

# A GAZDASÁGI SZANKCIÓK POLITIKAI HATÉKONYSÁGA

Szép Viktor

(MTA TK, Jogtudományi Intézet)

## ÖSSZEFOGLALÓ

A politikatudósok és döntéshozók évtizedek óta vitáznak arról, hogy vajon mennyire lehet hatékonyak tekinteni a gazdasági szankciókat. A szerzők többsége lenézi a korlátozó intézkedések hatékonyságát, hiszen véleményük szerint képtelenek elérni külpolitikai céljait. A szakirodalomban tapasztalható kutatói pesszimizmus ellenére a világon számos állam, különösen pedig az Egyesült Államok alkalmazza a gazdasági nyomásgyakorlás e formáját politikai céljaik elérése érdekében. Az utóbbi években az Európai Unió is sorra vet ki gazdasági szankciókat. A korlátozó intézkedések egyre szélesebb körű használata ugyanakkor nem jelentett valódi áttörést a szankciók megítélésében, hiszen a szerzők többsége szerint képtelenek a kívánt eredményt meghozni a világpolitikában.

**Kulcsszavak:** gazdasági szankció ■ korlátozó intézkedés ■ kényszerítő eszköz

Kevés olyan téma létezik a politikatudományban, ahol egységes álláspont rajzolódik ki egy-egy ügy kapcsán. A szankciók politikai hatékonysága sajátos téma, abban az értelemben, hogy a szerzők kompromisszumra jutottak egyik legalapvetőbb kutatási kérdésük kapcsán. A szakirodalmat egy alapvető pesszimizmus jellemzi e külpolitikai eszközt tekintve, hiszen a kutatók jelentős része szerint a gazdasági szankciók politikai hatékonysága elenyésző (Adler-Karlsson, 1968; Bienen–Gilpin, 1980; Doxey, 1971; Doxey, 1972; Galtung, 1967; Kindleberger, 1970; Knorr, 1975; Losman, 1979; Pape, 1997; Pape, 1998; Taubenfeld–Taubenfeld, 1964; Wallenstein, 1968). Még az egyik legoptimistább és legátfogóbb, 174 esetre épülő vizsgálat szerint is a szankciók csupán az esetek harmadában tekinthetők hatékonyaknak (Hufbauer et al., 2007). Hozzá kell tenni ugyanakkor, hogy az utóbbi időszakban a kutatási kérdések és a módszertani eljárások finomadásával árnyalódott a kép a hatékonyságról. Az utóbbi egy-két évtizedben megjelent vizsgálatok már nem fogalmazzak meg radikálisan negatív attitűdöt, mindazonáltal átütő sikert ezen szerzők sem mutattak ki (Cortright–Lopez, 2000; Cortright–Lopez–Rogers 2002).

Bár a hatékonysági mutató meghatározó szempont egy szakpolitika értékelésének folyamatában (és így a kompromisszum elérésben is), ez nem jelenti azt, hogy a szakirodalomban ne léteznének nézeteltérések. A konceptualizálás két szempontból is vita tárgyát képezi a szakértők között. Egyfelől nem egyértelmű, mit lehet gazdasági szankciónak tekinteni. Másfelől – és ez talán még fontosabb szempont – az sem világos, hogy mely esetekben tekinthetjük hatékonynak a szankciót. Hatékonynak lehet-e tekinteni azt a szankciót, amely nem képes a „célország” politikáit megváltoztatni? Lehet-e több célja egy szankciónak? Lehetséges, hogy nemcsak a célok, de a tágabb politikai környezet is befolyásolja a hatékonyságot? A kutatókat leginkább ezek a kérdések foglalkoztatják.

A szankciók hatékonyságának kérdése, illetve annak kutatása alapvető fontosságú a nemzetközi politika területén. Közel száz éve, hogy Woodrow Wilson elindította a vitát a gazdasági szankciók hasznosságáról. Az amerikai elnök elképzelésének hátterében egy békés, emberi életet nem követelő, ugyanakkor hatékony politikai eszköz rajzolódott ki. Ráadásul alkalmazásával elkerülhető a katonai erők bevetése, amely valódi lehetőséget kínál újabb háborúk kitörése ellen (Padover, 2006). Kétségtelen, hogy Wilson nézeteit ma már sokan vitatják, hiszen kiderült: néhány esetben, közvetve vagy közvetlenül, több tízezer ember vesztette életét a szankciók alkalmazásának következtében.<sup>1</sup> Ugyanakkor vitathatatlan, hogy mind az Egyesült Nemzetek Szervezete (ENSZ), mind az Európai Unió (EU) egyre sűrűbben használja ezt a külpolitikai eszközt. Ennek következtében felmerül a kérdés: mi az oka annak, hogy az általános szakértői pesszimizmus ellenére a külpolitikában továbbra is előszeretettel alkalmazzák?

Ennek a tanulmánynak az a célja, hogy betekintést adjon a szankciók politikai hatékonyságáról szóló szakirodalom legfontosabb szerzőinek gondolataiba és vitáikba. Ebben az értelemben e sorok szerzője nem helyezi tágabb kontextusba a szankciók irodalmát, hanem a tanulmány – egy rövid történeti bevezető után – kifejezetten a szankciókról szóló *politikai* hatékonyságra összpontosít. Ennek következtében e tanulmány alapvetően nem foglalkozik közgazdasági és jogi kérdésekkel, valamint semmilyen más, egyébként a témával többé-kevésbé összefüggő kérdéssel (pl. döntéshozatali folyamat, egyéb tényezők kihatása a várható eredményre, játékelméleti modellek, stb). A fő kérdés, amely e sorok szerzőjét is érdekli, hogy milyen esetben lehet egy szankciót politikailag hatékonynak tekinteni? Ez a kiindulópont abból a feltételezésből indul ki egyrészt, hogy a gazdasági szankciónak politikai céljai vannak, még ha költségekkel is jár a kivető ország számára, másrészt pedig ez a külpolitikai eszköz ugyan gazdaságilag elszigetelhet országokat (vagy újabban egyes vállalatokat és személyeket), mégsem lehet azzal az egyszerű képlettel leírni a hatékonyságot, hogy minél erőteljesebb az elszigetelés, annál hatékonyabbnak tekinthető.

A fenti bekezdésekből részint következik, hogy ez a tanulmány a gazdasági szankciókra úgy tekint, mint a külpolitikai nyomásgyakorlás egyik eszköze.

A gazdasági szankciókon belül is meg lehet különböztetni számos formát, hiszen azok alkalmazásával megszakíthatók a (1) kereskedelmi, (2) a segítségnyújtási, (3) a pénzügyi, (4) a monetáris, és a (5) vagyontárgyi vonatkozású kapcsolatok (Kirshner, 1997). A szankciók különböző formáiról ritkán lehet hallani a médián keresztül; vagy, ami még rosszabb, a szankciók felfüggesztésénél vagy feloldásánál semmilyen különbséget nem tesznek közöttük (Giommelli, 2013a). Ugyanakkor fontos ismerni a gazdasági szankciók különböző formáit a hatásuk pontos méréséhez, illetve azt is lényeges leszögezni, hogy a hatások alatt külpolitikai célok és törekvések elérését értjük. A szankciók gazdasági hatásai hozzátartoznak a korlátozó intézkedések átfogó megítéléséhez, ugyanakkor nem feltétlen kapcsolódik a hatékonyság fogalmához.

### KORAI ELMÉLKEDÉSEK A SZANKCIÓK ÁLTALÁNOS TERMÉSZETÉRŐL

A gazdasági szankciók nem a wilsoni deklarációval jelentek meg a diplomácia eszköztárában. Az egyik legismertebb eset Krisztus előtt 432-re datálódik vissza, a peloponnészoszi háború előtti időszakra, amikor Periklész Megarát kereskedelmileg elszigetelte. A határozat alapján a város lakói képtelenek voltak az athéni gazdasági kapcsolataikat fenntartani. Az ókori görögországi eseten kívül számos más szankciós epizódot ismerünk, ugyanakkor ezek többségét nem dolgozta fel a tudományos közösség. Ennek az az alapvető oka, hogy a XX. század előttiokről sokkal kevesebb részletet és adatot ismerünk, mint a második világháborút követő szankciókról (Hufbauer et al., 2007). Napjainkban egyre nagyobb figyelem övezi a gazdasági szankciók használatát, hiszen széles körű problémák megoldására használják: katonai célokra, külföldi kormányok destabilizálására, emberi jogok védelmére vagy a terrorizmus elleni harc keretében (Tsebelis, 1990).

Kevésbé meglepő a fentiek fényében, hogy a szankciók hatékonyságáról szóló vitát a XX. század második felében, 1967-ben a béke-tanulmányok atyja, Johan Galtung indította útjának. Mindazonáltal röviden érdemes kitérni arra, hogy a hatékonyságról szóló viták előtt is létezett diskurzus a témáról, de inkább az általános természetéről, semmint pontos hatásairól. A szankciókról szóló viták valamikor intenzívebbek, valamikor kissé alábbhagynak. Az 1930-as években például arról szólt a polémia, hogy a szankciók vajon képesek-e megakadályozni a háborúk kitörését. Nicholas Murray Butler, Nobel-békedíjas kutató és tanácsadó szerint a szankciók alkalmazása a nemzetközi béke záloga. Evans Clarkkal 1932-ben közösen kiadott könyvük szerint a Briand–Kellog-paktumot (amelynek kiemelt célja a háború száműzése a nemzetközi politika eszköztárából) nem lehet fenntartani szankciók alkalmazása nélkül. Utóbbi eszköz alkalmas lehet arra, hogy az államok közös fellépéssel képesek legyenek az ag-

resszor megbüntetésére, ugyanakkor pedig a béke megőrzésére, így pedig az Örök béke-paktum fenntartására (Butler–Clark, 1932).

Bő egy évtizeddel később Albert Hirschman publikálta *National Power and the Structure of Foreign Trade* című könyvét. Ebben a műben amellet érvel a szerző, hogy a külkereskedelem közvetlen hatalmi forrás lehet más államok fölött. Hirschman azt állítja, hogy a kereskedelem meghaladhatja, illetve alternatívája is lehet a háborúnak, hiszen a gazdasági kapcsolatok függőséget és befolyást alakítanak ki az államok között. A német közgazdász szerint az államok közötti kereskedelmi kapcsolatok felfüggesztése vagy megszüntetése a befolyás és a hatalom alapja. Elmélete szerint az adja egy adott ország befolyásának alapját, hogy sikerül-e rábírnia más államokat arra, hogy a vele való kereskedelem megkerülhetetlen és egyben kívánatos (Hirschman, 1945).

### EGY VAGY TÖBB CÉL? A HATÉKONYSÁG ALAPFELTÉTELEI

A szankciók hatékonyságát vizsgáló első éveket egy viszonylag leegyszerűsítő, dichotomikus megközelítés jellemezte. Szinte kizárólag azt tekintették sikeres szankciónak, amely képes megváltoztatni a célország politikáit. Ha a szankciók hatására az érintett állam megváltoztatja korábbi politikáit és a szankciót kivető állam kéréseinek eleget tesz az „agresszor”, akkor a szankció sikeresnek tekinthető; ha viszont nem teljesíti a kért feltételeket, akkor a szankció nem hatékony. Az 1970-es évek vége hozott némi változást a szankciók irodalmában, amikor James Barber kijelentette: a szankcióknak nemcsak egy, hanem több célja is létezik. Az 1980-as években Barber kutatásait James Lindsay egészítette ki, aki szerint a szankciókat öt ok miatt vetik ki. Bármelyik teljesül, az adott esetet hatékonynak lehet tekinteni.

Johan Galtung úttörő tanulmánya amellet érvel, hogy a szankció alapvető célja az érintett állam politikáinak megváltoztatása.<sup>2</sup> Az elmélet kiindulópontja nyolc előfeltétel, amely alapján egy szankció sikeres lehet.<sup>3</sup> Galtung szerint azért olyan fontos az előfeltételek elemzése, mert „olyan gazdasági szankciót kivetni e tényezők alapos vizsgálata nélkül, mintha hadjáratot indítanánk katonai elemzés nélkül” (Galtung, 1967: 385.). Ebből adódóan a teória kulcsszava a sebezhetőség, amely alapján előre lehet jelezni a hatékonyságot. Ha egy ország egy terméktől vagy egy kereskedelmi partnerétől függ, akkor sebezhetőnek tekinthető. Minél inkább sebezhető egy ország, annál valószínűbb a siker. A gazdasági hadviselés célja a gazdasági dezintegráció, amely politikai dezintegrációhoz vezet. Utóbbiból egyenes út vezet a támadott politika feladásához vagy magához a tárgyalóasztalhoz. Mindazonáltal Galtung (1967) szerint a szankció általában nem tekinthető hatékony politikai eszköznek.

Egy másik vezető béke kutató, Peter Wallensteen tizennyolc esetet vizsgált meg 1933 és 1967 között. Tanulmányában amellet érvel, hogy ha – hasonlóan

Galtunghoz – a sikert abban határozzuk meg, hogy a célország teljesítette-e a „küldő” ország kéréseit, akkor a tizennyolc esetből mindössze kettő tekinthető hatékony beavatkozásnak. Ugyanakkor Wallensteen hozzáteszi, hogy ez a két eset is csak abban az esetben értelmezhető sikernek, hogy ezek az államok a szankció kivétele után bizonyos idővel megváltoztatták politikáikat, de bizonytalan azt illetően, hogy vajon ténylegesen a szankciók okozták-e változást. Megjegyzi, hogy egy további esetet (a Szovjetunió elleni 1933. évi szankciót) is sikeresnek lehetne tekinteni, hiszen a szankciókat egy megállapodás létrejötte követte. Ugyanakkor, ha ez utóbbit hatékony beavatkozásnak tekintjük, akkor is csak 17 százalékos hatékonyságot lehet elkönyvelni. Wallensteen szerint ez azt bizonyítja, hogy a szankciók legtöbbször kifejezetten sikertelen politikai eszközök, ha egy adott állam politikáit kívánják megváltoztatni (Wallensteen, 1968).

Margaret Doxey, a szankciók tanulmányozásának rangidős kutatója szintén azt gondolja, hogy hatékonyságról csak abban az esetben lehet beszélni, ha az érintett állam megváltoztatja kifogásolt magatartását. Elméletében azonban nagyobb hangsúlyt kap a költség–haszon-elemzés, ugyanis szerinte ez alapján mérlegeli az érintett állam, hogy beleegyezik-e a követelésekbe vagy sem. Ha mégis sikerülne megváltoztatni a célország magatartását, akkor is – hasonlóan Wallensteen elméletéhez – kétségek merülhetnek fel a szankciók kutatása során, hogy vajon valóban az adott korlátozó intézkedés kivétele okozta-e a változást. Mindazonáltal Doxey is arra a következtetésre jut, hogy a szankciók kényszerítő ereje gyenge, hatékonyságuk megkérdőjelezhető (Doxey, 1972).

A fenti kutatásokhoz képest James Barber új színfoltot jelentett a szakirodalomban. Abban egyetért a többi kutatóval, hogy a gazdasági szankcióknak politikai céljaik vannak, azonban szerinte a célország „rossz” politikáinak megváltoztatása – amelyet ő „elsődleges célnak” nevez – csak egy a több cél közül. Barber további két célt határoz meg. A „másodlagos cél” szerint a korlátozó intézkedéseket kivető ország kormánya számára saját népszerűségének növelése a legfontosabb szempont. A szankcióknak tehát szimbolikus szándékuk is lehet, amely ebben az értelemben presztízsmentő szereppel is rendelkezhet. „Harmadlagos cél” pedig bizonyos viselkedési minták fenntartása a nemzetközi rendszerben. Példának a Nemzetek Szövetségének azon törekvéseit tárja fel, amelyek a háború törvényen kívülre helyezését célozták. Ha bármelyik cél teljesül, a szankció hatékonynak tekinthető. Mindazonáltal azt Barber is elismeri, hogy az elsődleges politikai célokat ritkán lehet elérni szankciók segítségével. Hozzáteszi ugyanakkor, hogy nem is szabad túlzott várakozással tekinteni a szankciókra, hiszen ez a külpolitikai eszköz kizárólag egy átfogóbb stratégia keretében lehet hatékony, önmagában nem (Barber, 1979).

Ebbe az új hullámba tartozik James Lindsay kutatása is. A szerző azért kezdi el vizsgálni a szankciók hatékonyságának kérdését, mert az államok annak ellenére aktívak a korlátozó intézkedések kivetésében, hogy tekintélyes számú szakértő szerint nem működnek. Tizenkilenc esetet megvizsgálva arra az ered-

ményre jut, hogy a korábbi kutatások túl szűken határozták meg a szankciók célját. Lindsay szerint az államok azért használják továbbra is nagy kedvvel ezt a külpolitikai eszközt, mert a szankcióknak nem kizárólag az érintett ország politikáinak megváltoztatása a célja, hanem további négy szándék vezérli őket: a célsország kormánytagjainak eltávolítása, elrettentés, nemzetközi szimbolizmus és hazai szimbolizmus. Az amerikai kutató szerint leginkább az utóbbi kettő tényező az oka annak, amiért az államok továbbra is szívesen vetnek ki szankciókat. Véleménye szerint a szankciók azért nem képesek megváltoztatni a célsország politikáit, mert nem okoznak komoly gazdasági nehézséget. Arra a következtetésre jut, hogy a szankciók azokban az esetekben nem tudják teljesíteni a politikai célokat, ha az érintett állam magatartását vagy kormányának felforgatását tűzik ki célul, ugyanakkor más feladatok esetében hozzájárulhatnak a kívánt célok eléréséhez (Lindsay, 1986).

#### A NAGYMINTÁS PRÓBÁLKOZÁS ÉS KRITIKÁJA<sup>4</sup>

Máig az egyik legbefolyásosabb és leghivatkozottabb könyvvé vált három amerikai közgazdász, Gary Clyde Hufbauer, Jeffrey J. Schott, Kimberly Ann Elliott (továbbiakban: HSE) e témában írt könyve. Először 1985-ben adták ki kötetüket, majd 1990-ben és 2008-ban újabb esetekkel egészítették ki. Könyvük két ok miatt rendelkezik nagy befolyással a szankciók irodalmára. Egyfelől ez volt az első nagymintás vizsgálat: míg az első kiadásban 115, legutóbbi könyvükben már 174 esetet vesznek górcső alá. Másfelől módszertani szempontból is újítás a HSE könyv, hiszen ez az első kutatás, amelyben a szerzők statisztikai jellegű vizsgálatot alkalmaznak. Két fajta indexet hoznak létre. Az első a szakpolitikai eredményt mutatja, amely lehet: (1) kudarc, (2) tisztázatlan eredmény, de inkább pozitív, (3) pozitív eredmény, a szankciót kivető ország részint elérte céljait, és (4) sikeres szankció, a kivető ország nagyrészt elérte céljait. A másik index, szintén négy különböző értéket vehet fel és a szankció hozzájárulását vizsgálja: (1) negatív, (2) alacsony, (3) lényegi, (4) alapvető fontosságú. A két index összeszorzásával létrejön egy mutató, amelynek értéke 1-től 16-ig terjedhet (maximum 4x4). Ha ez a mutató eléri a kilencet, akkor a szankciót hatékonynak tekintik. Összegzésképp kijelentik, hogy az esetek 34 százalékában sikeresnek tekinthetők a szankciók, ugyanakkor a siker nagyban függ a kitűzött politikai céltól. Míg a szerényebb célokat viszonylag könnyebben teljesítették a kormányok a szankciók hatására, addig rezsimváltást sokkal nehezebben érték el ezzel a külpolitikai eszközzel (Hufbauer et al., 2007).

Nagy és többfordulós vita kerekedett Hufbauer, Schott és Elliott tanulmányából. Legnagyobb kritikusuk Robert Pape szerint koránt sincs ok ilyen mértékű optimizmusra. Szerinte a sikert három kritérium alapján lehet meghatározni: (1) a célsország nagyrészt teljesíti a kivető állam kéréseit, (2) a gazdasági

szankciókkal való fenyegetés vagy kivetésük még azelőtt történik, mielőtt az érintett állam megváltoztatja magatartását, és (3) nincs más hiteles magyarázat a magatartásváltozásra. Pape-nek két problémája van a kutatással. Egyfelől a konceptualizálás folyamatában rosszul határozták meg a gazdasági szankció fogalmát, így olyan eseteket is bevontak, amelyek a nemzetközi politika más típusú gazdasági eszközeihez (pl. kereskedelmi tárgyalások) tartoznak. Másfelől módszertanilag megkérdőjelezhetőnek tartja azt az eljárást, amikor sikeresnek kéne tekinteni azokat az eseteket, amelyekben valójában a nyers katonai erő hozott döntő változást. Pape ezek alapján átnézte azokat az eseteket, amelyeket a három szerző sikeresnek titulált, és arra a következtetésre jutott, hogy a 40 hatékonynak tekintett eset közül 32-t hibásan határoztak meg, és valójában csak öt eset tekinthető sikeresnek. További három esetben nem tudja Pape eldönteni, hogy valójában a szankciók okozták-e a kívánt változást. Ugyanakkor hozzáteszi, hogyha még e három esetet hozzáadnánk a sikeres szankciók listájához, akkor sincs ok arra, hogy optimisták legyünk a szankciók hatékonyságával kapcsolatban (Pape, 1997).

A HSE könyv egyik szerzője, Kimberly Ann Elliott szerint Pape olyan szűken határozza meg a gazdasági szankció fogalmát, valamint olyan magas elvárást támaszt a szankció sikerességét illetően, hogy így valójában nagyon kevés eset tekinthető hatékonynak. Elliot szerint az is problémát okoz, hogy Pape a szankcióra önálló politikai eszközként tekint, így pedig kizár minden kiegészítő külpolitikai eszközt. Először is szerinte nem az a kérdés, hogy a szankció önmagában lehet-e hatékony alternatívája a katonai erő alkalmazásának, a HSE könyv gazdasági hadviselésként kezeli azokat az eseteket is, ahol a szankciók célja a célország haderejének meggyengítése volt. Másodszor szerinte a szankciónak akkor is sikert kell tulajdonítani, ha nem az egyetlen lehetőség, vagy nincs elsődleges szerepe egy külpolitikai cél elérésében. Elliot így amellettt érvel, hogy kutatásukban azokat az eseteket vették sikeresnek, amelyekben a szankció legalább valamilyen szerény eredményt el tudott érni. Külön kiemeli még a konceptualizálásbeli különbséget. Értelmezésükben az államosítás, a köztulajdonba vétel alapvetően politikai indíttatású cselekedet, így bele kell venni a szankciós esetek közé. Összegzésképp azzal zárja érveit, hogy a szankció csak akkor lehet hatékony politikai eszköz, ha egy átfogó és koherens külpolitika részét képezi (Elliot, 1998).

Pape szerint nem igaz Elliot azon érve, miszerint a HSE könyv eredeti kutatási kérdése arra vonatkozna, hogy kiegészítő külpolitikai eszközként mennyire lehet sikeres a szankció. Sokkal inkább azt próbálták ők is kideríteni – ahogy Pape eredeti kutatási kérdése is hangzik –, hogy a szankció, mint önálló külpolitikai eszköz képes-e eredményeket elérni. Pape továbbá visszatér a konceptualizálás kérdéséhez is. Nézete szerint a HSE könyv eredetileg helyesen tette, hogy a kereskedelmi vitákat nem tekintette gazdasági szankciónak. Ugyanakkor Pape hozzáteszi, hogy a kisajátítás eseteit is ki kéne zárni, hiszen

ennek az eszköznek elsődlegesen gazdasági céljai vannak. Habár Elliot úgy érvel, hogy a kisajátítást azért kell bevonni, mert politikai szándékok húzódnak meg mögötte, Pape szerint minden nemzetközi kereskedelmi vita politikailag terhelt. Ennek következtében, ha minden politikai következménnyel járó gazdasági ügyet bevonnánk, akkor olyan nagyra tágítanánk a fogalmat, hogy kezelhetetlenné válna a kutatások szempontjából. Pape megerősíti korábbi állítását, miszerint gyenge az empirikus bizonyíték arra nézve, hogy a szankciók képesek elérni lényegi külpolitikai céljukat (Pape, 1998).

#### NEMCSAK A CÉLOK, HANEM A KONTEXTUS IS SZÁMÍT

David Baldwin *Economic Statecraft* című könyve szintén az egyik leghivatkozottabb művé vált ezen a területen. Nemcsak könyvében, hanem később megjelent tanulmányaiban is hasonló kérdéseket tesz fel, és hasonló válaszokat is ad. A szerző azt a kérdést feszegeti, hogy vajon miért kapnak a szankciók egyre nagyobb szerepet a nemzetközi politikában, miközben a kutatók túlnyomó része épp amellet érvel, hogy nem képesek valódi külpolitikai célokat elérni. Könyvének fő tézise azonban épp az, hogy a gazdasági hadviselés hasznosságát azért kicsinylik le, mert a korábban megjelent elemzésekből hiányoznak bizonyos szempontok. Jól ismert eseteken keresztül tekinti át a gazdasági hadviselés módjait, mint például a Nemzetek Szövetsége 1935. évi szankcióját Olaszország ellen vagy az Amerikai Egyesült Államok többéves szankcióját Japán ellen. Baldwin ezen esetek alapján amellet érvel, hogy a szankciókat éppúgy kell megítélni, mint bármelyik más diplomáciai, propaganda- vagy katonai eszközt. Ennek következtében a gazdasági hadviselés értékelésekor figyelembe kell venni az alternatív lehetőségek költségeit, kockázatait és következményeit (Baldwin, 1985).

Baldwin egy másutt is hasonló álláspontot képvisel, mint korábban. Itt azonban amellet érvel, hogy szét kell választani azt a kérdést, hogy vajon működik-e a szankció, attól a dilemmától, hogy alkalmazni kell-e bizonyos helyzetekben. Nézete szerint a költségeket nem lehet figyelmen kívül hagyni az eszköz értékelésekor. Ráadásul egy döntéshozót nemcsak a szankció „ára” érdeklí, hanem az alternatív szakpolitikai lehetőségek költség–haszon–elemzése is. Baldwin szerint ezen információk híján lehetetlen átfogó megállapításokat tenni a szankciók működéséről. Ezekből kifolyólag a sikert öt dimenzióban határozza meg: (1) sikerült-e elérni a politikai célokat [hatékonyság], (2) mekkorák a „küldő” ország költségei, (3) mekkora a célország költségei, (4) mekkora tétje van a „küldő” országnak, valamint (5) mekkora tétje van a célországnak? A szűk értelemben vett hatékonyság – amely Baldwinnál csak az egyik tényező az öt közül – csak összetevője annak a bonyolult értékelési folyamatnak, amelyet egy szankció megítélésénél figyelembe kell venni (Baldwin, 1999).



Daniel Drezner hasonlóan amellett érvel, hogy még mindig nincs megfelelő elméleti magyarázat arra nézve, hogy miért vet ki egyre több állam egyre több szankciót. Emellett azt sem tudjuk, hogy milyen tényezők határozzák meg a sikert. Három alapvető kritikát fogalmaz meg a korábbi kutatásokkal szemben. Egyfelől túlságosan leegyszerűsítőnek találja a legtöbb szakértő által feltett kérdést („működnek-e a szankciók?”). Szerinte a dichotomikus megközelítés (vagy sikerül bizonyos célokat elérni vagy nem) nem képes a szankció összetettségét megmutatni. Baldwinal egyetértve amellett érvel, hogy az értékelés folyamatában figyelembe kell venni a „nehézségi szintet”, hiszen bizonyos külpolitikai feladatokat könnyebb teljesíteni, mint másokat. Másfelől az a probléma, hogy vagy jól kialakított elméleteket alkottak meg empirikus bizonyítékok nélkül vagy kétségbe vonható általánosításokat vontak le részletes esettanulmányokból. Harmadszor módszertanilag sem megfelelő a legtöbb tanulmány, hiszen a kutatók többsége az ismertebb esetekből von le általános következtetéseket. Drezner saját elmélete szerint mind a szankciót kivető állam, mind pedig a célszág kiszámolja a költségeket és figyelembe veszi az egymással kialakuló lehetséges konfliktusokat. A szerző szerint az a paradox a szankciók használatában, hogy erre a típusú gazdasági nyomásgyakorlásra sokkal jobban reagálnak a szövetségesek, semmint az ellenségek. Másképp szólva arra az ellentmondásra jut, hogy bár ellenséges államokkal szemben sokkal gyakoribb a szankciók kivetése, valójában szövetségeseinkkel szemben hatékonyabban működnek (Drezner, 1999).

David Cortright és George Lopez kutatásában 12 állam ellen hozott ENSZ-szankció áll a középpontban.<sup>5</sup> A korábbi szakirodalommal szemben két kifogást emelnek. Egyfelől nem lehet statisztikai következtetéseket levonni unilaterális, bilaterális és regionális szankciók együttes vizsgálatának eredményeiből, hiszen az egyoldalú szankciók nagyobb valószínűséggel érik el politikai céljaikat. Másfelől nem lehet kizárólag a deklarált, hivatalosan bejelentett politikai célokat figyelembe venni a szankciók értékelésekor, mert így hajlamosak leszünk alábecsülni a szankciók tágabb politikai hatásait. A szimbolikus célok kevésbé mérhetőek az instrumentális feladatokhoz képest, ugyanakkor az előbbi szempontok is fontos szerepet játszanak az értékelés folyamatában. Hasonlóan Baldwinhoz és Dreznerhez, a szerzőpáros is megjegyzi, hogy a siker erősen függ a kívánt cél eléréstől: minél ambiciózusabbak az elképzelések, annál nehezebb elérni a politikai célokat a szankciók segítségével. Megjegyzik ugyanakkor, hogy Baldwin úttörő munkáján kívül más szerzők túl szűken definiálják a sikert, hiszen a szankciókat kizárólag a célszág politikáinak megváltoztatása esetén értékelik hatékony politikai eszköznek. Ehelyett véleményük szerint a gazdasági és társadalmi hatásokat is figyelembe kell venni, különös tekintettel a politikai és humanitárius következményekre. Sikernek tekintik mindazokat az epizódokat, amikor a szankció hatással van a politikai alku folyamatára vagy sikerül izolálni, illetve meggyengíteni a jogsértő állam hatal-

mát. Nem az a fontos, hogy a követeléseknek minden tekintetben megfeleljen a célszág, hanem az, hogy legalább valamennyit teljesítsen azok közül. E feltételrendszer alapján kijelentik, hogy az ENSZ szankciói összességében inkább hatékonyak voltak, hiszen – bár egyik állam sem teljesítette az összes kérést, de – Irak, Jugoszlávia és Líbia esetében mérsékelt és kimagasló sikert egyaránt el lehet könyvelni, valamint Kambodzsában sikerült a politikai hatalmat korlátozni. Következésképp az általuk vizsgált 12 eset közül négy sikeresnek tekinthető (Cortright–Lopez, 2000).

Másik kutatásukban megvizsgálták az úgynevezett „célzott szankciók” (angolul: *targeted*, vagy *smart sanctions*) hatásait is. Miután világossá vált, hogy a szankciók kivetése komoly humanitárius következményekhez vezethet, ezért a világpolitikában olyan korlátozó intézkedésekkel próbálkoztak, amelyek csak bizonyos vállalatokat vagy személyeket vesznek „blokádnak alá”. Mindazonáltal – függetlenül attól, hogy átfogó vagy célzott szankciókat tesztelnek – arra jut a két kutató, hogy hasonlóan sikeres ez utóbbi eszköz is. A 14 vizsgált eset közül öt epizódot hatékony beavatkozásnak tekintenek, a másik kilenc esetben pedig korlátozott hatásokat állapítanak meg. Ezzel a 36 százalékos hatékonysági rátával hasonló eredményeket találtak, mint Hufbauer, Schott és Elliott kutatása (34 százalék). Amellett érvelnek ráadásul, hogyha öt esetet kihagynak – amikor az ENSZ későn cselekedett –, akkor még magasabb hatékonyságot tudnak kimutatni: ekkor 55 százalékos a sikerráta, tehát az ENSZ-szankciók meglehetősen hatékonyságot mutatnak (Cortright–Lopez–Rogers, 2002).

#### ÚJ SZELEK A SZANKCIÓK KUTATÁSÁBAN? AZ EU-S SZANKCIÓK ÉRTÉKELÉSE

Összehasonlítva az ENSZ által kivetett szankciókkal, az EU korlátozó intézkedéseinek hatékonyságát a kutatók többsége nem vizsgálta, ami egyfelől az EU külpolitikájának általános természetével magyarázható. Jelen tanulmányban nem lehet ennek mélyebb okait megvilágítani, csupán jelezni: a tagállamok a külpolitika területén különösen vonakodók szuverenitásuk feladása kapcsán. A szankciók szempontjából ez azzal a következménnyel járt, hogy az Európai Unió relatíve későn vetett ki önálló szankciókat. Eleinte inkább a tagállamok közötti koordinálásról beszélhetünk e szakpolitika területén, így a napjainkban, a közös kül- és biztonságpolitika keretein belül kivetett szankciók sokáig nem is léteztek (Kreutz, 2005). Másfelől – ezzel szorosan összefüggő tényező, hogy – az EU valójában csak 2011-től meghatározó szereplője a szankciós rezsimeknek: 2010-hez képest közel megháromszorozódott<sup>6</sup> az EU által kivetett szankciók száma (Lehne, 2012). Ennek fényében nem meglepő, hogy a kutatók nagy része sokáig nem vizsgálta az uniós szankciók hatékonyságát, ennek ellenére két átfogó mű mégis született az utóbbi években.

Clara Portela egy viszonylag új területtel ismerteti meg az olvasóközönséget, hiszen kifejezetten arra kíváncsi kutatásában, hogy mennyire lehet hatékonynak tekinteni az Európai Unió által kivetett szankciókat. Nézete szerint öt elem határozza meg a hatékonyságot: (1) a célország várható gazdasági visszaesése, (2) a hatalmon lévők pozíciójának megrendülése, (3) a szankciók koherenciájának megtartása, (4) az EU által deklarált követelések nemzetközi támogatása, valamint (5) a kívánt végkifejlethez mennyire járult hozzá az adott szankció. Az öt tényező alapján 62 esetet tekint át a világ számos tájáról (többek között Kína, Kuba vagy Törökország). Összehasonlító, kvalitatív vizsgálata (*Qualitative Comparative Analysis – QCA*) alapján 32 olyan esetet tár fel, ahol a szankciók hozzájárultak a politikai változáshoz. Arra a következtetésre jut, hogy az uniós szankciók hatékonyságát befolyásolja az adott EU-s jogi környezet. Ennek eredményeképp amellet érvel a szerző, hogy a szankciók hatékonyabbnak tekinthetők az afrikai, karib-tengeri és csendes-óceáni államok való egyezmény felbontása esetében, semmint az Európai Unió Közös Kül- és Biztonságpolitikája vagy az informális eszközök keretében (Portela, 2010).

Francesco Giumelli könyve kapcsán Peter Wallensteen és George A. Lopez, a szankciókról szóló diskurzus új generációjáról beszélnek. Giumelli kiindulópontja szerint mind a „magatartást változtató megközelítés” (Galtung, 1967; Wallensteen, 1968; Doxey 1971), mind pedig a „célorientált megközelítés” (Barber, 1979; Lindsay 1986) szükségszerűen leegyszerűsít, hiszen csak a siker vagy a bukás dichotómiájában gondolkodnak, s négy problémát jelöl meg ezekkel az elméletekkel kapcsolatban. Egyfelől nem igaz, hogy az elsődleges cél mindig a célország magatartásának megváltoztatása. Másfelől abból a téves feltételezésből indulnak ki ezek az elméletek, mintha a célországoknak mindig volna valódi lehetőségük magatartásukat megváltoztatni. Azonban gyakran nem tudnak eleget tenni a követeléseknek, hiszen ezzel veszélyeztetnék saját politikai túlélésüket. Harmadrészt nem igaz, hogy a szankciók mindig költséget rónak a célországra. Negyedrészt – a célországra nézve – a szankciók hatásainak kizárólagos elemzése figyelmen kívül hagyja más külpolitikai eszközök használatának következményeit (Giumelli, 2013b).

Giumelli a hatékonyság meghatározásához négylépcsős modellt ajánl. Az első lépés a szankciónak a tágabb külpolitikai stratégia környezetében való elhelyezése. Ez azt jelenti, hogy mivel ritka azon esetek száma, amikor a szankciót minden más külpolitikai eszköztől izoláltan vetnék ki, ezért értékelni kell más diplomáciai eszközök hatásait is. Másodszor meg kell határozni a szankciók logikáját, másképp szólva: elemezni kell, hogy az adott szankció vajon költséget fog jelenteni az érintett államnak, vagy csak jelző szerepe van. Harmadszor ki kell dolgozni a szankciók hatásait és következményeit. Ez egy *ex post* elemzés, amely arra alkalmas, hogy értékelje a szankció politikai eredményeit (anyagi következmények, nem kívánt hatások, humanitárius kihívások). A negyedik lépésben pedig figyelembe kell venni a szankciók összeha-

sonlító hasznosságát, ami azt jelenti, hogy meg kell vizsgálni, mi történt volna, ha nem vetik ki a szankciót. E négy szempont figyelembe vételével a szerző számos állam elleni szankciót tesz fel (többek között Fehéroroszország, Moldova vagy Kína). Véleménye szerint a szankciók hasznos külpolitikai eszközök lehetnek, hiszen közvetlen és közvetett hatásukat egyaránt felfedte könyvében. A szerző szerint ez magától értetődő következtetés lehet, azonban a szankciók irodalmára jellemző pesszimizmus szempontjából új eredmény, hiszen Giumelli szerint a szankciók működnek (Giumelli, 2013b).

## ÖSSZEGZÉS

E kitekintő a gazdasági szankció politikai hatékonyságáról szóló szakirodalom jelentősebb szerzőinek nézeteit mutatta be, a komolyabb vitát kiváltó szempontok szerint. Bár az irodalom túlnyomó részét még mindig a pesszimizmus jellemzi, az utóbbi években, évtizedben publikáló szerzők alapvetően már optimistábbak a korlátozó intézkedések politikai hatásait tekintve. Az EU-s szankciókról szóló két kutatás pedig kifejezetten újító erővel bír. A bizakodóbb hangulat mögött alapvetően két tényező állhat: egyfelől kifinomultabb módszertani eszközök alkalmazása, másfelől pedig a célorientált megközelítés „felpuhítása”.

A szankciók szakirodalma az első évtizedekben egy viszonylag leegyszerűsítő, dichotomikus kutatási kérdésre (hatékony vagy sem) kereste a választ, viszonylag egyszerűbb módszertani eljárásokkal alátámasztva válaszukat. Az utóbbi időkben azonban épp az a felismerés kezd megszilárdulni, hogy nem lehet fekete-fehéren válaszolni a hatékonyság kérdésére; helyette összetettebb válaszokra van szükség a szankciók értelmezéséhez. Ezt elsősorban Baldwin és Drezner kutatásaiban láthatjuk. Ugyanakkor – a legfrissebb EU-s kutatásokat kivéve – az irodalmat annak ellenére is a célorientált megközelítés dominálja, hogy több hangsúlyeltolódást lehet tapasztalni az irodalomban: a szerzők előbb kiszélesítették a szankciók lehetséges céljait, később pedig nemcsak a célok teljesülését tekintették hatékonysági mutatóknak, hanem a tágabb politikai és társadalmi tényezőket is figyelembe vették.

Mindazonáltal ez nem jelenti azt, hogy a módszertani eljárások alkalmazásán ne lehetne a későbbiekben javítani. Az egyik leghivatkozottabb és legismertebb mű, az 1985-ben megjelent HSE-kutatás az első, és mind máig az egyik legbefolyásosabb statisztikai módszerekre épülő vizsgálat. Megközelítésük kapcsán felmerül azonban az a kérdés, hogy az általuk használt matematikai művelet (két egyjegyű szám szorzata) vajon képes-e visszaadni a világpolitika, és az arra hatást gyakorló szankciók bonyolult természetét, vagy, ahogy Baldwin kritikája hangzik, vajon Pape valóban jól tette-e, hogy csak azt a 40 esetet tekintette át a HSE-kutatásból, amelyeket az eredeti szerzők eleve sikeresnek ítélték? Vajon azt a 79 további esetet, amelyeket Hufbauer, Schott

és Elliott eredetileg sikertelen epizódnak tartott, nem kellett-e volna szintén újra áttekintenie? Ez utóbbi esetek, Pape kritikáját alapul véve, ugyanúgy hibásan lehetnek kódolva, mint a három kutató által sikeresnek titulált esetek (Baldwin–Pape, 1998).

A szerzők – ahogy Drezner érvel – vagy jól kialakított elméleteket alkottak meg empirikus bizonyítékok nélkül, vagy kétségbe vonható általánosításokat vontak le részletes esettanulmányokból (Drezner, 1999). A szakirodalomban többnyire elméletekből, vagy több-kevesebb esettanulmányból vonnak le következtetéseket. Ennek eredményeként módszertani eljárásaikat tekintve egy-síkú az irodalom, hiszen kvantitatív megközelítést alig lehet felfedezni az elmúlt évtizedek kutatásaiban. A HSE-könyv majd' 200 esetet vizsgáló tanulmánya figyelemreméltó és kiemelkedő ebből a szempontból, ugyanakkor a jövőben szükség lenne olyan átfogó kvantitatív kutatásokra, amelyek kifinomultabban is képesek kimutatni a szankciók hatékonyságát. Ez utóbbi eredményeket összevetve meglévő tudásunkkal talán közelebb juthatnánk ahhoz a kérdéshez, hogy milyen esetekben lehet arra számítani, hogy egy adott szankció hatékony lesz-e vagy sem, eléri-e politikai céljait vagy sem.

## JEGYZETEK

- <sup>1</sup> Az egyik legismertebb humanitárius katasztrófát az ENSZ Biztonsági Tanácsának 1990-ben Irakra kivetett átfogó gazdasági szankciói okozták. A szankciók hatásai következtében több százezer ember veszítette életét.
- <sup>2</sup> Johan Galtung szerint a szankcióknak valójában nemcsak a célország politikáinak megváltoztatása lehet a célja, hanem a büntetés is. Véleménye szerint már a „bűnösön” való elégtétel is megfelelő eredmény lehet. Mindazonáltal tanulmányában megjegyzi, hogy a büntetést csak akkor lehet figyelembe venni, ha nem sikerült a fő cél, az érintett állam politikáinak megváltoztatása.
- <sup>3</sup> Ezek a feltételek a következők: (1) az import a célország gazdaságának fontos szektorán nagy aránnyal bír, (2) az importnak nincs belső helyettesítője, (3) a fontos import nagyrésze a szankciót kivető országtól érkezik, (4) nem létezik olyan külső helyettesítője az importnak, amellyel a célország lecsereélhetné kereskedelmi partnereit, (5) az import nagyon kis részét képezi a szankciót kivető ország exportjának és/vagy az exportot lehet más államok felé irányítani, (6) a célország alapvetően a küldőországba irányítja exportját és annak nincs könnyen helyettesíthető terméke, (7) a célországtól jövő export könnyen helyettesíthető annak érdekében, hogy a szankciót kivető ország ne sérüljön gazdaságilag és (8) a kereskedelmi kapcsolatok könnyű ellenőrzése (Galtung, 1967).
- <sup>4</sup> A HSE könyv és a körülötte kialakuló vita egy külön alfejezetet kapott, miközben abban egyetértenek a többi szerzővel, hogy a szankcióknak céljaik vannak. A többi műtől való elkülönítés ilyen értelemben magyarázatra szorul. Egyfelől szinte egyik szerző sem veti el, hogy a szankcióknak céljaik vannak. A vita inkább arról szól, hogy egy korlátozó intézkedés hány céllal ren-

delkezhet, és ezt mennyire kell figyelembe venni. A legfrissebb EU-s kutatások kivételével minden szerző szerint figyelembe kell venni a célokat. Ebben az értelemben valójában nem a „*van-nak célok – nincsenek célok*” keretében lehet kettéválasztani a szankciók irodalmát. Inkább azt lehet mondani, hogy a korai kutatást alapvetően a célokban való gondolkodás határozta meg, míg a későbbi szakaszban más szempontok is hangsúlyt kaptak a célok elemzése mellett. Másfelől azért érdemel külön fejezetet a HSE könyv, hiszen a megjelenése előtti tanulmányokhoz képest mind módszertanilag, mind pedig az esetek számában alapvető eltérést mutat a többi tanulmányhoz képest. Sőt, a HSE könyv óta nem létezik ennyire átfogó mű a szankciók politikai hatékonyságáról. Ez nem jelenti azt, hogy e sorok szerzője egyetért a három amerikai közgazdász által kidolgozott módszerrel, és annak eredményeivel. Sokkal inkább azt jelzi, hogy a HSE könyv máig megkerülhetetlen hivatkozási pont maradt a szakirodalomban.

<sup>5</sup> Irak, Jugoszlávia, Haiti, Líbia, Szudán, Afganisztán, Kambodzsa, Angola, Sierra Leona, Szomália, Libéria és Ruanda.

<sup>6</sup> Míg 2010-ben összesen 22 uniós szankció volt hatályban, addig 2011-ben már 69. 2010 előtt egyébként ez a szám szinte soha nem haladta meg a 25 kivetett szankciót.

## IRODALOM

- Adler-Karlsson, Gunnar (1968): *Western Economic Warfare, 1947–1967: A Case Study in Foreign Economic Policy*. Stockholm, Almqvist and Wiksell.
- Baldwin, David A. (1985): *Economic Statecraft*. New Jersey, Princeton University Press.
- Baldwin, David A.–Pape, Robert (1998): Evaluating Economic Sanctions. *International Security*, 23 (2): 189–198.
- Baldwin, David A. (1999): The Sanctions Debate and the Logic of Choice. *International Security*, 24 (3): 80–107.
- Barber, James (1979): Economic Sanctions As a Policy Instrument. *International Affairs*, 55 (3): 367–384.
- Bienen, Henry–Gilpin, Robert (1980): Economic Sanctions As a Response to Terrorism. *Journal of Strategic Studies*, 3 (1): 89–98.
- Butler, Nicholas Murray–Clark, Evans (1932): *Boycotts and peace; a report*. New York, Harper & Brothers.
- Cortright, David–Lopez, George A. (2000): *The Sanctions Decade: Assessing UN Strategies in the 1990s*. Boulder, Lynne Rienner Publishers.
- Cortright, David–Lopez, George A.–Rogers, Elizabeth S. (2002): Targeted Financial Sanctions: Smart Sanctions That Do Work In: Cortright, David–Lopez, George, A. (eds.): *Smart Sanctions: Targeting Economic Statecraft*, New York, Rowman & Littlefield.
- Drezner, Daniel W. (1999): *The Sanctions Paradox. Economic Statecraft and International Relations*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Doxey, Margaret (1971): *Economic Sanctions and International Enforcement*. London–Oxford–New York, Oxford University Press.

- Doxey, Margaret (1972): International Sanctions: A Framework for Analysis with Special Reference to the UN and Southern Africa. *International Organization*, 26 (3): 527–550.
- Elliot, Kimberly Ann (1998): The Sanctions Glass: Half Full or Completely Empty? *International Security*, 23 (1): 50–65.
- Galtung, Johan (1967): On the Effects of International Economic Sanctions: With Examples from the Case of Rhodesia. *World Politics*, 19 (3): 378–416.
- Guimelli, Francesco (2013a): How EU sanctions work. A new narrative. *Chaillot Papers*, n. 129. [http://www.iss.europa.eu/uploads/media/Chaillot\\_129.pdf](http://www.iss.europa.eu/uploads/media/Chaillot_129.pdf)
- Guimelli, Francesco (2013b): *The Success of Sanctions. Lessons Learned from the EU Experience*. Farnham, Ashgate.
- Hirschman, Albert Otto (1945): *National Power and the Structure of Foreign Trade*. Los Angeles, University of California Press.
- Hufbauer, Gary Clyde–Schott, Jeggrey J.–Elliot, Kimberly Ann–Oegg, Barbara (2007): *Economic Sanctions Reconsidered*. Washington, Peterson Institute for International Economics.
- Kindleberger, Charles P. (1970): *Power and Money*. New York–London, Basic Books.
- Kirshner, Jonathan (1997): The microfoundations of economic sanctions. *Security Studies*, 6 (3): 32–64.
- Knorr, Klaus (1975): *The Power of Nations: The Political Economy of International Relations*. New York, Basic Books.
- Kreutz, Joakim (2005): *Hard Measures by a Soft Power? Sanctions policy of the European Union 1981–2004*. Bonn International Center for Conversion, 45.
- Lehne, Stefan (2014): *The Role of Sanctions in EU Foreign Policy*. <http://carnegieeurope.eu/publications/?fa=50378>
- Lindsay, James M. (1986): Trade Sanctions As Policy Instruments. *International Studies Quarterly*, 30 (2): 153–173.
- Losman, Donald L. (1979): *International Economic Sanctions: The Cases of Cuba, Israel and Rhodesia*. Albuquerque, University of New Mexico Press.
- Padover, Saul K. (1942): *Wilson's Ideals*. Washington, American Council on Public Affairs.
- Pape, Robert A. (1997): Why Economic Sanctions Do Not Work. *International Security*, 22 (2): 90–136.
- Pape, Robert A. (1998): Why Economic Sanctions Still Do Not Work. *International Security*, 23 (1): 66–77.
- Portela, Clara (2010): *European Union sanctions and foreign policy*. When and why do they work? London–New York, Routledge.
- Taubenfeld, Rita Falk–Taubenfeld, Howard J. (1964): The Economic Weapon: The League and the United Nations. *Proceedings of the American Society of International Law*, 183–205.
- Tsebelis, George (1990): Are Sanctions Effective? A Game-Theoretic Analysis. *The Journal of Conflict Resolution*, 34 (1): 3–28.
- Wallensteen, Peter (1968): Characteristics of Economic Sanctions. *Journal of Peace Research*, 5 (3): 248–267.