országspecifikusságát csökkenti, amennyiben növeli a beruházások eredményeként létrejövő eszközök külföldi hasznosíthatóságát, addig a piaci integráció az egyéb

²⁵ Az integrációra adott egyéni stratégiák között természetesen lehetnek eltérések. Mike (2006) az államigazgatáson belül azonosít különböző karrierstratégiákat. Most azonban általános, társadalmi szintű tendenciákról beszélünk.

²⁶ Járadéknak azt a jövedelemrészt nevezzük, amennyivel egy tulajdonos többet kap annál, mint ami a birtokában lévő javak, erőforrások alternatív felhasználási lehetőségeivel lehetséges lenne. A járadékvadászat fogalma a járadék megszerzését célzó tevékenységeket öleli fel. Amennyiben a járadék forrása kormányzati döntés (valaki számára kedvező szabályozás vagy támogatás), a járadékvadászat célja e döntések befolyásolása. Lásd például Cullis – Jones (2003) 5. fejezet; Lőrincz (2007).

²⁷ Az álláspontokról jó áttekintést nyújt Salmon (2002).

specifikus beruházásokra van ugyanilyen hatással. Ez a feltevés természetesen leegyszerűsítő. Utaltunk rá, hogy a specifikus beruházások gyakran egyszerre támogatják a tiltakozást és az egyéb célokat. A politikai jellegű tiltakozáshoz szorosabban kötődő beruházások – így például a közélet, a politikai rendszer ismerete, jártasság a közigazgatási, politikai döntéshozatalban – más, az ország keretein belül folyó tevékenységek számára is hasznot hajthatnak. Azok az országspecifikus eszközök pedig, amelyeket nem elsődlegesen tiltakozási célok motiválnak – így például a lakóhely, a kultúra, a jogrendszer ismerete – nagyban növelhetik a politikai tiltakozás hatásosságát.²⁸ Ezzel együtt úgy véljük, hogy a két beruházástípus és az integráció két aspektusának összekapcsolása megvilágító erejű.

Érdemes ezen a ponton visszautalnunk arra, hogy a specifikus beruházások nagysága egyaránt függ az adott kapcsolat gyakorlati jellemzőitől és a kapcsolatban résztvevők értékrendjétől. Az európai integrációra itt úgy tekintünk, mint amely az országspecifikus beruházásokkal kapcsolatos *gyakorlati* megfontolásokra hat.²⁹ Ez a nézőpont természetesen vitatható. Az Európai Unióban erős törekvések figyelhetők meg valamiféle „európai állampolgári” tudat, illetve érzület kialakítására. Maga az Európai Parlament is értelmezhető eképpen. De részben ilyen célokat szolgál (vagy legalábbis ilyen hatással járhat) például az egységes útlevel vagy az „Európa kulturális fővárosa” cím adományozása is. Ezek a törekvések hathatnak az állampolgárok értékrendjére és ezen keresztül arra, hogy mekkora értéket tulajdonítanak a hazájukhoz fűződő kapcsolatuknak, mennyit tartanak érdemesnek ebbe a kapcsolatba beruházni. Úgy véljük azonban, az értékrenden keresztüli hatásmechanizmus másodlagos a „gyakorlatihoz” képest, és erősen kérdéses, hogy az értékrend befolyásolását célzó törekvések célt érnek-e.

Egy további lehetséges ellenvetés, hogy az állampolgári hűség az integráció nem elsősorban a specifikus beruházásokon keresztül hat. Valószínűsíthető, hogy az integráció összetett és mélyreható társadalmi-politikai változásokkal járó folyamata valójában a nemzetállamhoz fűződő lojalitás mindegyik összetevőjére közvetlenül is, tehát nem csak az őket megalapozó specifikus beruházásokon keresztül hat.

²⁸ A vállalatok üzleti beruházásai és politikai aktivitása közötti kapcsolatokról lásd: Frieden (1991), Grier et al. (1994), Alt et al. (1999), Baldwin – Robert-Nicoud (2002), Aghion–Schankerman (2004).

²⁹ Néhány további példa olyan „gyakorlati jellegű” változásra, amikor a beruházás külső hasznosíthatósága javul: (i) szabványosodik a különböző vállalatoknál (alkalmazási kapcsolatban) használt termelési technológia; (ii) csökkennek a kulturális különbségek egy társadalom kis közösségei között; (iii) könnyebbé válik a potenciális üzleti partnerekkel való kapcsolatlétesítés (vagy a földrajzi megközelítésük).

Megváltoztatja a hazafias érzelmek hőfokát, a nemzetállam és a honfitársak iránti bizalom szintjét, a nemzeti politikai közösséghez kötődő erkölcsi kötelezettségek körét, az állampolgárok identitását, preferenciáik változékonyságát stb. Ezeknek az elemzése természetesen túlmutat a megközelítésünk keretein. Úgy véljük azonban, hogy ez vállalható hiányosság, mivel az integráció konkrét közösségi politikákon és jogszabályokon nyugvó hatásaihoz képest ezek a következmények másodlagosak és tendenciáikban jóval kevésbé egyértelműek.

8. Kivonulás, tiltakozás és hűség az Európai Unióban

Kiindulópontunk tehát az, hogy az európai integráció hatására csökken az állampolgári beruházások országspecifikusságának mértéke – más szóval: nő a beruházások külföldi hasznosíthatósága.³⁰ Ezáltal az integráció közvetlenül, valamint áttételesen, a hűségen keresztül is hat az állampolgárok kivonulási és tiltakozási döntéseire. Gondoljunk végig, mik a várható hatások!³¹

Érdekes különbséget tennünk rövid és hosszú táv között, méghozzá annak alapján, hogy megváltoztathatók-e az országspecifikus beruházások. A rövid távot definiáljuk úgy, hogy a beruházások szintje és összetétele rögzített; a hosszú távról pedig tegyük fel, hogy a beruházási szint és szerkezet a körülményekhez igazodva optimálisan választható meg! A két időtáv éles szétválasztása ilyen módon komoly leegyszerűsítés, azonban segít elkülöníteni a csatlakozást közvetlenül követő és a későbbi időszakok (a rövid és a hosszú távú alkalmazkodás), illetve a fiatalabb és az idősebb nemzedékek jellemző viselkedését. Mielőtt ugyanis egy ország bekapcsolódik az integráció folyamatába, az állampolgárok a beruházásaikat valamelyest hozzá tudják igazítani a várható változásokhoz. Ugyanakkor a beruházásaik egy jelentős része, különösen az idősebb nemzedékek körében adottság, amelyen nem lehet változtatni.³² Azok a beruházások, amelyeket akkor hoztak meg, amikor az ország politikai integrációja nem volt előrelátható, egyszerűen nem

³⁰ Az európai integráció egy további lehetséges következménye, hogy a beruházások belföldi hasznosíthatósága romlik – például az uniós joganyag nemzeti szintű átvétele miatt a korábbi tudás részben elértéktelenedik. Ez részben módosítja az eredményeinket. Lásd a 33. és 34. lábjegyzeteket.

³¹ A *Függelékben* egy formális modell segítségével elemezzük a várható hatásokat. A következőkben a modell főbb eredményeit foglaljuk össze.

³² A fiatalok és az időseknek a változásokhoz való eltérő viszonyát Becker és Stigler (1989) többek között arra vezeti vissza, hogy az idősebbeknek kevésbé éri meg olyan beruházásokat tenni, amelyek az új viszonyokhoz való alkalmazkodást célozzák, hiszen ezek hasznát rövidebb ideig élvezhetik.

igazodhattak ehhez a későbbi fejleményhez. A másik végletet azok a beruházások jelentik, amelyeket az integráció és a vele járó változások biztos ismeretében hoznak meg.

Rövid távon, vagyis az állampolgárok tiltakozási és egyéb célú beruházásainak rögzített szintjét feltételezve, a politikai és a piaci integráció hatásai hasonlóak. Az állampolgárok szemében a kivonulás vonzereje erősödik, mivel a beruházásaik külföldi hasznosíthatósága megnő.³³ Ahhoz, hogy a tiltakozásra gyakorolt hatást azonosítani tudjuk, néhány tisztázó feltevéssel kell élnünk. Induljunk ki abból, hogy az állampolgárok először döntenek a (tiltakozási és egyéb célú) beruházásaikról, majd eldöntik, hogy kivonulnak-e, vagy maradnak, végül megválasztják a tiltakozási tevékenységük szintjét (intenzitását)! A beruházási, kivonulási és tiltakozási döntések sorrendjére vonatkozó feltevés tulajdonképpen a tiltakozási célú hosszabb távú (beruházási) és rövidebb távú (a későbbi tiltakozásra nem ható) tevékenységek elkülönítését szolgálja. A beruházások meghozatalakor az állampolgárok figyelembe veszik, hogy a jövőben kivonulhatnak, a tiltakozási aktivitáskor azonban nem.³⁴ Azt, hogy egy beruházás célja a tiltakozás elősegítése, értelmezzük úgy, hogy a beruházás növeli a tiltakozási tevékenységek (határ- és teljes) hasznát! Hogy milyen mértékben, azt befolyásolja a beruházás hasznosíthatósága az adott kapcsolatban. Minél kisebb a beruházás hasznosíthatósága, annál kevésbé növeli a beruházási szint a tiltakozás (határ- és teljes) hasznát. Mi lesz tehát az integráció rövid távú hatása e feltevések mellett a tiltakozási tevékenységek szintjére? **Mivel a tiltakozási célú beruházások rögzítettek, és a belföldi hasznosíthatóságuk sem romlik, maradás esetén a tiltakozási szint rövid távon nem változik.**³⁵

Comment [11]: De a tiltakozás költsége nő: a kivonulás egyszerűbb, ezért annak haszna nő.

A beruházások csökkenő specifikusságának a hűségre gyakorolt hatása korábbi fejtegetéseink alapján attól függ, hogy nő vagy pedig csökken a specifikus beruházások nagysága. Rövid távon azonban egy elméleti bizonytalansággal kell számolnunk: a beruházások nagysága nem változik meg, csak a specifikusságuk mértéke. Ha a hűség a beruházások folyamán alakul ki, és erőssége az akkor várható

³³ Ha a belföldi hasznosíthatóság is csökken (lásd 30.lj.), a kivonulásra gyakorolt hatás iránya mindaddig nem változik, amíg a külföldi hasznosíthatóság a *belföldihez képest* nő.

³⁴ Ez kétségkívül erőteljes leegyszerűsítés. A valóságban a kivonulási és tiltakozási döntéseinket többé-kevésbé folyamatosan hozzuk meg. Így a kivonulás vonzóbbá válása a rövid távú tiltakozási aktivitásra is hat (csökkenti azt); de a tiltakozási aktivitás is hat a kivonulási döntésre, mivel a maradás értékét befolyásolja. E hatások figyelembe vétele azonban a modellt és az okfejtésünket jelentősen bonyolítaná.

³⁵ Ha a tiltakozási célú beruházások belföldi hasznosíthatósága is romlik, a tiltakozási szint visszaesésével kell számolnunk.

specifikusságtól függ, a változás rövid távon nem hat a hűségre. Ha ellenben a hűség igazodik a specifikusság változásaihoz, annak csökkenése rövid távon gyengíti a hűséget. Minél inkább igaz, hogy a hűség nem egyszeri döntés eredménye, hanem „ellankadhat” és ezért folyamatos megújítást igényel, annál erősebb a második hatás. A két hatás eredője ugyanakkor mindig negatív lesz, hacsak a hűség mértéke nincs a beruházásokkal „köbe vésvé”. Az integráció rövid távú következményeként így számolnunk kell a hűség „lanyhulásával”, hiszen a meglévő (rögzített) beruházások országspecifikussága csökken. Ez tovább fokozhatja a kivonulás vonzerejét, és egyúttal visszavetheti a tiltakozási tevékenységek szintjét.

Hosszú távon az állampolgárok hozzáigazíthatják beruházásaik szintjét és összetételét az integrációval együttjáró változásokhoz. A javuló külföldi hasznosíthatóság egyrészt azt jelenti, hogy bővülnek a beruházásaik felhasználási lehetőségei; másrészt vonzóbbá válik a kivonulás. Az első hatás a beruházások növelésére, míg a második a csökkentésükre ösztönöz. Az utóbbi oka, hogy a külföldi hasznosítás mindig hozamvesztést jelent a belföldihez képest. Normális körülmények között arra számíthatunk, hogy az első hatás dominál: a külső hasznosíthatóság javulása nem növeli olyan nagymértékben a kivonulás valószínűségét, hogy végső soron megérje *csökkenteni* a beruházás szintjét.³⁶ Míg a politikai integráció elsődlegesen a tiltakozási célú, addig a piaci integráció az egyéb célú beruházásokra hat – vélhetően ezek növekedéséhez vezet. A kétféle integráció ennek megfelelően eltérő hatást gyakorol a tiltakozási tevékenységek szintjére. A tiltakozási tevékenységek hasznát ugyanis definíció szerint csak a tiltakozási célú beruházások növelik, az egyéb célúak nem. Eszerint a politikai integráció hatására hosszú távon költséghatékonyabbá válik és fokozódik a tiltakozás, míg a piaci integrációnak – legalábbis első közelítésben – nincs ilyen hatása.

A kétféle integrációnak a kivonulásra gyakorolt hatása hosszú távon hasonló. A kivonulás valószínűsége hosszú távon nem feltétlenül nő, ugyanis a beruházások növekvő szintje maradásra ösztönözhet. (A nagyobb beruházás ugyanis a jobb hasznosíthatósága miatt nagyobb hasznot hajt belföldön, mint külföldön.) Minél pozitívabban reagál a beruházási szint a specifikusság csökkenésére, annál nagyobb az esélye, hogy a kivonulás vonzereje hosszú távon mérséklődik. Szélsőséges esetben az integráció hosszú távon akár a kivonulás ritkábbá válásához is vezethet.

³⁶ A hatás előjele alapvetően a beruházás hozamgörbéjének alakjától függ. Lásd a *Függelék*et.

A hűségre gyakorolt egyértelműen negatív rövid távú hatást hosszabb távon mérsékelheti, sőt akár pozitívvá is teheti a beruházások szintjének növekedése. Minél érzékenyebben reagálnak a tiltakozási vagy az egyéb célú beruházások arra, hogy a külföldi hasznosíthatóságuk javul, annál nagyobb esély van rá, hogy a specifikus beruházások nagysága nő, annak ellenére, hogy egy-egy egységnyi beruházás specifikussága csökken. Lehetséges például, hogy egy állampolgárnak a politikai közösség működésével kapcsolatos tudása kevésbé országspecifikus lesz, de összességében a politikai ismeretei annyival bővülnek, hogy e megnőtt tudásának kisebb specifikus hányada is nagyobb lesz, mint a korábbi szerényebb tudásának nagyobb specifikus hányada.

A hosszú távú elemzésünk azonban hiányos marad, ha nem vesszük figyelembe az integráció *közvetett* hatásait. Ezek az áttételes hatások abból fakadnak, hogy a piaci, illetve a politikai integráció által *közvetlenül nem befolyásolt* specifikus beruházások szintjét az állampolgárok hozzáigazítják a kivonulás megváltozó valószínűségéhez, amelyet az integráció egyik elsődleges hatásaként azonosítottunk. A legfontosabb megállapítás, amelyet ennek alapján tehetünk, hogy közvetve a piaci integráció is befolyásolja (növelheti és csökkentheti is) a tiltakozási célú beruházások optimális szintjét és ezen keresztül az állampolgárok tiltakozási aktivitását. További tanulság, hogy hosszú távon mindkét típusú integráció mind a kettő fajta (tiltakozási és egyéb célú) beruházáson keresztül hat a hűségre. Így elképzelhető például, hogy noha a politikai integráció hatására csökken a tiltakozási célú specifikus beruházások szintje, az egyéb célú specifikus beruházások növekedése ellensúlyozza azt, és végeredményben a hűség megerősödéséhez vezet.

9. Következtetések

Milyen általános kép rajzolódik ki a fentiek alapján az európai integráció és a nemzetállamok kapcsolatáról? Először is az integrációs folyamatnak az állampolgári hűségre, a nemzetállamokon belüli tiltakozásra és a határaikon túli kivonulásra gyakorolt hatásai bizonytalanok. Nem kell temetnünk a nemzetállamot, de az integrációs folyamat veszélyeket is hordoz magában. Az elemzésünk egyszersmind ráirányítja a figyelmünket azokra a tényezőkre, amelyektől a változások iránya függ. Az egyik kritikus kérdés, hogy az állampolgárok hozzá tudják-e igazítani

beruházásaikat a piaci, illetve politikai környezet homogenizálódásához. A másik, hogy ha az (optimális) igazodás megtörténik, az milyen mértékű lesz. E tényezők vizsgálata egy jövőbeli empirikus kutatás tárgya lehet. Arra jutottunk továbbá, hogy a hűség „lanyhulására” és a kivonulás fokozódására elsősorban rövid távon kell számítanunk. Ennek a talán meglepő eredménynek a magyarázata, hogy hosszú távon az állampolgári beruházások növekedése ellensúlyozhatja a beruházások jobb külföldi hasznosíthatóságából fakadó, már rövid távon is jelentkező hatásokat. Igaz, bizonyos körülmények között fel is erősítheti őket.

Irodalom

- Aghion, Philippe – Mark Schankerman 2004. On the Welfare Effects and Political Economy of Competition-Enhancing Policies. *Economic Journal* 114: 800–824.
- Alchian, Armen A. 1984. Specificity, Specialization, and Coalitions. *Journal of Theoretical and Institutional Economics* 140(1): 34–49.
- Alt, James E. – Fredrik Carlsen – Per Heum – Kare Johansen 1999. Asset Specificity and the Political Behavior of Firms: Lobbying for Subsidies in Norway. *International Organization* 53 (1): 99–116.
- Axelrod, Robert 1984. *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.
- Balázs Zoltán 1997. A hűségről. *Világosság* 38(8): 43–55.
- Baldwin, Richard E. – Frédéric Robert-Nicoud 2002. Entry and Asymmetric Lobbying: Why Governments Pick Losers. *NBER Working Paper* No. 8756.
- Barry, Brian 1974. Review article: Exit, Voice, and Loyalty. *British Journal of Political Science* 4: 79–107.
- Becker, Gary S. 2004. Az emberi tőke elmélete és az egyéni jövedelmek eloszlása: egy analitikus megközelítés. In: Uő.: *Válogatás Gary S. Becker írásaiból*. Budapest: Rajk László Szakkollégium.
- Becker, Gary S. – George J. Stigler. 1989. De Gustibus Non Est Disputandum. In: Stigler, George J. *Piac és állami szabályozás*. Budapest: Közgazdasági és Jogi.
- Ben-Porath, Yoram 1980. The F-Connection: Families, Friends, Firms and the Organization of Exchange. *Population and Development Review* 6: 1–30.
- Comte-Sponville, André 1998. *Kis könyv a nagy erényekről*. Budapest: Osiris.

- Cooter, Robert – Thomas Ulen 2004. *Jog és közgazdaságtan*. Budapest: Nemzeti Tankönyvkiadó.
- Cullis, John – Philip Jones 2003. *Közpénzügyek és közösségi döntések*. Budapest: Aula.
- Dowding, Keith – Peter John – Thanos Mergoupis – Mark Van Vugt 2000. Exit, Voice and Loyalty: Analytic and Empirical Developments. *European Journal of Political Research* 37: 469–495.
- Ellickson, Robert C. 1991. *Order Without Law: How Neighbors Settle Disputes*. Cambridge, MA.: Harvard University Press.
- Elster, Jon 1979. *Ulysses and the Sirens*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster, Jon 1997. *A társadalom fogaskerekei*. Budapest: Osiris.
- Ewin, R.E. 1992. Loyalty and Virtues. *Philosophical Quarterly* 42(169): 403–419.
- Frieden, Jeffry 1991. Invested Interests: The Politics of National Economic Policies in a World of Global Finance. *International Organization* 45 (4): 425–451.
- Fudenberg, Drew – Eric Maskin 1986. The Folk Theorem in Repeated Games without Discounting, or with Incomplete Information. *Econometrica* 54: 533–554.
- Furubotn Eirik G. – Rudolf Richter 1998. *Institutions and Economic Theory. The Contribution of New Institutional Economics*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Gehlbach, Scott 2006. A Formal Model of Exit and Voice. *Rationality and Society* 18(4): 395–418.
- Grier, Kevin B. – Michael C. Munger – Brian E. Roberts 1994. The Determinants of Industry Political Activity, 1978–1986. *American Political Science Review* 88 (4): 911–926.
- Hahn, Frank 1996. Some Economical Reflections on Ethics. In: Farina, Francesco – Frank Hahn – Stefano Vannucci: *Ethics, Rationality, and Economic Behaviour*. Oxford: Oxford University Press.
- Hayek, Friedrich A. 1945/1995. The Use of Knowledge in Society. *American Economic Review* 35, 519–530. Magyar nyelven: A tudás társadalmi hasznosítása. In: Uő.: *Piac és szabadság*. Budapest: Közgazdasági és Jogi, 1995.
- Hirschman, Albert O. 1970/1995. *Exit, Voice, and Loyalty*. Cambridge, MA.: Harvard University Press, 1970. Magyar nyelven: *Kivonulás, tiltakozás, hűség*. Budapest: Osiris, 1995.

- Hirschman, Albert O. 1978. Exit, Voice, and the State. *World Politics* 31(1): 90–107.
- Hirschman, Albert O. 2008. Exit and Voice. In: Steven N. Durlauf – Lawrence E. Blume (szerk.): *The New Palgrave Dictionary of Economics*. 2. kiadás. Palgrave Macmillan.
- Huckfeldt, R. Robert 1983. The Social Context of Political Change: Durability, Volatility, and Social Influence. *American Political Science Review* 77(4): 929–944.
- Kuran, Timur 1999. Moral overload and its alleviation. In: Ben-Ner, Avner – Louis Putterman (szerk.) *Economics, Values, and Organization*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lewis, C.S. 2002. *The Four Loves*. London: HarperCollins.
- Lim, Chin 2003. Moral sentiments and equilibrium moral codes. *International Journal of Social Economics* 30 (9): 985–999.
- Lőrincz László 2007. A járadékszerzés elmélete. *Kormányzás, Közpénzügyek, Szabályozás* 2 (1): 105–125.
- Mike Károly 2006. A magyar hivatalnokok és az uniós tagság. In: Hegedüs István (szerk.): *A magyarok bemenetele. Tagállamként a bővülő Európai Unióban*. Demokrácia Kutatások Magyar Központja, Budapest. 355-379. o.
- Milgrom, Paul – John Roberts. 2005. *Közgazdaságtan, szervezetelmélet és vállalatirányítás*. Budapest: Nemzeti Tankönyvkiadó.
- Nathanson, Stephen 1989. In Defense of “Moderate Patriotism”. *Ethics* 99(3): 535–552.
- North, Douglass C. 1981. *Structure and Change in Economic History*. New York: Norton.
- Oldenquist, Andrew 1982. Loyalties. *Journal of Philosophy* 79(4): 173–193.
- Orbell, John M.– Peregrine Schwartz-Shea – Randy T. Simmons 1984. Do Cooperators Exit More Readily than Defectors? *American Political Science Review* 78(1): 147–162.
- Polányi Mihály 1994. *Személyes tudás*. Budapest: Atlantisz.
- Rosen, Sherwin. 1987. Human Capital. In: Eatwell, John – Murray Milgate – Peter Newman (szerk.) *The New Palgrave Dictionary of Economics*, London: Macmillan.
- Royce, Josiah 1908. *The Philosophy of Loyalty*. New York: Macmillan

- Rusbult, Caryl E. – Dan Farrell – Glen Rogers – Arch G. Mainous III. 1988. Impact of Exchange Variables on Exit, Voice, Loyalty, and Neglect: An Integrative Model of Responses to Declining Job Satisfaction. *Academy of Management Journal* 31(3): 599–627.
- Salmon, Pierre 2002. *Accounting for centralisation in the European Union : Niskanen, Monnet or Thatcher?* LATEC - Document de travail - Economie 2002-05, LATEC, Laboratoire d'Analyse et des Techniques Economiques, Université de Bourgogne.
- Schultz, Thomas W. 1983. *Beruházás az emberi tőkébe*. Budapest: Közgazdasági és Jogi.
- Simon, Herbert A. 1991. Organizations and Markets. *Journal of Economic Perspectives* 5(2): 25–44.
- Skog, Ole-Jorgen 2000. Addict's Choice. *Addiction* 95(9), 1309–1314.
- Smith, Adam 1759/1976. *The Theory of Moral Sentiments*. Indianapolis: Liberty Fund, 1976. Eredeti megjelenés: 1759, Glasgow.
- Van Vugt, Mark – Claire M. Hart 2004. Social Identity as Social Glue: The Origins of Group Loyalty. *Journal of Personality and Social Psychology* 86(4): 585–598.
- Vanberg, Viktor – Roger D. Congleton 1992. Rationality, Morality, and Exit. *American Political Science Review* 86(2): 418–431.
- Williamson. Oliver E. 1976. The Economics of Internal Organization: Exit and Voice in Relation to Markets and Hierarchies. *American Economics Review, Papers and Proceedings* 66(2): 369–377.
- Williamson, Oliver E. 1979/2007. Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *Journal of Law and Economics* 22(2): 233 – 261. Magyar nyelven: A tranzakciós költségek gazdaságtana: a szerződéses kapcsolatok irányítása. *Kormányzás, Közpénzügyek, Szabályozás* 2007, 2(2): 235–255.

Függelék

Hogyan hat a beruházások specifikusságának változása a kivonulásra, a tiltakozásra és a hűségre? Egy formális modell

A következőkben egy formálisan modellen mutatjuk be, hogy a beruházások specifikusságának megváltozása miképpen hat közvetlenül, illetve a hűségen keresztül a kivonulási-tiltakozási döntésekre. Abból indulunk ki, hogy egy beruházásnak a meglévő kapcsolaton kívüli hasznosíthatósága exogén okok folytán javul (vagyis a specifikusság foka csökken).

Tegyük fel, hogy egy kapcsolatban részt vevő egyén kétféle beruházást tehet! Mindkettő bizonyos fokig specifikus a kapcsolatra nézve. Az egyik beruházás „tiltakozási célú”, vagyis a tiltakozás elősegítésén keresztül növeli a kapcsolat értékét. A másik „nem tiltakozási célú”, azaz a tiltakozástól függetlenül növeli a kapcsolat értékét. A feltevés, hogy a kapcsolatban mindkét beruházástípus jelen van, egyrészt lehetővé teszi mind a kettő elemzését, másrészt a kettejük közötti kölcsönhatások feltárását is. Két időtávot különböztetünk meg. Rövid távon a beruházások nagysága rögzített, míg hosszú távon tetszőlegesen változtatható. Más szóval, rövid távon a beruházások nagysága múltbeli döntések következménye, amelyek meghozatalakor még nem lehetett előre látni a kapcsolaton kívüli hasznosíthatóság javulását. Hosszú távon ellenben a beruházások nagysága optimálisan hozzáigazítható a specifikusság mértékének változásához.

Három kérdésre keressük a választ különböző feltevések mellett: hogyan változik a kivonulás valószínűsége, a tiltakozás szintje és a hűség ereje. A hűség fogalmát nem operacionalizáljuk a modellben, csupán a specifikus beruházási szint nagyságát határozzuk meg, és azzal a feltevéssel élünk, hogy a nagyobb szint erősebb hűséget von maga után. A hűség természetére vonatkozó elméleti fejtegetéseink alapján ezt az utóbbi kapcsolatot egyfajta valószínűségi viszonyként értelmezhetjük: nagyobb valószínűséggel jelenik meg (erősebb) hűség, ha a specifikus beruházások szintje magasabb.

Rövid távú alkalmazkodás

Elsőként vizsgáljuk meg azt az esetet, amikor egy kapcsolatban részt vevő döntéshozó tiltakozási és egyéb célú beruházásai adottak! Azt, hogy egy beruházás

célja a tiltakozás elősegítése, értelmezzük úgy, hogy a beruházás növeli a tiltakozási tevékenységek hasznát. Feltesszük, hogy nagyobb beruházási szint mellett a tiltakozás határhaszna és teljes haszna is magasabb. Hogy milyen mértékben, azt befolyásolja a beruházás hasznosíthatósága az adott kapcsolatban. Minél kisebb a beruházás hasznosíthatósága, annál kevésbé növeli a beruházási szint a tiltakozás (határ- és teljes) hasznát.

Tegyük fel, hogy (i) a tiltakozási célú (I) és az egyéb, nem tiltakozási célú beruházás (Y) szintje adott; (ii) ezután kiderül, hogy a beruházásoknak milyen mértékű a hasznosíthatóságuk a meglévő kapcsolatban, valamint a legjobb alternatív kapcsolatban (jelölje $s_m \in [0,1]$, illetve $t_m \in [0,1]$, hogy a beruházás milyen arányban őrzi meg az értékét a meglévő kapcsolatban; $s_a \in [0,1]$, illetve $t_a \in [0,1]$) pedig ugyanezt az alternatív kapcsolatban³⁷); (iii) az egyén eldönti, hogy kivonul vagy marad a jelenlegi kapcsolatban; (iv) végül a választott kapcsolatban megválasztja a tiltakozása szintjét!

Amikor az egyén a kivonulásáról dönt, egyrészt mérlegeli, hogy a két típusú beruházása hol mekkora hasznot hoz, másrészt figyelembe veszi, mekkora az egyes kapcsolatokban elérhető jólétnek e beruházásoktól független szintje. Tegyük fel, hogy ez az utóbbi egy valószínűségi változó, amelynek az értéke a kivonulási döntés előtt derül ki az egyén számára! A valószínűségi feltevés azéért élünk, mert többek között a kivonulás *valószínűségének* esetleges változására vagyunk kíváncsiak. Mint látni fogjuk, a feltevés egyszersmind lehetővé teszi, hogy egységes keretben tárgyaljuk azokat az eseteket, amikor a beruházások nem igazíthatók hozzá a specifikusság változásához, és azokat, amikor igen.

Az egyén döntési feladatát oldjuk meg visszafelé haladva! A tiltakozási tevékenység optimális szintje (x) egy tetszőleges kapcsolatban:

$$(1) \quad \max_x NB = B(x, s, I) - C(x), \quad j = m, a,$$

ahol NB a tiltakozás nettó haszna, B a tiltakozás bruttó haszna, C pedig a költsége. Feltesszük, hogy a tiltakozás költsége a tiltakozási szint gyorsuló ütemben növekvő függvénye, vagyis $C_x > 0$, $C_{xx} > 0$. A tiltakozás haszna a tiltakozási célú beruházás és a tiltakozási tevékenység szintjével együtt nő, de egyre csökkenő mértékben:

³⁷ A változók tehát egyfajta amortizációs mutatóként foghatók fel.

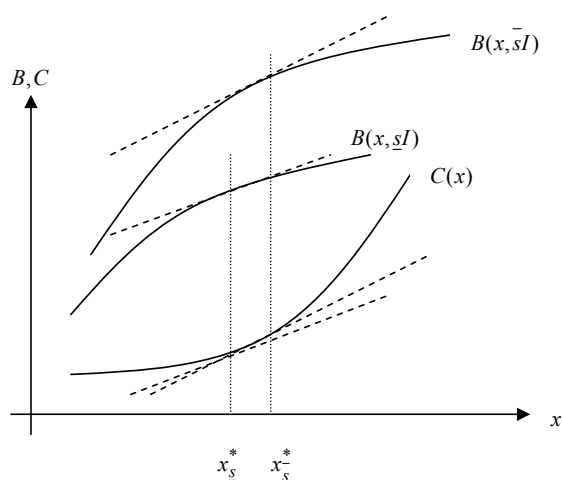
$B_I > 0$, $B_{II} < 0$; és $B_x > 0$, $B_{xx} < 0$. Végül, a tiltakozási célú beruházás növeli a tiltakozási tevékenység határhasznát, vagyis $B_{xI} > 0$.

A legutolsó feltevésekből következik, hogy minél kisebb egy kapcsolatban a beruházás hasznosíthatóságának mértéke (s_j , $j = m, a$), I adott (korábban megválasztott) szintje mellett annál kisebb x optimális nagysága és egyúttal a tiltakozás nettó haszna is. (Lásd az 1. ábrát, ahol $\bar{s} > \underline{s}$!)

A fenti maximalizálási feladat lényegében I és s_j ($j = m, a$) adott értékeihez meghatározza x optimális nagyságát és ezen keresztül a tiltakozás maximális nettó hasznát. Ez a nettó haszon felfogható úgy, mint a tiltakozási célú beruházás maximális hozama adott s_j mellett:

$$(2) \quad R(s_j, I) = NB(x^*, s_j, I).$$

1. ábra: A tiltakozási tevékenység optimális szintje a tiltakozási célú beruházás alacsony \underline{s} és magas \bar{s} hasznosíthatósági foka mellett



Feltettük, hogy az egyén két dolgot mérlegel, amikor a két szóban forgó kapcsolat között választ: (1) melyik kapcsolatban mekkora hasznot hoznak a beruházásai; és

(2) melyikben mekkora a beruházásoktól függetlenül elérhető jólét. Ha a jólét beruházástól független szintjét a meglévő kapcsolatban η , míg az alternatív kapcsolatban ζ valószínűségi változó jelzi, amelyek értéke a kivonulási döntés előtt derül ki, továbbá a nem tiltakozási célú beruházás hozama – $R(s_j I)$ analógiájára – $W(t_j Y)$, akkor az egyén a kivonulásról való döntésekor a következő alternatívákkal szembesül:

$$(3) \quad \text{jólét a meglévő kapcsolatban: } W(t_m Y) + R(s_m I) + \eta$$

$$(4) \quad \text{jólét az alternatív kapcsolatban: } W(t_a Y) + R(s_a I) + \zeta$$

A kivonulás valószínűsége (mielőtt kiderülne η és ζ pontos értéke):

$$(5) \quad \begin{aligned} \Pr[W(t_m Y) + R(s_m I) + \eta < W(t_a Y) + R(s_a I) + \zeta] = \\ = \Pr[W(t_m Y) - W(t_a Y) + R(s_m I) - R(s_a I) < \zeta - \eta] \end{aligned}$$

A tiltakozási célú beruházás külső hasznosíthatósága javul

Vizsgáljuk meg elsőként, milyen következményekkel jár, ha a tiltakozási célú beruházás külső hasznosíthatósága javul! Ekkor s_a nő, így a kivonulás valószínűsége is növekszik. Az egyén tehát nagyobb valószínűséggel vonul ki, ha a tiltakozási célú beruházásának specifikussága csökken.

Feltevésünk szerint I nem változtatható, s_m pedig nem változik, így az egyén, ha nem vonul ki, nem változtat a tiltakozása intenzitásán.

A hűség rövid távon gyengül, amennyiben a specifikus beruházások nagysága (pontosabban: a rögzített beruházás specifikus hányada) csökken. (Lásd még a kérdés tárgyalását a főszövegben.)

A nem tiltakozási célú beruházás külső hasznosíthatósága javul

Mi lesz a rövid távú hatása, ha a nem tiltakozási célú beruházás külső hasznosíthatósága javul? Látjuk az (5) egyenletben, hogy ha t_a megnő, akkor a kivonulás valószínűsége is növekszik. Minthogy a tiltakozási célú beruházás hasznosíthatósága a meglévő kapcsolatban nem változik, maradás esetén a tiltakozás intenzitása (x) is változatlan marad. A tiltakozási célú beruházás esetéhez hasonlóan

most is úgy csökken a specifikusság mértéke, hogy a beruházás nagysága nem módosul, ezért a hűségre gyakorolt hatása is azonos lesz.

Rövid távú hatások összegzése

Rövid távon a két beruházástípus külső hasznosíthatóságának javulása hasonló következményekkel jár. Mivel a meglévő beruházásai kevésbé specifikusakká válnak, az egyén *(i) nagyobb ösztönzést érez arra, hogy kivonuljon; (ii) ám ha nem vonul ki, akkor a meglévő kapcsolatban nem változtat a tiltakozása intenzitását. (iii) A hűség várható mértéke ugyanakkor csökken, aminek hatására – a hirschmani logika szerint – mérséklődik a tiltakozási aktivitás és megnő a kivonulás valószínűsége.*

Hosszú távú alkalmazkodás

A tiltakozási célú beruházás külső hasznosíthatósága javul

Most tegyük fel, hogy az egyén előre látja, hogy megváltozik a beruházásai hasznosíthatósága, és a várható változásokhoz igazítja ezek szintjét! Elsőként vizsgáljuk meg azt az esetet, amikor a tiltakozási célú beruházás külföldi hasznosíthatósága nő! Feltesszük, hogy a nem tiltakozási célú beruházás hasznosíthatósága nem változik.

A hasznosíthatóság megváltozása most nem csak a kivonulás valószínűségére és a tiltakozás szintjére hat, hanem a beruházások nagyságára is. Abból indulunk ki, hogy az egyén I és Y nagyságáról a két választható kapcsolatban előre látható hasznosíthatóság ismeretében dönt. A jelenlegi kapcsolatban a hasznosíthatósági szintet célszerű egységnyinek tekintenünk. Ez a feltevés elfogadható, ha az egyén a meglévő kapcsolatban bekövetkező változásokhoz hozzá tudja igazítani a beruházásait olyan módon, hogy azok hozama ne változzon. Ez a helyzet, ha például a homogenizálódás hatására nem változik meg a kapcsolat sikeres működtetéséhez szükséges ismeretek megszerzésének *nehézsége* (noha az értékes ismeretek *köre* igen). E feltevés mellett az alternatív kapcsolatban érvényes hasznosíthatósági szintet egyszerűen s -sel és t -vel jelölhetjük.

Elsődleges hatások

Az első kérdés, hogy miképpen hat az s külső hasznosíthatóság növekedése I nagyságára. Hogy elkülönítsük a különböző hatásokat, először azzal a megszorítással élünk, hogy Y szintje nem reagál a változásra, majd feloldjuk ezt a feltevést, és megvizsgáljuk, hogy Y alkalmazkodása hogyan módosítja a kapott eredményt. Az I beruházás optimumát a következő feladat megoldása adja:

$$(6) \quad \max_I (1 - \Pr_k)[\overline{W(Y)} + R(I) + E(\eta)] + \Pr_k[\overline{W(tY)} + R(sI) + E(\zeta)] - I$$

ahol $\Pr_k = \Pr[R(I) - R(sI) + \overline{W(Y)} - \overline{W(tY)} < \zeta - \eta]$ a kivonulás valószínűsége, $E(\eta)$ és $E(\zeta)$ pedig az általános jóléti szintek feltételes várható értékei.

Az elsőrendű feltétel a következő:

$$(7) \quad FOC^I = \underbrace{(1 - \Pr_k)R'(I)}_{\text{I.}} + \underbrace{\Pr_k sR'(sI)}_{\text{II.}} + \underbrace{\frac{\partial \Pr_k}{\partial I} [\overline{W(tY)} - \overline{W(Y)} + R(sI) - R(I) + E(\zeta) - E(\eta)]}_{\text{III.}} = 1$$

$\downarrow \quad 0 \quad \uparrow \quad \uparrow \quad ? \quad \uparrow$

Az I. tag a beruházásnak a maradás melletti, míg a II. tag a kivonulás esetén elérhető hozamát jelzi. A III. tag azt tükrözi, hogy a beruházási szint a kivonulás valószínűségére is hat. Ennek oka, hogy I nagysága befolyásolja a hozamkülönbség, $R(I) - R(sI)$ szintjét, amelytől pedig függ a kivonulási opció vonzereje.

Az elsőrendű feltétel segítségével nyomon követhetjük, hogyan hat s növekedése I optimális szintjére. Láttuk, hogy rövid távon s magasabb szintje (vagyis a jobb külső hasznosíthatóság) növeli a kivonulás valószínűségét. Ez a hatás hosszú távon is jelentkezik: az I. tagban $(1 - \Pr_k)$ csökken, a II. tagban \Pr_k nő. (A képlet alatti nyilak jelzik $\Delta s > 0$ hatását a kifejezések értékére I rögzített szintje mellett.) Ez azt jelenti, hogy a beruházó nagyobb valószínűséggel választja azt az alternatívát, amely esetén a hozam egy része elvész.³⁸ Következésképpen, hosszú távon megéri neki a beruházási szintjét *csökkenteni*. Ugyanakkor s megnövekedése azt is jelenti, hogy az egyén beruházásának felhasználási lehetőségei bővülnek. Összességében nő a beruházásának a várható hozama, így érdemes *növelnie* a beruházási szintjét. Ezt

³⁸ Ez feltételezi, hogy a I hozama nem csökken túl gyors ütemben, vagyis $R'(I) > sR'(sI)$. A feltételt kielégíti például minden $R(I) = I^a + b$ alakú függvény, ahol $0 \leq a \leq 1$.

tükrözi az elsőrendű feltétel II. tagja: hacsak a hozamgörbe nem csökken túl gyorsan,³⁹ az $sR'(sI)$ kifejezés értéke s -sel együtt nő. Végül a III. tag jelzi, hogy a teljes körű elemzéshez még egy hatást figyelembe kell vennünk: s nagysága befolyásolja, hogy a beruházási szint *hogyan* hat a kivonulás valószínűségére. A befolyásolás iránya azonban bizonytalan, $\frac{\partial^2 \text{Pr}_k}{\partial I \partial s}$ pozitív és negatív is lehet.

Azt látjuk tehát, hogy általánosságban a külső hasznosíthatóság javulása hosszú távon bizonytalan hatást gyakorol a tiltakozási célú beruházás szintjére – és így közvetve a tiltakozási aktivitásra. A hatás előjele alapvetően a beruházás hozamgörbéjének alakjától és a kapcsolatok jóléti szintjében mutatkozó különbségek valószínűség-eloszlásától függ. Ugyanakkor intuitíve valószínűbbnek tűnik, hogy I (és vele x) optimális szintje nő. A harmadik (egyébként is bizonytalan) mechanizmus hatása vélhetően elhanyagolható az első kettőéhez képest. Induljunk ki ebből! Az első és a második hatás egymással ellentétes, így az eredőjük pozitív és negatív előjelű is lehet. Rendes körülmények között ugyanakkor arra számíthatunk, hogy az első hatás dominál: a külső hasznosíthatóság javulása nem növeli olyan nagymértékben a kivonulás valószínűségét, hogy végső soron megérje *csökkenteni* a beruházás szintjét.

A második kérdés, hogy a kivonulás valószínűsége nő-e, vagy pedig csökken. Ez a valószínűség a beruházás optimális szintje ($I = I^*$) mellett a következő:

$$(8) \quad \text{Pr}_k = \Pr[R(I^*) - R(sI^*) + \overline{W(Y)} - \overline{W(tY)} < \zeta - \eta].$$

A valószínűségi érték akkor nő, ha s növekedése csökkenti a képletben szereplő egyenlőtlenség bal oldalát. Ha deriváljuk a bal oldalt s szerint, a következő kifejezést kapjuk:

$$(9) \quad [R'(I^*) - sR'(sI^*)] \frac{\partial I^*}{\partial s} - R'(sI^*) I^*.$$

A jobb külső hasznosíthatóság egyrészt a rövid távhoz hasonlóan növeli a kivonulás értékét (a képletben ezt jelzi a $-R'(sI^*) I^* < 0$ tag), másrészt azonban a beruházás növelésére ösztönözhet (ha $\frac{\partial I^*}{\partial s} > 0$). A nagyobb beruházás pedig a jobb

³⁹ A pontos feltétel: $\frac{\partial s R'(sI)}{\partial s} = R'(sI) + s I R''(sI) > 0$.

hasznosíthatóság miatt nagyobb hasznot hajt a jelenlegi, mint az alternatív kapcsolatban.⁴⁰ Így az első, kivonulásra ösztönző hatás mellett most megjelenhet egy ellentétes, maradásra ösztönző hatás is, amely tehát a tiltakozási célú beruházás potenciálisan magasabb optimális szintjéből fakad. Végeredményben a maradásra ösztönző hatás annál nagyobb eséllyel dominál, vagyis vezet a kivonulás összességében csökkenő valószínűségéhez, minél nagyobb $\frac{\partial I^*}{\partial s} > 0$. Ellenkező esetben a rövid távú eredmény marad érvényben: a kivonulás valószínűsége nő. Általánosságban tehát elméletileg meghatározatlan, hogy nő, csökken vagy pedig változatlan marad a kivonulás valószínűsége.

Hosszú távon a specifikus beruházások nagyságát $((1-s)I^* + (1-t)Y^*)$ és ezen keresztül a hűséget csökkenti s növekedése, viszont növelheti I^* növekedése. Minél erősebb a második hatás, annál inkább elképzelhető, hogy a specifikusság csökkenése – a rövid távval ellentétben – erősíti, nem pedig gyengíti a hűséget.

Másodlagos hatások

Hogyan módosul ez az eredmény, ha I javuló külső hasznosíthatóságához Y is alkalmazkodik? Az optimalizálási feladat ekkor a következő:

$$(10) \quad \max_{I,Y} (1 - \text{Pr}_k)[W(Y) + R(I) + \eta] + \text{Pr}_k[W(tY) + R(sI) + \zeta] - I$$

Az elsőrendű feltételek:

$$(11)$$

$$FOC^I = (1 - \text{Pr}_k)R'(I) + \text{Pr}_k sR'(sI) + \frac{\partial \text{Pr}_k}{\partial I}[W(tY) - W(Y) + R(sI) - R(I) + E(\zeta) - E(\eta)] = 1$$

$$(12)$$

$$FOC^Y = (1 - \text{Pr}_k)W'(Y) + \text{Pr}_k tW'(tY) + \frac{\partial \text{Pr}_k}{\partial Y}[W(tY) - W(Y) + R(sI) - R(I) + E(\zeta) - E(\eta)] = 1$$

A második feltétel rávilágít, hogy a tiltakozási célú beruházás csökkenő specifikussága hogyan hat közvetve az egyéb célú beruházás szintjére. A hatás

⁴⁰ Lásd a 21. lábjegyzetben a hozamgörbére vonatkozó megszorítást.

„közvetítője” a kivonulás valószínűsége, amely s és I szintjével együtt megváltozik. Az egyszerűség kedvéért figyelmünket korlátozzuk ismét az elsőrendű feltétel első két tagjára – feltehetjük, hogy ez a két hatás dominál.⁴¹ Ezek szerint, ha a kivonulás valószínűsége nő, Y várható hozama és így optimális mennyisége is csökken (mivel feltételezhető, hogy $W'(Y) > tW'(tY)$). Ha ellenben a kivonulás valószínűsége elsődlegesen csökken, Y várható hozama és így optimális mennyisége is megnő.

Hogyan módosítja ez a másodlagos hatás (Y változása) a kivonulási valószínűséget és a tiltakozási aktivitást? Egyrészt könnyen belátható, hogy megerősíti a kivonulásra gyakorolt elsődleges hatást. Ha a kivonulás valószínűsége nő, Y optimális mennyisége csökken, ami megerősíti a kivonulás vonzerejét. Ellenkező esetben pedig Y emelkedő optimális szintje maradásra ösztönöz. A tiltakozási szint kérdése bonyolultabb. Ha Y^* megnő, a maradás vonzóbbá válik, ami növeli I várható hozamát és így az optimális szintjét is. Ha ellenben Y^* lecsökken, a maradás valószínűsége is csökken, ami visszaveti I várható hozamát és így az optimális szintjét is. Ha ez a másodlagos hatás jelentős,⁴² a végeredmény az ellenkezője is lehet annak, amelyet elsődleges hatásként azonosítottunk. A tiltakozási célú beruházás javuló külső hasznosíthatósága még akkor is a tiltakozási szint visszaeséséhez (emelkedéséhez) vezethet, ha közvetlenül pozitív (negatív) hatást gyakorol rá.

Ami a hűség alakulását illeti, Y^* megváltozása tovább bonyolítja a helyzetet. A nem tiltakozási célú beruházások növekedése erősíti, csökkenése pedig gyengíti a hűséget.

A hűség változásának előjele így végső soron $\frac{\partial I^*}{\partial s}$ és $\frac{\partial Y^*}{\partial s}$ értékétől egyaránt függ.

A nem tiltakozási célú beruházás külső hasznosíthatósága javul

Most vizsgáljuk meg, mennyiben térnek el a kivonulásra, a tiltakozásra és a hűségre gyakorolt következmények, ha a *nem* tiltakozási célú beruházás specifikussága mérséklődik, és az egyén optimálisan választja meg a beruházásai szintjét!

⁴¹ Bizonytalan, hogy s és I milyen hatást fejt ki a harmadik tagon keresztül, mivel – mint láttuk – $\Delta[R(I^*) - R(sI^*)]$ előjele is bizonytalan.

⁴² Y érzékenyebben reagál a kivonulási valószínűség változására és/vagy nagyobb részt tesz ki az állampolgár beruházási portfóliójából, mint I .

Elsődleges hatások

Ha a nem tiltakozási célú beruházás külső hasznosíthatósága javul, az közvetlenül nem hat a tiltakozási célú beruházás nagyságára és specifikusságára, és így a tiltakozás intenzitására sem. Az elsődleges hatások közül tehát csak a kivonulás valószínűségének változását és a hűség alakulását kell megvizsgálnunk. A szükséges elemzést a tiltakozási célú beruházás tárgyalásakor lényegében már elvégeztük. Mindössze I helyére be kell helyettesítenünk Y -t, s helyére pedig t -t. A jobb külföldi hasznosíthatóság vonzóbbá teszi a kivonulást, az optimális beruházási szint növekedése viszont maradásra csábíthat. Az utóbbi hatás annál erősebb, minél nagyobb $\frac{\partial Y^*}{\partial t} > 0$. A kivonulás valószínűsége így összességében nőhet és csökkenhet is, $\frac{\partial Y^*}{\partial t}$ értékétől függően.

A hűséget csökkenti t növekedése, viszont növelheti Y^* növekedése. Ha gyengébb a második hatás, hosszú távon a nem tiltakozási célú beruházás javuló külső hasznosíthatósága gyengíti, ellenkező esetben pedig erősíti a hűséget.

Másodlagos hatások

A kivonulás valószínűségének megváltozása közvetve módosítja I várható hozamát és így az optimális szintjét is. A nem tiltakozási célú beruházás specifikusságának gyengülése tehát közvetve a tiltakozási célú beruházás szintjére is hat. Ha elsődleges hatásként a kivonulás valószínűsége megnő, I optimális szintje visszaesik. Ellenkező esetben I optimális szintje emelkedik. Vagyis másodlagos hatásként nőhet és csökkenhet is a tiltakozási célú beruházások nagysága és végső soron a tiltakozási tevékenységek szintje. Hasonlóan ahhoz az esethez, amikor a tiltakozási célú beruházás külső hasznosíthatósága javult, most is igaz lesz, hogy a kivonulásra gyakorolt elsődleges és másodlagos hatások iránya megegyezik.

A hűségre vonatkozó következtetéseink megegyeznek azzal az esettel, amikor a tiltakozási célú beruházás külső hasznosíthatósága javult, mivel a hűség szempontjából nem tettünk különbséget a tiltakozási és az egyéb célú beruházások között. Így tehát most I^* növekedése vagy csökkenése – mint másodlagos hatás – erősíti, illetve gyengíti a hűséget.