



MULTIDISZCIPLINÁRIS KIHÍVÁSOK, SOKSZÍNŰ VÁLASZOK

Online folyóirat

Szerkesztette: VÁGÁNY Judit Bernadett, PhD - FENYVESI Éva, PhD

Borító: FLOW PR

Kiadja: Budapesti Gazdasági Egyetem, Kereskedelmi, Vendéglátóipari és
Idegenforgalmi Kar, Közgazdasági és Üzleti Tudományok Tanszék

Felelős kiadó: FENYVESI Éva, PhD
a Közgazdasági és Üzleti Tudományok Tanszék vezetője

ISSN 2630-886X

2019.

**MÉRSÉKELHETŐ-E OROSZORSZÁG EURÓPAI
GEOPOLITIKAI AKTIVITÁSA AZ OLAJÁR MESTERSÉGES
BEFOLYÁSOLÁSA RÉVÉN?**

**IS IT POSSIBLE TO MITIGATE RUSSIA'S EUROPEAN
GEOPOLITICAL ACTIVITY BY ARTIFICIALLY
INFLUENCING OIL PRICES?**

GLOFÁK Péter

Kulcsszavak: *geoökonómia, geopolitika, katonai kiadások, kőolajpiac*

Keywords: *geoökonómia, geopolitika, katonai kiadások, kőolajpiac*

JEL kód: *F51*

<https://doi.org/10.33565/MKSV.2019.01.02>

ÖSSZEFOGLALÓ

Az Európát érintő geopolitikai kihívások közül – ahogy a történelem során oly sokszor – most is az egyik legjelentősebb Oroszország fenyegetése. Oroszország egyre tudatosabban alkalmazza a hibrid hadviselés eszközszerét Európában is, emellett pedig a hagyományos katonai lépésekről sem mond le: annektálta a Krim-félszigetet, katonai repülőgépeivel rendszeresen megsérti európai országok légtérét és európai érdekeket (is) sértő hadmozdulatokat indított Szíriában.

A tekintélyes orosz haderő és nukleáris fegyverarszenál miatt a közvetlen katonai konfliktus nem reális alternatíva Oroszországgal szemben, így az ellenséges orosz lépésekkel szemben más módon kell fellépni az európai országoknak. A titkosszolgálati és informatikai védekezés mellett számításba jöhetnek a gazdasági hadviselés eszközei is. Ennek keretében a Krim-félsziget annexiója miatt 2014 óta több gazdasági szankció került elrendelésre Oroszországgal szemben, de szóba jöhetnek más gazdasági hadviselési eszközök is.

Kutatásom során azt vizsgáltam, hogy Oroszország európai érdekeket sértő lépéseivel szemben hatékony gazdasági hadviselési eszköz lehet-e a kőolaj árának befolyásolása. Kőolajpiaci adatok és katonai kiadási adatbázisok elemzésével lineáris regressziós összefüggés állítható fel a kőolaj ára és Oroszország katonai kiadásainak alakulása között, így számszerűsíteni lehet, hogy a kőolaj árának 1%-os esése átlagosan mennyivel veti vissza az orosz katonai kiadásokat. Kutatási eredményeim szerint az európai országoknak önmagukban nincs elegendő gazdasági potenciálja, hogy a kőolaj világpiacán tartós és jelentős áresést idézzenek elő, de az Egyesült Államokkal szövetségben hatékonyan alkalmazhatták ezt a geoökonómiai eszközt a Krim-félsziget 2014. évi annexiója utáni időszakban.

SUMMARY

Among the geopolitical challenges facing Europe – as has been the case in history – is now one of the most important threats facing Russia. Russia is increasingly aware of the use of hybrid warfare tools in Europe as well as of traditional military actions: annexation of Crimea, its military aircrafts regularly violate the airspace of European countries, launched military operations in Syria seriously violating of European interests.

Due to the significant Russian army and nuclear weapon arsenal, direct military conflict is not a real alternative to act against aggressive geopolitical activity of Russia, so European countries have to act in a different way against hostile Russian actions. Beside intelligence (secret services) and IT protection, the tools of economic warfare should also be considered. As a result of annexation of the Crimean Peninsula, several economic sanctions have been imposed on Russia since 2014, but other economic warfare instruments may also be considered.

In my research, I investigated whether the artificial influence of oil prices could be an effective economic warfare tool against Russia's actions violating European interests. Analysing oil market data and military spending database linear regression relationship can be discerned between the price of crude oil and the evolution of military spending of Russia. So, the average negative effect on Russian military spending of 1% fall in oil prices can be quantified. According to my research results, European countries alone do not have sufficient economic potential to induce a sustainable and significant price drop on the world oil market, nevertheless in alliance with its allies – first of all the United States – it can/ could be an effective geoeconomic tool against hostile Russian geopolitical steps.

BEVEZETÉS

Az elmúlt évszázadok folyamán Oroszország (illetve a Szovjetunió) mindig jelentős hatást gyakorolt Európa geopolitikai helyzetére és így van ez a 21. században is.

Bár a 21. században a katonai hadviselés helyett egyre inkább más geopolitikai eszközökre helyezi a hangsúlyt Oroszország az európai geopolitikai szintén is (pl. hibrid hadviselés, kibertámadások, gazdasági hadviselés, európai országok és az Európai Unió belpolitikai destabilizációja, választások befolyásolása stb.), nem mond le a katonai erő alkalmazásáról sem – elegendő, ha a Krím 2014. évi annexiójára gondolunk.

Tekintettel a tekintélyes orosz katonai potenciálra és a mérhetetlen pusztításra képes nukleáris fegyverezetre, az európai országok számára nem reális alternatíva a közvetlen katonai konfrontáció Oroszországgal szemben (kivételt jelent ez alól Ukrajna esete, amely kénytelen volt katonai erőt is bevetni területi egységének védelme során). Az európai országoknak tehát más eszközöket kell számba venni, ha fel akarnak lépni geopolitikai érdekeik védelmében Oroszországgal szemben. Az eszközök számbavétele során itt is felmerülhetnek a hibrid hadviselés vagy a kiber hadviselés eszközei, de emellett kiemelt hangsúlyt kaphatnak a gazdasági hadviselés eszközei is.

Az Európai Unió – szövetségesi rendszerének keretein belül – látványosan alkalmazta is a gazdasági hadviselést Oroszország ellen, amikor az Egyesült Államokkal együtt gazdasági szankciókat vezetett be Oroszország ellen (vagyonai eszközök befagyasztása, kereskedelmi korlátozások, pénzügyi korlátozások stb.)

A gazdasági hadviselésnek azonban vannak nem deklarált komponensei is. Mivel az orosz gazdaság túlzott mértékben támaszkodik egyetlen nyersanyag – a kőolaj – exportjára, ezért kézenfekvőnek tűnik az orosz gazdaság gyengítése a kőolaj árának mesterséges befolyásolása révén.

Jelen tanulmány keretében azt vizsgálom, hogy az európai országok számára lehet-e hatásos geoökonómiai eszköz az olaj árának mesterséges befolyásolása, ezen keresztül pedig az orosz gazdaság és az orosz katonai potenciál gyengítése, melynek eredményeképp Oroszország európai geopolitikai aktivitása is visszafogható.

SZAKIRODALOM FELDOLGOZÁS

A jelen dolgozat témájához kapcsolódó szakirodalom több részben kerül bemutatásra. Az első részben a gazdasági hadviselés és a geopolitika viszonyát bemutató szakirodalom áttekintésére kerül sor, a második részben a gazdasági hadviselés eszközeinek hatékonyságát bemutató szakirodalom kerül bemutatásra, harmadik részben George Shambaugh nyomán a gazdasági hadviselés fogalma és eszközei kerülnek bemutatásra.

A gazdasági hadviselés és a geopolitika kapcsolata

„A geopolitika mint a nemzetközi viszonyok térbeli és részben földrajzi aspektusaival foglalkozó multidiszciplináris társadalomtudomány a tizenkilencedik század utolsó harmadában, a huszadik század első évtizedeiben jelent meg az akadémiai tudományosság, a felsőoktatás, a politikai gondolkodás és a politikai döntéshozatal

világában” írta Szilágyi István: Geopolitika című könyvének előszavában (Szilágyi, 2018:7).

Szilágyi István könyvében áttekinti a nemzetközi geopolitikai szakirodalom történetét és fejlődését a XIX. század végétől napjainkig – bemutatva, értékelve és magyarázva a geopolitikai ellenlábasok közötti küzdelmek természetét. Az elméletek közül – többek között – bemutatásra kerül a szociáldarwinista irányzat (Ratzel és Kjellén), a geostratégiai irányzat (Mahan, Mackinder, Haushofer), a légi hatalom elmélete (Douhet és Seversky), az „új világrend” elméletei (Castex és Spykman), a hidegháború geopolitikája és a Szovjetunió összeomlását követő „új történelmi korszak” folyamatit leíró geopolitikai elméletek – melykehez jelen kutatási témám is kapcsolódik. (Szilágyi, 2018).

A geopolitikai ellenfelek közti küzdelmek nemcsak a katonai küzdelmekre szorítkoznak, hanem számos más dimenzióban is tetten érhetők (pl.: informatikai hadviselés, lélektani hadviselés, geofizikai hadviselés, pszichotronikai hadviselés stb.) (Kőszegvári, 1995) és (Kőszegvári, 1999) – és szintén a nem katonai eszközök közé tartozik a gazdasági hadviselés is.

Bár a gazdasági hadviselés már az ókortól kezdve végigköveti az emberiség történetét, de az eszközei idővel jelentősen átalakultak. Manapság – a globalizálódó világban – az egyes országok, illetve szövetségek által bevezethető gazdasági hadviselési eszközök nem csak azt teszik lehetővé, hogy az ellenlábas országok/szövetségek gazdaságát (és ezen keresztül politikai és katonai potenciálját) gyengíteni lehessen, hanem – más hadviselési eszközökkel kombinálva – esetenként lehetővé teszik, hogy egy halott nélküli háborúban le is lehessen győzni az ellenséget, még mielőtt katonai összecsapásra kerülne sor (Kőszegvári, 1999).

Az I. világháború végén Woodrow Wilson amerikai elnök felvázolta elméletét, amelyben a geopolitikai célok elérése során gazdasági szankciókkal tervezte helyettesíteni a katonai konfrontációt, így – meglátása szerint – megelőzhetők lennének a háborúk (Padover, 1942).

A gazdasági hadviselés eszközeinek használata az I. világháború után valóban tudatossá és rendszerszemléletűvé vált az USA-ban. Míg az I. világháborúba való belépésekor az Egyesült Államok gyakorlatilag nem társított tudatos gazdasági eszközöket a katonai hadműveletek mellé (az I. világháborúba való belépést követően egy teljes év kellett, hogy tudatos gazdasági eszközrendszert is bevezessen a katonai aktivitás mellett), addig a II. világháborúban már a hadba lépést megelőzően a kormányzati „Gazdasági Hadviselési Testület” irányította a tengelyhatalmak gyengítésére, illetve a szövetségesek erősítésére irányuló gazdasági „hadműveleteket” világszerte (Bidwell, 1942).

Az elmúlt évtizedekben a geopolitikai erőterben olyannyira fontossá váltak a gazdasági szempontok, hogy a huszadik század végén a geopolitika fogalom szinonimájaként (vagy az azt felváltó irányzatként megjelent) a geoökonómia fogalma (Szilágyi, 2018). A Szovjetunió összeomlását követő időszakban a globális világ gazdaság kialakulásával az ortodox geopolitika mellett egyre nagyobb teret nyert a nemzetközi küzdelmek gazdasági

aspektusainak elemzése. A geoökonómia fogalmát a Clinton-doktrína azon mondata jellemzi, miszerint bármilyen politikai célt a legegyszerűbb gazdasági úton elérni (Bernek, 2016). A gazdasági szemléletű geopolitikai irányzatot Luttwak nevezte el geoökonómiának. Cikkében hangsúlyozza, hogy a kétpólusú világrend megszűnését követően a katonai eszközöket felváltották a kereskedelmi eszközök, a polgári innovációk a katonai innovációknál is fontosabbak a geopolitikai térben (Luttwak, 1990). Bernek Ágnes hangsúlyozza, hogy Luttwak értelmezésében a „geoökonómia nem más, mint a nemzetek közötti ősi fegyveres rivalizálás folytatása új, gazdasági eszközökkel”, és „ebben az új helyzetben a katonák szerepét az állami bürokraták veszik át, akiknek a szakértelme, elhivatottsága döntheti el a világpiaci harc kimenetét.” (Bernek, 2010). Bernek Ágnes kutatásai alapján megállapítja, hogy ebben az új geopolitikai erőterben – hasonlóan a hadtudományokban megszokottakhoz – alapvetően kétféle stratégia létezik: defenzív (védekező), illetve offenzív (támadó) jellegű (Bernek, 2010).

A geopolitikai viszonyok alakulásában az állam szerepének visszaszorulására és multinacionális vállalatok geopolitikai befolyásának növekedésére hívja fel a figyelmet Békési László (Békési, 2004). A politika földrajza című könyvében hangsúlyozza, hogy ma már a multinacionális vállalatok igen erőteljesen befolyásolhatják egyes államok sorsát, például telephelyválasztásaik, tőzsdei ügyleteik vagy árfolyam spekulációik révén. Ezeknek a vállalatoknak a döntési mechanizmusai azonban már távol esnek a politikában és az államelméletekben megismert döntési mechanizmusoktól, ezek megértése új – egyelőre még nem teljesen kidolgozott – megközelítést igényel az államvezetők részéről is. A fentiekkel hasonló megállapításokra jut Bernek Ágnes is: „...a piacgazdaság mindenhatósága, az aktuális kamatszint nagysága, vagy az akár eladósodás mértéke legalább annyira a politikatudomány kérdése lehet, mint például a választási eredmények értékelése.” (Bernek, 2010).

Míg a 20. század végén a globalizációs folyamatok voltak meghatározók a világgazdaság és a kapcsolódó geoökonómiai küzdelmek szempontjából, addig a 2008-as válság után egy erőteljes „deglobalizációs” folyamat is beindult. A nemzetgazdaságoknak és nemzetállamoknak a szerepe ismét felértékelődött: „...a 21. századot úgy is jellemezhetjük, mint a „gigászok” geopolitikai szóval élve a gazdasági nagyhatalmak versenyét” (Bernek, 2014), és ebben az új erőterben a természeti erőforrások szerepe újra ugyanolyan meghatározó, mint az 1970-es 1980-as évtizedben volt és a természeti erőforrások között továbbra is kiemelkedő szerepe van a kőolajnak és a földgáznak. Így újra felértékelődött az ásványkincsekben gazdag „Heartland” szerepe, amit jól jelez Oroszország erőteljes geopolitikai aktivitása a közép-ázsiai térségben. A kőolajpiaci küzdelmekben azonban igen jól jön az Egyesült Államok számára, hogy technológiailag immár lehetségesek „a kőolaj (kőolajhomok) és földgáz (palagáz) kitermelésének ún. nem hagyományos eljárásai” (Bernek, 2014), így a kőolaj és a földgáz világpiacán is tovább nő az Egyesült Államok – eddig is igen jelentős – súlya, ebből kifolyólag pedig geopolitikai sikerekre váltható geoökonómiai potenciálja is.

A gazdasági hadviselés eszközeinek hatékonysága

Wilson meglátásait a deklaráció után többen is vitatták és az elmúlt évtizedek szakirodalmában is jelentős részben pesszimista volt a gazdasági szankciók hatékonyságával kapcsolatban (Pape, 1998), bár az utóbbi időszakban némi elmozdulás tapasztalható az optimistább irányokba, átütő sikert nem lehetett elérni. A szakirodalom szkepticizmusa ellenére a mai napig igen gyakran alkalmazzák ezeket az eszközöket: az 1950-es évektől a 2000-es évekig a gyakorlatban alkalmazott gazdasági szankciók száma megnégyszereződött (Bergeijk, 2009). Különösen az Egyesült Államok (Fishman, 2017), illetve az elmúlt időszakban az Európai Unió alkalmazza rendszeresen külpolitikai céljai elérésére (Szép, 2015). Az Egyesült Államok geopolitikai gondolkodásában a Clinton-doktrína deklaráltan is kiemelt hangsúlyt adott a gazdasági eszközöknek (Bernek, 2016). A gazdasági hadviselés eszközeinek hatékonyságát is elemezte a szakirodalom. A hidegháború időszakában újragondolásra kerültek a gazdasági hadviselés eszközei, melyekkel kapcsolatban az egyik legátfogóbb elemzés David A. Baldwin nevéhez fűződik (Baldwin, 1985), aki „Economic Statecraft” című könyvében multidiszciplináris oldalról közelítette meg a kérdéskört. Szerinte a szakirodalom jelentős része azért pesszimista a gazdasági hadviseléssel kapcsolatban, mert nem veszi kellően figyelembe az egyes országok alternatív lehetőségeit az adott külpolitikai cél elérésére: lehet, hogy a gazdasági szankciók nem hoznak átütő sikert, de az alternatív lehetőségek (pl.: katonai megoldás) túl kockázatosak, vagy még kevésbé lennének hatásosak mint a gazdasági hadviselés, esetleg jelentősen drágábbak – ezért alkalmazzák helyettük a gyakorlatban a gazdasági hadviselés eszközeit.

Elliot hangsúlyozza továbbá, hogy a gazdasági szankciók csak akkor lehetnek sikeresek, ha egy átfogó és koherens külpolitika részét képezik (Elliot, 1998), így a komplex külpolitikai intézkedéscsomag elemzése nélkül, önmagukban nem lehet értékelni a gazdasági hadviselés eszközeinek hatékonyságát.

A gazdasági hadviselés fogalma és eszközei

A gazdasági hadviselés egyidős az emberiség történelmével. Már ókori példákat is ismerünk arra vonatkozóan, hogy a geopolitikai ellenfelek gazdasági eszközökkel próbálták meg gyengíteni az ellenlábas fél gazdasági – és ezen keresztül politikai és katonai – potenciálját.

A gazdasági hadviselés (economic warfare) azóta is végigköveti az emberiség történetét, de az alkalmazott eszközök idővel jelentősen átalakultak. A gazdasági hadviselés eszköztárának sokszínűségére vonatkozóan érdemes áttekinteni néhány történelmi példát:

I.e. 432. Athén – „megarai néphatározat”: Periklész javaslatára Athén kitiltotta Megara város kereskedőit Athén és a Déloszi Szövetség piacairól (mai szóhasználatnál ezt a lépést gazdasági bojkottnak nevezhetnénk). Az Athénnál jóval kisebb Megara ekkor Spártához fordult segítségért és az egy évvel később kirobbant peloponnészoszi háborúban Spárta szövetségeseként Athén ellen harcolt. A háború 27 évig tartott és Athén teljes vereségével

végződött. A peloponnészoszi háború egyes szakaszaiban szintén találunk példákat a gazdasági hadviselésre: i.e. 405-ben például a spártai hajóhad az aigospotamoi csatában megtámadta és megsemmisítette az athéniak ellátására nélkülözhetetlen gabonaszállítmányt (Thuküdidész, 2006)

1687 Eger várának visszavétele a törököktől: Magyarországon széles körben ismeretes, hogy a törökök hogyan foglalták el Eger várát 1596-ban. Az azonban kevésbé ismert 91 évvel később, 1687-ben a vár visszavétele „gazdasági hadművelet” keretében történt. A magyar és keresztény seregek körbezárták a várat és megakadályozták, hogy élelmiszer juthasson be a török várvédőkhöz. Négyhónapnyi éheztetés után a várat védő Rusztem pasa és 3500 fős katonasága megadta magát és átadta a várat a keresztény szövetségeseknek.

COCOM-lista 1947: multilaterális kereskedelmi embargó keretében az Egyesült Államok és szövetségesei előírták, hogy a tilos a KGST országaiba (és Kínába) exportálni az ún. COCOM-listán szereplő, csúcstechnológiát képviselő termékeket, hogy azok minél kevésbé tudjanak lépést tartani a fegyverkezési versenyben az Egyesül Államokkal.

A gazdasági hadviselés (economic warfare) fogalmának többféle meghatározása található a szakirodalomban. Jelen tanulmányban George Shambaugh „Encyclopedia Britannica”-ban leírt meghatározását vettem alapul: a gazdasági hadviselést megindító fél „gazdasági eszközökkel meggyengíti a megcélzott ország gazdasági potenciálját, ezen keresztül pedig politikai és katonai erejét. Gazdasági hadviselésnek tekinthető továbbá, ha gazdasági eszközökkel kényszeríti az ellenlábas országot viselkedésének megváltoztatására, illetve meggátolja, hogy más országokkal normális gazdasági kapcsolatokat tartson fenn. Jellemző eszközei lehetnek a gazdasági hadviselésnek a kereskedelmi embargó, a bojkott, a szankciók, a diszkriminatív vámpolitika, vagyoni eszközök befagyasztása, segélyek felfüggesztése, beruházások tilalma és a kisajátítás” (Shambaugh, 2002).

Shambaugh gazdasági hadviselésnek tekinti azokat az eseteket is, amikor ténylegesen nem kerülnek bevetésre a fenti gazdasági eszközök – de ezen eszközök bevetésének fenyegetésével próbál nyomást gyakorolni egyik ország a másikra. (Shambaugh, 2002).

A gazdasági hadviselés során további cél lehet egy esetleges háború kitörésének megakadályozása – az ellenlábas fél már azelőtt lássa be, hogy nem lenne esélye egy katonai konfliktus során, mielőtt még arra sor kerülne.

A Shambaugh által felsorolt példák a gazdasági hadviselés eszköztárán belül a gazdasági szankciók közé tartoznak. Tanulmányomban azonban tágabb értelemben használom a gazdasági hadviselés fogalmát. A Shambaugh féle eszköztárat átalakítottam és kiegészítettem három olyan eszközzel, amelyek nem minősülnek gazdasági szankciónak, de alkalmasak erőteljes gazdasági nyomásgyakorlásra vagy az ellenlábas ország gazdasági helyzetének erőteljes meggyengítésére: „erőforrások piaci árának befolyásolása”, „támadás az ország pénzügyi rendszere ellen” és „fegyverkezési verseny kikényszerítése”.

A fentiek alapján a gazdasági hadviselés eszközeit az alábbiak szerint csoportosítottam:

- Segélyek/támogatások felfüggesztése
- Diszkriminatív vámpolitika
- Vagyoni eszközök befagyasztása/lefoglalása
- A célba vett ország export termékeinek kizárása a piacokról (bojkott)
- Bizonyos termékek bevitelének tilalma (embargó)
- Erőforrások piaci árának befolyásolása
- Támadás az ország pénzügyi rendszere ellen
- Fegyverkezési verseny kikényszerítése

A gazdasági szankciók bevetése előtt mindig mérlegelni kell, hogy a szankcionálni kívánt ország milyen ellenlépésekre képes, ezekkel tud-e érdemi károkat okozni, és ezek a lehetséges károk milyen arányban állnak a gazdasági hadviselés elérhető – politikai vagy gazdasági – hasznaival szemben.

Bár a gazdasági hadviselés egyik fontos célja a háborúk és a háborús szenvedések elkerülése, egy-egy gazdasági támadás is eredményezheti sok millió ember mérhetetlen szenvedését vagy sok ezer ember halálát, ha a szankciók eredményeként például élelmiszerhiány vagy gyógyszerhiány lép fel a szankciót elszenvedő országban (Weiss et al. 1997). Az egyik legismertebb ilyen jellegű humanitárius katasztrófát az ENSZ Biztonsági tanácsának 1990-ben Irakra kivetett átfogó gazdasági szankciói okozták, ahol a szakirodalmi források százezres nagyságrendűre becsülik az áldozatok számát (Szép, 2015).

További negatív hatása a gazdasági szankcióknak, hogy a tapasztalatok alapján rendszerint csökkentik a demokrácia szintjét a szankciónak kitett országban. Ezen országokban a szankciók hatására rendszerint autokrata (esetleg diktatórikus) irányba tolódik el a hatalomgyakorlás módja (Peksen, 2010).

A gazdasági szankciók alkalmazásának szigorú nemzetközi jogi aspektusai is vannak (pl.: ENSZ vagy WTO szerződések), de ezen szempontok vizsgálata meghaladná jelen tanulmány kereteit, így ezekkel az alábbiakban nem foglalkozom.

A gazdasági hadviselés fentiekben bemutatott eszközei alkalmazhatók önmagukban vagy egymással kombinálva is. Hatékonyabb végrehajtás érdekében pedig ötvözhetők a nyomásgyakorlás egyéb eszközeivel is, például informatikai rendszerek elleni támadás, nemzetközi szervezetekben (pl.: ENSZ, WTO) való fellépés az adott országgal szemben vagy katonai erődemonstráció (hadgyakorlat).

A gazdasági hadviselés főbb eszközei

Ahogy a korábbi fejezetekben bemutatásra került, a gazdasági hadviselés eszközei igen sokrétűek, bizonyos eszközök kapcsán a szakirodalomban élénk vita folyik arról, hogy az adott eszköz egyáltalán a gazdasági hadviselés eszköztárába sorolható-e vagy nem (az ellenség kőolaj utánpótlási vonalainak bombázása vajon inkább katonai vagy inkább

gazdasági hadviselésnek minősül?). Mellőzve most ezen viták részletes bemutatását az alábbiakban bemutatásra kerülnek azok a jelentősebb eszközök, amelyeket a gazdasági hadviselés során az egyes országok (elsősorban a nagyhatalmak) alkalmazni szoktak geopolitikai küzdelmeik során.

A bemutatás során – az egyszerűség kedvéért – egyes számban fogalmazok a gazdasági hadviselést megindító és az azt elszenvető országgal kapcsolatban, de természetesen mindkét fél esetében egy-egy ország helyett országok csoportjáról (akár szövetségekről) is lehet beszélni, így az alábbiakban leírtak természetesen országcsoportokra is értelmezhetők (az egyes számú fogalmazás ellenére).

- *Segélyek/támogatások felfüggesztése*: olyan országok ellen alkalmazható, akik az eddigiekben segélyeket kaptak és ezen segélyek megvonása (vagy az ezzel való fenyegetés) révén lehet befolyásolni magatartásukat. Mivel ezek az országok segélyeket kapnak/kaptak a most velük szemben fellépő országtól, ezért jellemzően nem kimondottan ellenséges országról, hanem esetenként baráti vagy semleges országokról is lehet szó, így ez az eszköz viszonylag enyhe formája a nyomásgyakorlásnak, de ha az adott ország nagyon ki van szolgáltatva a segélynek/támogatásnak, akkor igen erős nyomásgyakorlási eszköz lehet. (Az Egyesült Államok évente több mint 1 mrd USD segélyt nyújt Egyiptomnak, amelyet 2013-ban a katonai puccs idején felfüggesztettek, majd 2015-ben újra indítottak, hogy „megerősítsék Egyiptom szélsőségesek elleni harcképességét”).

Fontos szempont, hogy nem szabad például fegyvervásárlására segélyt/támogatást nyújtani olyan országnak, amely fegyvereket a támogatott ország később esetleg a támogató ország vagy annak szövetségesei ellen fordíthat a geopolitikai küzdelmei során. Az Egyesült Államok például nem támogathat pénzügyileg olyan egyiptomi fegyverbeszerzést, amely fegyvereket a jövőben valószínűsíthetően Izrael ellen vethetne be az arab ország.

- *Diszkriminatív vámpolitika*: olyan országokkal szemben alkalmazható, akikkel aktív kereskedelmi kapcsolatot ápol a diszkriminatív vámpolitikát bevezető fél. A diszkriminatív vámpolitika keretében a megcélzott országból származó importot magasabb (esetenként extrém magas) vámokkal sújtják – így csökkentik, vagy akár el is lehetetlenítik az adott termékek értékesítését a diszkriminatív vámpolitikát alkalmazó ország piacain. A vámpolitikai diszkrimináció célozhat egyetlen gazdasági ágazatot (célszerűen olyat, amely az adott ország esetében kulcsfontosságú: pl.: egy konkrét iparág termékei, vagy ásványi nyersanyagok, vagy adott esetben mezőgazdasági termékek exportja), vagy egyszerre több ágazatot – akár a teljes gazdasági vertikumot az adott országban.

A diszkriminatív vámpolitika bevetése előtt alaposan mérlegelni kell, hogy a diszkriminatív vámpolitikai intézkedésekkel sújtani kívánt ország földrajzilag, mely piacokra juttatja el jelenleg a termékeit és ezen piacok közül melyek azok, amelyek bevonhatók egy közös vámpolitikai szankció alkalmazásába. További kérdés, hogy a

diszkriminatív vámpolitikai intézkedésekkel sújtott ország mennyire könnyen találhat új piacokat (ahol nem sújtják diszkriminatív vámok a termékeit), és ahol a termékeit értékesíteni tudja – figyelembe véve a szállítás földrajzi aspektusait is – (például szemet szállítani több ezer km-re nem gazdaságos).

Akkor lehet hatékony eszköz a diszkriminatív vámpolitika, ha a büntetni kívánt ország földrajzi piacainak minél nagyobb részét sikerül felsorakoztatni a büntető szankció mögé és gazdasági vagy földrajzi okokból nem – vagy csak korlátozottan – tud új piacokat megcélozni a szankció alatt álló állam. A fentiekből következően nagyon erős nyomásgyakorlási eszköz lehet a diszkriminatív vámpolitika, ha az ezzel sújtani kívánt ország export termékeinek nagy része (vagy akár teljes egésze) a diszkriminatív vámpolitikai eszközt bevetni kívánó ország piacain kerül értékesítésre, vagyis monoposzónia jellegű pozícióban van a diszkriminációt alkalmazni kívánó ország – ha nem is világ szinten, de az adott termék értékesítésének földrajzilag behatárolt területein igen.

Diszkriminatív vámpolitika alkalmazása esetén azt is mérlegelni kell, hogy a kivetett vámtételek miatt az ezt alkalmazó ország saját piacain áremelkedés vagy hiány is felléphet, tehát ez az intézkedés számottevő gazdasági hátrányt és veszteséget okozhat a saját gazdaságban is. Ehhez még hozzá kell számítani a szankció alatt álló ország várható gazdasági ellenlépéseinek hatásait is, például ő is kivethet diszkriminatív vámtarifákat büntető jelleggel, amely tovább gazdasági veszteségeket okozhat. Csak akkor érdemes diszkriminatív vámpolitikai eszközöket bevetni, ha mindezen várható veszteségek elmaradnak a várható eredmények mértékétől. Ennek eseti mérlegelése azonban már nem csak gazdasági, hanem politikai elemzések tárgya is.

- *Vagyoni eszközök befagyasztása/lefoglalása* már erőteljesebb gazdasági nyomásgyakorlási eszköz lehet. Enyhébb formájában egyes kiemelt személyek, intézmények, vállalatok külföldi eszközeit fagyasztja be/foglalja le az ezt elrendelő ország. Súlyosabb formájában a szankció alatt álló állam minden adott országban található eszközére kiterjedhet a befagyasztás/lefoglalás. Ilyen esetekben ez a lépés már a katonai megoldást közvetlenül megelőző szankció is lehet, így bizonyos esetekben „de facto” hadüzenetként is értékelhető.
- *A célba vett ország export termékeinek kizárása a piacokról (bojkott)*. Ilyen esetben a szankció alatt álló ország export termékeire vetnek ki részleges vagy teljes tilalmat, részben vagy egészben megfosztva az adott országot exportbevételeitől. Ezen szankció sikerességének feltételei nagymértékben hasonlítanak a diszkriminatív vámpolitikánál megfogalmazott feltételekkel. Egyrészt fontos kérdés, hogy a szankció alatt álló ország export piacainak mekkora részét sikerül beállítani az exportkorlátozás, mint büntető szankció mögé, másrészt – fontos földrajzi szempontokat is felvető – kérdés lehet, hogy a szankció alatt álló ország mennyire könnyen tud új földrajzi piacokat szerezni. Igen erőteljes lehet a bojkott révén elérhető gazdasági nyomás, ha a bojkottot kivető ország az adott termék releváns piacán monoposzónia jellegű

pozícióban van. További fontos kérdés, hogy várható-e érdemi ellenlépés az exportkorlátozás alá vont országtól, amely gazdasági/politikai károkat okozhat az exportkorlátozást eredetileg elrendelő országnak.

További fontos földrajzi vonatkozása a bojkottnak, hogy a bojkottot alkalmazó országnak előzetesen fel kell térképeznie, hogy földrajzi szempontokat is, figyelembe véve milyen más forrásokból tudja beszerezni (esetleg maga előállítani) a bojkottált termékeket, ellenkező esetben a saját gazdaságában hiány, vagy jelentős áremelkedés léphet fel, amely károkat okoz az egész gazdaságnak.

- *Bizonyos termékek bevitelének tilalma (embargó)* esetén a szankciót kivető ország meg akarja akadályozni, hogy a szankció alá vont ország hozzájusson bizonyos árukhoz/termékekhez. A szankciót kivető ország érdekeinek megfelelően ezek a termékek többféle csoportba sorolhatók: lehetnek például fegyverek, vagy kiemelt fontosságú nyersanyagok (pl.: kőolaj és kőolajtermékek) vagy például világszínvonalat megtestesítő technológiai eszközök (melyek közvetve vagy közvetlenül akár katonai célokat is szolgálhatnak – pl.: COCOM lista).

Függően a termék jellegétől más-más szempontokat kell figyelembe venni ezen eszköz alkalmazásakor. Ha kőolaj bevitelének megakadályozása a cél, akkor a szankció sikerének a záloga, hogy nagyobb mennyiségek bejutását akadályozza meg például kőolajvezetékek, kőolajszállító hajók, kikötők földrajzilag megvalósítható ellenőrzésével. Ha kisebb mennyiség – a szankció ellenére – mégis bejut az országba, az önmagában még nem jelenti a szankció kudarcát. Ha viszont szankció célja például, hogy – katonai célokra is alkalmazható – csúcstechnológiát megtestesítő eszközök beszerzését meggátolja (pl.: COCOM lista), akkor akár egyetlen kisméretű eszköz (pl.: egy számítógép vagy egy mikrochip) bejutása is a szankció kudarcát jelentheti. A kétféle esetben tehát alapvetően más földrajzi szempontokat kell elemezni.

Kőolaj bevitelének tilalma esetén elsősorban a kőolajvezetékek földrajzi elhelyezkedését, illetve ellenőrzésének lehetőségeit kell áttekinteni, tengerparttal rendelkező ország esetén fontos, hogy meg lehessen akadályozni (jogi vagy katonai erővel) hogy az adott ország kikötőibe kőolaj szállító hajók juthassanak be.

- *Piaci árak befolyásolása* olyan termékek esetében, amelyek kulcsfontosságúak a célpont ország kereskedelmében (pl.: egy kőolaj exportáló ország meggyengítése a kőolaj árak tartós csökkentése révén). Ez az egyik legkomplexebb tervezést és végrehajtást igénylő és legnagyobb gazdasági potenciált igénylő feladat lehet a gazdasági hadviselés eszközei között, elsősorban olyan esetekben, amikor az adott termék befolyásolni kívánt releváns piaca nagy földrajzi kiterjedésű – akár az egész világpiac is lehet.

Ilyen lépések megtervezése során először is fel kell mérni, hogy az adott termék vonatkozásában mi számít releváns földrajzi piacnak, és ezen a földrajzi piacon mekkora az adott termék jellemző napi/havi/éves kereskedési volumene, illetve hogyan működnek az ármechanizmusok, mekkora a kereslet és kínálat

árrugalmassága. Fel kell mérni, hogy várhatóan mekkora időszakra kell majd eltéríteni az árat a várható egyensúlyi piaci ártól, és ez milyen eszközökkel lehetséges (pl.: kereslet/kínálat befolyásolása a termelés, gyártás, raktározás, szállítás befolyásolása révén). A releváns földrajzi piac méretétől függően ez óriási pénzügyi/gazdasági ráfordítást igényelhet, különösen, ha az eltérített árakat hosszú ideig szükséges fenntartani, hogy a kívánt politikai célt el lehessen érni. A fenti példában említett kőolajár csökkentés esetén akár éveken keresztül jelentősen olcsóbban kell adni a kőolajat az egyensúlyi piaci árnál akár a teljes világpiacon – mindezt az alacsonyabb árakból fakadó, megugró kereslet mellett. Ha felismerik a helyzetet a piaci spekulánsok, akkor az ő pótlólagos keresletüket is ki kell elégíteni az alacsony áron. Mindezek óriási gazdasági potenciált feltételeznek, amelyekkel rendelkezni kell, ellenkező esetben eleve kudarcra ítéltetett a terv.

A gazdasági hadviselés ezen eszközének sajátossága, hogy – szemben a korábbiakban bemutatott eszközökkel – itt nem történik nyilvános deklaráció a lépés bevezetéséről. Bár az ilyen módon „megtámadott” ország hírszerzési forrásokból valószínűleg előbb vagy utóbb értesül róla, de a geoökonómiai „támadás” nyilvános elismerésére általában nem kerül sor.

Egyes feltételezések szerint egy ilyen összehangolt olajpiaci lépéssorozat állhatott a 80-as években az olajár mélyrepülése mögött, amelynek keretében az Egyesült Államok és szövetségesei próbálták meg a Szovjetunió gazdaságát megroppantani az olajár tartós és jelentős csökkentése révén (Salameh, 2015)

- *Támadás az ország pénzügyi rendszere ellen:* szintén deklaráció nélkül történik, az akció sikere ugyanis nagymértékben függ attól, hogy mennyire sikerül titokban tartani. A II. világháborúban Németország próbálkozott nagy mennyiségű hamis font és dollár bankjegy nyomtatásával és „szétszórásával”, ezzel erőteljes font, illetve dollár inflációt előidézve és meggyengítve az Egyesült Államok és Nagy-Britannia pénzügyi/gazdasági helyzetét, ennek révén pedig katonai potenciálját (Bernhard-hadművelet) – ez a terv végül nem járt érdemi sikerrel (Bower, 1994). A Bernhard-hadműveletnek jelentős földrajzi-logisztikai vonatkozásai is voltak (hamis bankjegyek legyártása és földrajzi szétterítése kapcsán). A II. világháború óta azonban világ pénzügyi rendszere jelentősen átalakult és jelentős részben informatikai alapokra helyeződött. Így a pénzügyi rendszerek elleni támadás ma már első sorban inkább informatikai támadásként képzelhető el a kibertérben.
- *Fegyverkezési verseny kikényszerítése:* egy intenzív fegyverkezési versenynek hatalmas költségei vannak minden olyan ország számára, amely részt vesz ebben a versenyben, és a kevésbé hatékonyan működő (vagy éppen válságban lévő) gazdaságok kevésbé tudják elviselni ezeket a pótlólagos költségeket, mint a hatékonyabban működő vagy éppen prosperáló szakaszban lévő gazdaságok. Az Egyesült Államok és a Szovjetunió közötti geopolitikai küzdelmek egyik hangsúlyos területe volt a fegyverkezési verseny az 1980-as években.

Amikor a háború kitörésének reális veszélye van, akkor igen kockázatos fegyverkezési versenybe hajszolni a geopolitikai ellenlábasokat, mert minél inkább felkészül az ellenfél a háborúra a fegyverkezési verseny révén, annál nagyobb esélye lesz a katonai győzelemre, vagy legalábbis annál nagyobb veszteségeket tud okozni a fegyveres konfliktus során. A fegyverkezési verseny kikényszerítése ezért olyan esetekben jöhet szóba, amikor a geopolitikai ellenfelek közötti nyílt fegyveres konfrontáció esélye kicsi, mert mindkét fél számára túlzott kockázatot hordozna.

Az 1980-as években a fegyverkezési verseny már a világűrre is kiterjedt (Reagan elnök híres csillagháborús terve kapcsán), így a térelméletek új dimenziója, a világűr is helyet követelt magának a földrajzi szempontok között.

KUTATÁSMÓDSZERTAN

A kutatás során az GDP, az olajár és a katonai kiadások változásainak összefüggéseit vizsgáltam statisztikai módszerekkel Oroszországra vonatkozóan. Megvizsgáltam továbbá, hogy amikor az elmúlt évtizedekben meredeken esett az olajár, azt mely olajpiaci szereplők viselkedése okozta.

Kőolajpiaci adatok tekintetében a British Petrol adatbázisára támaszkodtam (British Petrol, 2018): British Petrol: Statistical Review of World Energy 2018: bp-stats-review-2018-all-data <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/statistical-review-of-world-energy/downloads.html>

A katonai kiadási adatok pedig a Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI) katonai kiadásokat tartalmazó adatbázisából származnak (SIPRI, 2018): Military Expenditure Database 1949-2017: SIPRI-Milex-data-1949-2017.xls <https://www.sipri.org/databases/milex>

A felhasznált GDP adatok pedig a Világbank adatbázisából származnak: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=RU>

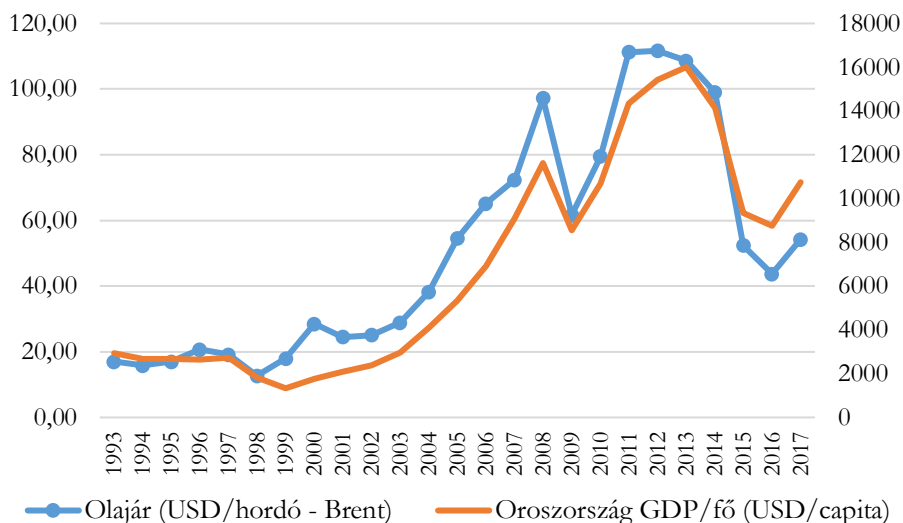
A vizsgálatok során regressziós modelleket állítottam fel, hogy megvilágítsam a különböző változók közötti kapcsolatot és azok geopolitikai/geoökonómiai jelentőségét Oroszország esetében.

EREDMÉNYEK

Az orosz gazdasági teljesítmény és katonai költségvetés kapcsolata az olajárral

Az orosz gazdaság igen nagymértékben ki van téve egyetlen nyersanyag, a kőolaj piacának, ebből kifolyólag a kőolaj világpiacának folyamatai jelentős mértékben meghatározzák az orosz gazdaság teljesítményét, a kormányzat bevételeit és ezen keresztül a lehetséges katonai költségvetés kereteit is.

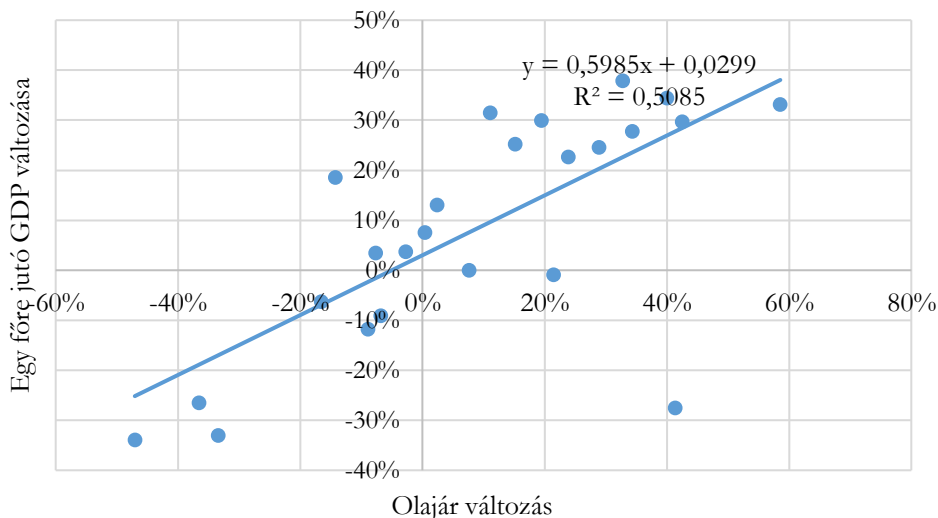
Ennek elemzése során első lépésben bemutatom az olaj világpiaci árának hatását az orosz gazdasági teljesítmény alakulására.



1. ábra. Az olajár és Oroszország egy főre jutó GDP-jének alakulása (1993-2017)

Forrás: Világbank, British Petrol (ábra: saját szerkesztés)

Az olaj világpiaci árának (kék vonal) emelkedésével egy időben Oroszország egy főre jutó GDP-jének emelkedése figyelhető meg (narancssárga vonal), míg az olaj világpiaci árának csökkenése idején Oroszország egy főre jutó GDP-je is csökkenő tendenciát mutat. A fenti ábra tehát a két tényező között fennálló kapcsolat meglétére utal, így ez alapján érdemes megvizsgálni a két tényező korrelációs kapcsolatát is.



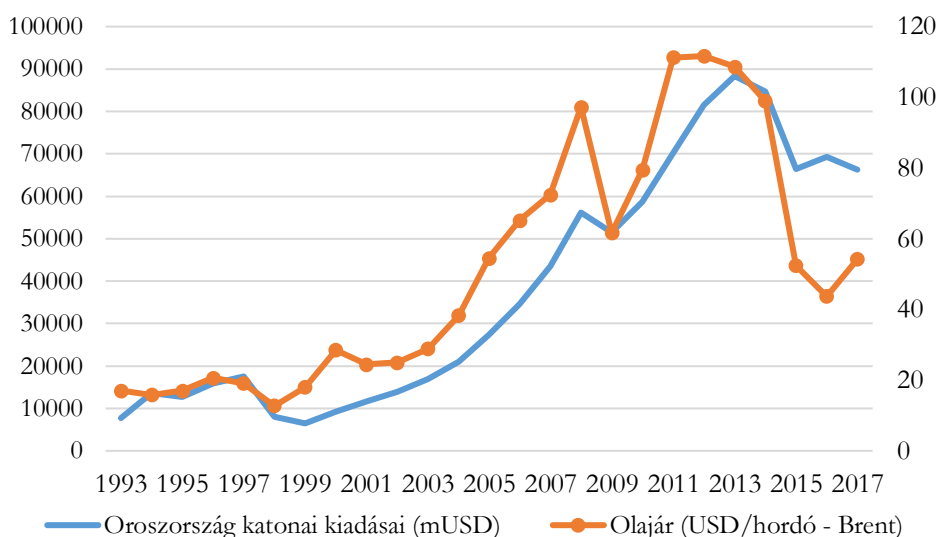
2. ábra. Az olajár változása és Oroszország egy főre jutó GDP-jének változása (1994-2017)

Forrás: Világbank, British Petrol (ábra: saját szerkesztés)

A fenti ábra jól szemlélteti, hogy amikor 1%-kal változik az olaj világpiaci ára, akkor az egy főre jutó orosz GDP 0,6%-kal változik, azonos irányban. A korrelációs együttható értéke: 0,71, ez az érték már határozottan jelzi a kapcsolat meglétét.

Az olajár változása tehát – jellemzően már ugyanabban az évben – erőteljes hatást gyakorol az orosz gazdaság teljesítményére. Feltételezve, hogy az orosz kormányzati bevételek nagysága jelentős mértékben függ az ország adott évi gazdasági teljesítményétől, ezért reális feltevés, hogy az olajár változása jelentős hatással van az orosz kormányzat adott évi katonai költségvetésének nagyságára is.

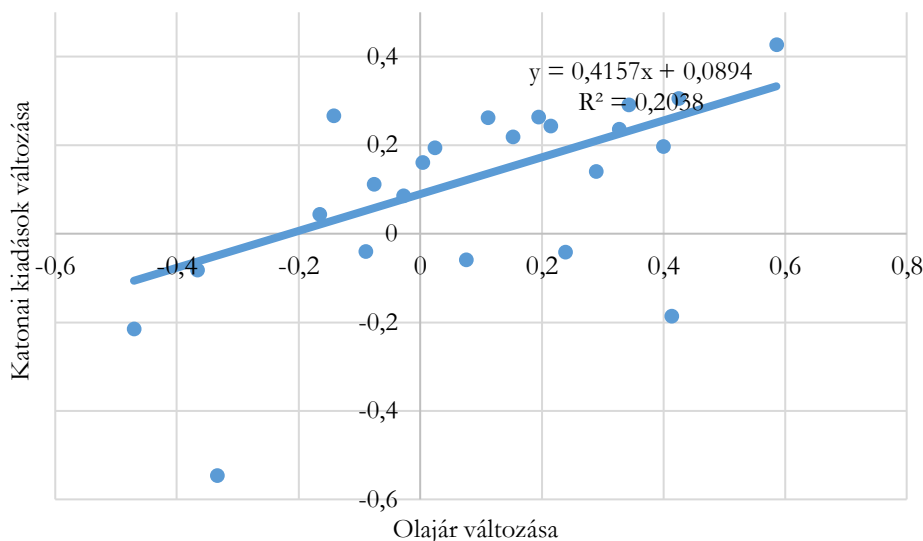
Statisztikai módszerekkel megvizsgáltam az olaj világpiaci árának és Oroszország katonai kiadásainak összefüggéseit, a kapott eredmények az alábbiakban kerülnek összefoglalásra.



3. ábra. Az olajár és Oroszország katonai kiadásainak alakulása (1993-2017)

SIPRI Military Expenditure Database 1949-2017 (ábra: saját szerkesztés)

A fenti ábra jól szemlélteti, hogy az olajár alakulása és Oroszország katonai kiadásai közötti kapcsolatot: amikor emelkedik az olajár (narancssárga vonal), akkor jellemzően emelkednek az orosz katonai kiadások is (kék vonal), olajárcsökkenés esetén az orosz katonai kiadások is jellemzően csökkennek. A fenti ábra nyomán érdemes megvizsgálni a két tényező közötti korrelációt is.



4. ábra. Oroszország katonai kiadásai változásának és az olajár változásának kapcsolata az 1994-2017 időszakban

Forrás: British Petrol – Statistical Review of World Energy 2018 és SIPRI Military Expenditure Database 1949-2017 (ábra: saját szerkesztés)

A fenti ábra alapján az olajár változás és az orosz katonai kiadások változása közötti összefüggést az $y = 0,4158x + 0,0894$ egyenlettel lehet leírni. A korrelációs együttható 0,45, amely statisztikai értelemben ugyan nem minősül erős kapcsolatnak, de a társadalomtudományok területén már határozottan jelzi a kapcsolat meglétét.

A modell értelmében tehát, amikor tehát 1%-kal változik a kőolaj világpiaci ára, akkor az adott évben átlagosan 0,42%-kal szokott változni Oroszország katonai költségvetése – azonos irányban. Ha tehát az európai országoknak sikerül mesterségesen csökkenteni a kőolaj világpiaci árát, akkor reálisan feltételezhető, hogy az orosz katonai költségvetés, ezen keresztül pedig várhatóan Oroszország európai geopolitikai aktivitása is mérsékelhető.

Árbefolyásolás a kőolaj világpiacán

A kőolaj világpiacán – ahogy más piacokon is – alapvetően kétféleképpen lehet árcsökkenést elérni. Vagy a kínálat bővítése, vagy a kereslet csökkentése révén. Tekintsünk át olyan kőolajpiaci időszakokat, amikor jelentősen csökkent az olajár és vizsgáljuk meg, milyen folyamatok eredményezték az áresést.

A kőolaj árának esése a hidegháború utolsó periódusában

Az 1980-as évek közepén a kőolaj világpiaci ára – egyes feltételezések szerint nem teljesen függetlenül a hidegháborús küzdelmekről – mintegy 60%-kal zuhant, hordónkénti 36

USD-os szintről 14 USD-re. Ezt a jelentős áresést elsősorban az Öböl menti országok (jelentős részben Szaúd-Arábia) kínálat bővítése idézte elő. 1985 és 1990 között az Öböl menti olajtermelő országok mintegy 63%-kal bővítették az olajkitermelésüket, ezen belül Szaúd-Arábia csaknem megduplázta saját kitermelését. Ebben az időszakban a világ kőolaj kínálatának bővülését szinte kizárólag az Öböl menti régió adta. A világ kőolaj termelése az 1985. évi 57 407 ezer hordó/nap szintről 1990-ra 65 001 ezer hordó/nap szintre emelkedett, ez 13%-os növekedést jelent, ami abszolút értékben 7594 ezer hordó/napos növekedéssel egyezik meg.

Ugyanebben az időszakban a közel-keleti térség kőolaj termelése 10 597 ezer hordó/nap szintről 17 242 hordó/nap szintre emelkedett, ami 63%-os növekedés, abszolút értékben pedig 6645 ezer hordó bővülést jelent. Vagyis a világ teljes kőolaj termelés növekedésének (7594 ezer hordó/nap) 87,5%-át a közel-keleti régió adta.

1985 és 1990 között tehát a kőolajpiaci kínálat bővülése meghaladta a 13%-ot. Ez a kínálatbővülés volt szükséges ahhoz, hogy a kőolaj világpiaci ára 60%-kal essen és 5 éven keresztül a 15-25 USD/hordó sávban maradjon.

Az olajár eséséhez ebben az időszakban rövid idő is elegendő volt. A kőolajpiac szereplői ugyanis tudták, hogy az Öböl menti országokban (elsősorban Szaúd-Arábiában) óriási kihasználatlan olajkitermelő kapacitások vannak, így az olajár meredek zuhanásához nem volt szükség arra, hogy az olajtöbblet ténylegesen megjelenjen az olaj világpiacán, elegendő volt a szaúdi kormányzat bejelentése a kitermelés tervezett jelentős bővítéséről, az olaj ára, már erre a hírre meredek zuhanásba kezdett. Ahhoz azonban, hogy az olaj ára ezt követően tartósan alacsony maradjon (1986-1999 időszakban az olaj hordónkénti átlagára 19 dollár körül alakult) már tényleges kínálatbővülésre volt szükség az olajpiacon. Ennek érdekében Szaúd-Arábia az 1985. évi 3,6 millió hordó/napos kitermelését 9 millió hordó/napos szint fölé emelte.

A kőolaj világpiaci árának meredek esése nemcsak kínálati oldalról lehetséges, hanem elvileg keresleti oldalról is. Itt azonban nehézséget jelent, hogy a fogyasztók számossága sokkal nagyobb, mint a kitermelők számossága, így egyedi (és titkos) alkukat kötni velük egy geoökonómiai cél érdekében lehetetlen. A lakosságot (legalábbis egy demokráciában) nehéz rávenni, hogy egy sikeres (és titkos) geoökonómiai cél elérése érdekében kevesebb üzemanyagot vagy fűtőanyagot használjon. A saját ország vállalati energiafogyasztásának tartós (több évre kiterjedő) korlátozása pedig súlyos (és előre nehezen felmérhető) károkat okozhat a gazdaságban és a gazdaság versenyképességében, továbbá demokratikus keretek között nem is lehet egykönnyen korlátozni a vállalatok energiafogyasztását adminisztratív eszközökkel – különösen olyan időszakban, amikor éppen alacsonyak az energiaárak, így nőne a kőolaj iránti kereslet.

A kőolaj világpiaci árának befolyásolása a keresleti oldal mesterséges manipulációja révén tehát sokkal nehezebb, mint kínálati oldalról. A kutatásaim is azt mutatják, hogy a két vizsgált időszakban az olajfogyasztási adatok nem mutattak olyan mértékű és irányú változásokat, amik érdemi manipulációra utalhattak volna.

A kőolajfogyasztás (és ezen keresztül a kőolaj keresletének) csökkenése is elvileg segített volna csökkenteni az olajárakat, de azt tapasztaljuk, hogy az 1980-1990 időszakban a kőolajfogyasztás nem mutatott kiugró változásokat. Tíz év alatt a világ kőolaj felhasználása ebben az időszakban 8,5%-kal nőtt, amely évi átlagban kb. 0,8%-os emelkedést jelent.

Az Egyesült Államok fogyasztása az évtized elején kismértékben nőtt, majd az évtized második felében kismértékben csökkent, így az évtized egészében lényegi változást nem mutatott, míg az eurázsiai régió kőolaj fogyasztása mintegy 3,5%-kal esett, ezen belül a majdani EU tagállamok fogyasztása 4,5%-kal csökkent. Ebben inkább a 70-es évek olajár robbanása nyomán megvalósított európai energiahatékonysági intézkedések hatásait látjuk visszaköszönni. A fentiek alapján valószínűsíthetjük, hogy keresleti oldalról nem történt érdemi kőolajár manipuláció a piacon 1980-1990 időszakban.

A kőolaj árának esése a 2014. utáni időszakban

A 2008-as világválságot követő időszak sok hasonlóságot mutatott az 1970-es években tapasztalt olajpiaci és ehhez kapcsolódó geopolitikai folyamatokkal. 2011-2013 időszakban ismét igen magas (100 USD/hordó fölötti) olajárak alakultak ki a világpiacon, ennek nyomán Oroszország (mint jelentős olajexportőr) jelentősen megerősödött gazdaságilag, melynek nyomán nemzetközi geopolitikai aktivitása ismételten fokozódott, hasonlóan az 1980-as években tapasztaltakhoz (pl.: Krím-félsziget annexiója, aktív katonai részvétel a szíriai polgárháborúban). Ez a megnövekedett geopolitikai aktivitás ismételten jelentősen sértette az Egyesült Államok geopolitikai érdekeit, de Oroszország katonai megtámadása most sem volt reális alternatíva, így felmerülhetett a 80-as években egyszer már sikerrel alkalmazott geoökonómiai eszköz, az olaj világpiaci árának csökkentése és alacsonyan tartása az orosz geopolitikai aktivitás megfékezésére.

Az olajár 2014 óta tartó mélyrepülése szintén alátámasztható a kőolajpiaci kitermelési adatok változásával, de a főszereplő és mechanizmusok eltérők voltak.

2008-2016 időszakban az olajár szintén jelentős ingadozásokat mutatott. Ebben az időszakban Oroszország és Szaúd-Arábia átlagos napi kitermelése egy viszonylag szűk sávban mozgott (10-12 millió hordó/nap) és enyhén emelkedő tendenciát mutatott, így ezen országok termelési aktivitása önmagában nem indokolja a tapasztalt jelentős – és sok esetben ellentétes – árváltozást. Az Egyesült Államok kitermelési adatainak elemzése viszont jelentősen hozzájárul az olajár változások megértéséhez. 2008-ról 2016-ra csaknem 90%-kal növekedett az Egyesült Államok kitermelése (jelentős mértékben köszönhetően a hidraulikus rétegrepressztéses technológiával kitermelhető vált palaolajnak). Az átlagos napi kitermelés meredek növekedése 2011-től indult, ezt követően 3 év kellett ahhoz, hogy a piacra juttatott többlet olajmennyiség jelentős áresést eredményezzen világpiacon.

Ebben az időszakban tehát az Egyesült Államoknak nem volt feltétlenül szüksége Szaúd-Arábiára, vagy bármely más szövetségesére ahhoz, hogy jelentős áresést tudjon előidézni a kőolaj világpiacán. A technológiai fejlődésnek köszönhetően (kitermelhetővé vált a

palaolaj) már egymagában is olyan jelentős kitermelés növekedést tudott produkálni, amely az olajár jelentős, mintegy 60%-os csökkenését indukálta. Ez is megerősíti Luttwak tézisé, miszerint a jelenkorban már helyettesítik a polgári innovációk a katonai technológiai előrehaladást (Luttwak, 1990), hiszen Oroszország katonai aktivitásának visszaszorításához a hidraulikus rétegrepesztéses kőolajipari technológiák kifejlesztése nyújthatta a legerősebb fegyvert az Egyesült Államok kezében.

Az önálló kőolajpiaci cselekvőképesség azért is fontos volt az Egyesült Államok számára, mert az elmúlt időszakban javult Szaúd-Arábia és Oroszország viszonya (a szíriai háborúban tapasztalható és az Irán kapcsán is felmerülő erős érdekellentétek ellenére is), így a gazdasági hadviselés során az Egyesült Államok Szaúd-Arábiára már nem számíthatott olyan mértékben, mint a 80-as években, de erre most már nem is volt szüksége.

További hasonlóság az 1980-as évek és a 2014. utáni időszak között, hogy az amerikai gazdasági támadás megint „több frontos” volt. Míg a 80-as években a kőolaj árának mélyrepülése mellett a fegyverkezési verseny által generált többletterhelés szorította a Szovjetunió gazdaságát, addig a 2014. utáni időszakban az olajár mélyrepülése mellett a Krim-félsziget annexiója miatt elrendelt nemzetközi gazdasági szankciók segítettek az orosz gazdaság további gyengítésében.

Az olajár mélyrepülése a 2014. utáni időszakban tehát szintén magyarázható az egyik jelentős olajpiaci szereplő kitermelésének növekedésével, de ebben az esetben elsősorban nem Szaúd-Arábia, hanem az Egyesült Államok kitermelésének növekedése állhatott az olajárak meredek – és tartós – csökkenése mögött.

A kőolaj fogyasztási adatok alakulását is érdemes áttekinteni a 2010-2016 időszakra vonatkozóan. Mivel a kőolaj fogyasztási adatok ebben az időszakban is csak kismértékben változtak és lineárishoz tartó trendet mutattak az egyes térségekben (volt, ahol növekvő, volt, ahol csökkenő trendet), ezért az olajár meredek esése mögött jelentős kereslet oldali változásokat – erőteljes kereslet csökkenést – nem lehet azonosítani.

Az olajár meredek esése a 2014. utáni időszakban tehát ismételten a kínálati folyamatoknak volt köszönhető. 2008-2016 között a világ kőolaj termelése 83 millió hordó/napról 92 millió hordó/napra nőtt (11%-os növekedés). A 9 millió hordó/nap növekménynek 62%-át (5,6 millió hordó/nap) az Egyesült Államok egymaga biztosította, bár a vizsgált időszakban az Öböl menti országok és Oroszország kitermelése is növekedett (10-20% közötti mértékben).

Az olajár eséséhez és tartósan alacsony szintjéhez tehát arra volt szükség, hogy a kőolaj kínálata 2008-2016 időszakban 11%-kal növekedjen.

Az olajár befolyásolásának geopolitikai jelentősége

Pusztán gazdasági logika alapján kijelenthető, hogy az olajexportáló országok abban érdekeltek, hogy az olaj világpiaci ára minél magasabb legyen, míg az olaj behozatalra szoruló országok abban érdekeltek, hogy az olajár minél alacsonyabb legyen. Különleges esetekben azonban a gazdaságtól eltérő szempontok felülírhatják ezeket a preferenciákat.

Az 1980-as évek második felében Szaúd-Arábia – mint a világ egyik legjelentősebb kőolaj exportőre – maga okozott több mint 60%-os olajáresést a világpiacra azzal, hogy kínálatát 1985 és 1991 között csaknem két és félszeresére emelte. Ebben az időszakban a geopolitikai érdekek felülírták a gazdasági racionalitást.

Jelen tanulmányban annak bemutatására került a hangsúly, hogy az olajár változása milyen hatással van az Egyesült Államok és szövetségesei (beleértve az európai országokat is), valamint Oroszország közötti geopolitikai küzdelmekre.

Fontos azonban hangsúlyozni, hogy a kőolaj világpiaci árának befolyásolása nem csak az Egyesült Államok (és szövetségesei rendszerének) Oroszországgal szembeni geopolitikai küzdelmeire van hatással, hanem számos más geopolitikai relációban fontos hatása van, melyek önállóan, egyenként is fontos kutatási irányok lehetnek. Elegendő, ha az olajáresés nyomán az elmúlt időszakban válságba került baloldali venezuelai rezsimre vagy a csökkenő olajárak kapcsán súlyos gazdasági problémákkal szembesülő Nigériára gondolunk. Mindeközben az alacsony olajárak Kína számára kedvezők: serkentik a gazdasági növekedést, növelik a kormányzati bevételeket, ezen keresztül pedig a kínai katonai költségvetés nagyságát is, így pedig természetes módon erősítik Kína geopolitikai potenciálját. Az olajár változása tehát – Európa vagy az Egyesült Államok szemszögéből – egy sokváltozós geopolitikai egyenletrendszer egyik komponense: egyes geopolitikai ellenfeleket erősíti, másokat gyengít az alacsony olajár. Gondos mérlegelést igényel, hogy az adott geopolitikai helyzetben éppen az olajárak csökkenése vagy növekedése a kedvezőbb összességében az Egyesült Államok és szövetségesei szempontjából. Ezen mérlegelés során pedig nemcsak az egyes geopolitikai relációkban elérhető előnyök/hátrányok a mérvadók, hanem a saját gazdasági érdekek is (pl.: hogyan hat az Egyesült Államok, vagy egyes európai országok GDP-jének alakulására az olajár változása). Ezek a vizsgálatok azonban meghaladnák jelen tanulmány kereteit, ezért itt – a terjedelmi korlátok miatt – az olajár változásának hatásait csak az Egyesült Államok és szövetségesei, valamint Oroszország közötti geopolitikai küzdelmekre vonatkozóan vizsgálom.

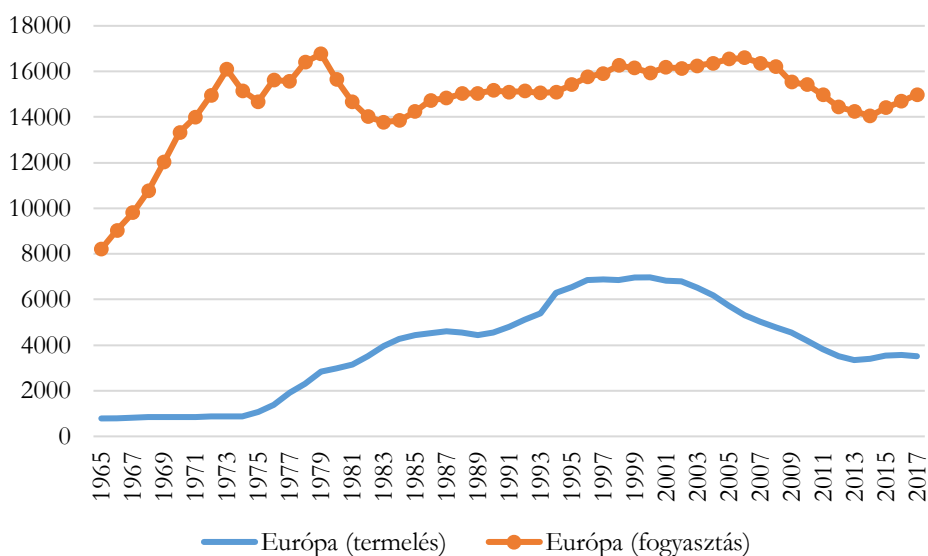
Ebben a relációban a gazdasági hadviselésnek – ezen belül pedig az olajár befolyásolásának – célja Oroszország geopolitikai aktivitásának mérséklése. Bár a 2014 utáni időszakban a gazdasági szankciók és az olajár mélyrepülése sem készítették Oroszországot arra, hogy az elfoglalt ukrán területeket visszaszolgáltassa Ukrajnának, de legalább újabb ukrán területeket már nem foglalt el, illetve nem indított hasonló hadműveleteket például Fehéroroszország vagy más volt szovjet tagköztársaság területén (azt nem tudhatjuk, hogy az orosz hadvezetésnek voltak-e ilyen tervei, de a NATO – hírszerzési forrásokból – rendelkezhetett információkkal ilyen irányú tervekről).

Egy katonai hadművelet esetében az adott hadművelet eredményességét nem csak abban lehet lemérni, hogy az ellenfelet sikerül visszaszorítani korábbi állásai mögé, hanem adott esetben az is siker lehet, ha az ellenfél további terjeszkedését sikerül megállítani. Ugyanez a logika alkalmazható „gazdasági hadműveletek” esetén is: ugyan Oroszország nem szolgáltatta vissza az elfoglalt ukrán területeket, de újabbakat sem foglalt el.

Oroszország terjeszkedésének megállítására természetesen nem csak a gazdasági hadviselés lehet megfelelő eszköz. A „geoökonómiai hadműveletek”-et ki lehet egészíteni például a „soft power” eszköztár további elemeivel is, ahogy ezt meg is tették az Egyesült Államok és szövetségesei: a nemzetközi közvélemény figyelmének felhívása az „orosz agresszió”-ra, nemzetközi szervezetekben fellépés Oroszország ellen stb. Ezen eszközök feltérképezése és hatékonyságának értékelése azonban meghaladná jelen tanulmány kereteit, így ettől most eltekintünk.

Európa súlya a kőolaj világpiacán

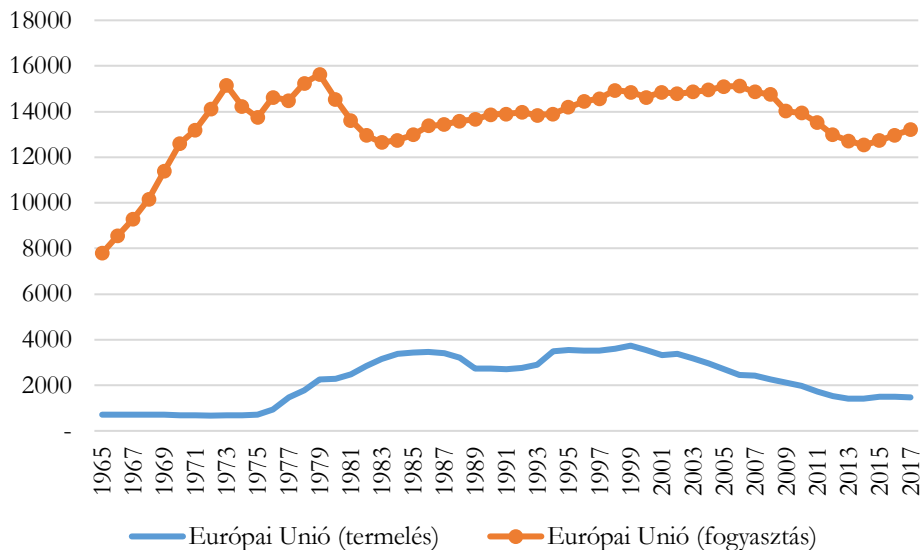
Akár egész Európát, akár az Európai Uniót vizsgáljuk, megállapítható, hogy a régió jóval több kőolajat használ, mint amennyit termel. Európa és az Európai Unió kőolaj termelését és fogyasztását szemléltetik az alábbi ábrák:



5. ábra. Európa kőolaj termelése és fogyasztása az 1965-2017 időszakban

Forrás: British Petrol – Statistical Review of World Energy 2018 (ábra: saját szerkesztés)

A fenti ábrán a narancssárga vonal szemlélteti a kőolaj fogyasztás alakulását, amely a vizsgált időszakban – teljes Európára nézve – jelentősen meghaladja az európai olajkitermelés (kék vonal) szintjét.



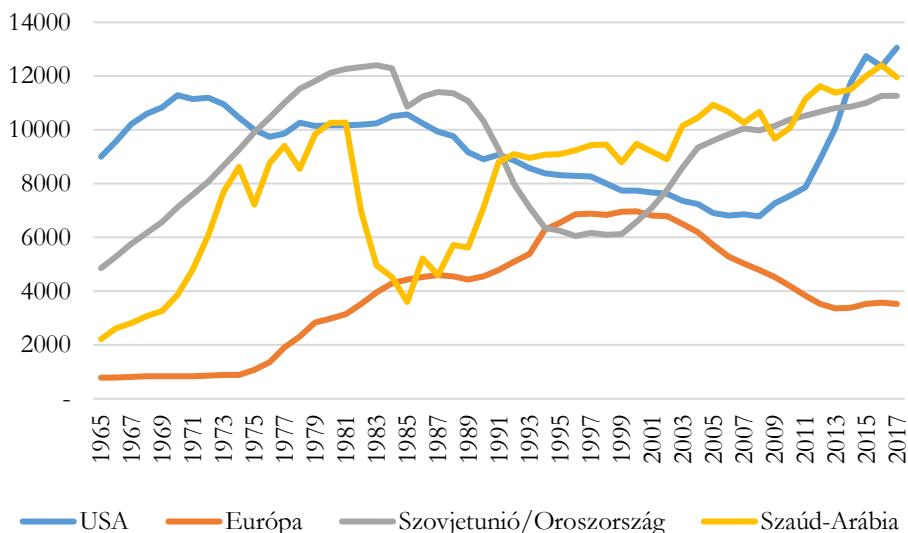
6. ábra. Az Európai Uniót 2017-ben alkotó országok kőolaj termelése és fogyasztása az 1965-2017 időszakban

Forrás: British Petrol – Statistical Review of World Energy 2018 (ábra: saját szerkesztés)
(Az Európai Unió adatai nem tartalmazzák a balti államok adatait 1985. előtt és Szlovénia adatait 1990. előtt.)

Hasonló következtetéseket lehet levonni az Európai Unió országainak termelési és fogyasztási adatait vizsgálva. A fenti ábrán a narancssárga vonal szemlélteti a kőolaj fogyasztás alakulását, amely a vizsgált időszakban – az Európai Unió országaira nézve – jelentősen meghaladta az olajkitermelés (kék vonal) szintjét.

Európa (és az Európai Unió) tehát nem rendelkezik akkora olajtermeléssel, amellyel reálisan kőolaj túlkínálatot tud okozni az olaj világpiacán, hiszen még saját fogyasztásának is csak töredékét tudja biztosítani (2017. évi adatok alapján Európa a saját kőolaj fogyasztásának 23%-át termeli maga, míg az Európai Unió esetében ez az arány mindössze 11%).

Európa kőolaj kitermelésének maximuma az 1990-es évek végén volt, amikor elérte a világ kőolaj termelésének 10%-át (első sorban Nagy-Britannia és Norvégia kitermelésének köszönhetően), ebben az időszakban voltak olyan évek (1996-2000 időszak), amikor Európa kőolajtermelése meghaladta az orosz termelés szintjét is.

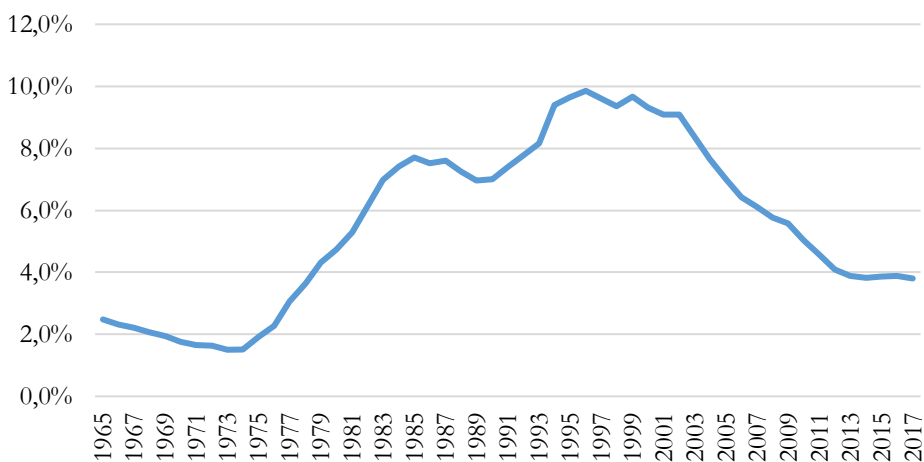


7. ábra. A világ jelentősebb kőolajtermelőinek kitermelési adatai

Forrás: British Petrol – Statistical Review of World Energy 2018 (ábra: saját szerkesztés)

A British Petrol adatbázisában 1984-ig a Szovjetunió összes termelése, 1985-től kezdve pedig már önállóan Oroszország termelése szerepel (bár a Szovjetunió felbomlása csak 1991-ben következett be). Az Európai Unió adatai nem tartalmazzák a balti államok adatait 1985. előtt és Szlovénia adatait 1990. előtt.

Az ezredforduló óta azonban jelentősen csökkent Európa kőolaj kitermelése, az elmúlt években a világ teljes olaj termelésének 4%-a körül stabilizálódott, vagyis Európa súlya a kőolajtermelésben olyan alacsony, hogy nem jöhet szóba részéről olyan mértékű kínálatbővítés, amely az olaj világpiaci árának érezhető esését eredményezné.



8. ábra. Európa kőolaj termelése a világ összes termeléséhez viszonyítva

Forrás: British Petrol – Statistical Review of World Energy 2018 (ábra: saját szerkesztés)

Ahogy korábban láttuk, keresleti oldalról jellemzően nem történhet olajár befolyásolás, ezért Európának (vagy az Európai Uniónak) nem áll módjában kőolajpiaci manipulációkkal olyan mértékben csökkenteni a kőolaj árát, hogy azzal Oroszország katonai költségvetését, ezen keresztül pedig európai geopolitikai aktivitását érezhetően csökkenteni tudja.

Oroszország kőolajpiacokhoz való hozzáféréseinek korlátozása

Fontos megjegyezni, hogy Oroszország olajbevételeinek csökkentése nem csak az olajár csökkentése révén valósulhat meg, hanem a földrajzilag releváns piacaihoz való hozzáférés korlátozásával is. Az Egyesült Államok folyamatos törekvése, hogy minél inkább korlátozza Oroszország térnyerését például az európai kőolaj és földgáz piacon. Az amerikai külpolitika nyilvános megszólalásaiban – és vélhetően nem nyilvános megnyilatkozásaiban és törekvéseiben is – folyamatosan ellenzi az Oroszországot és Európát összekötő új kőolaj és földgáz vezetékek építését (pl.: Északi Áramlat 1. és 2., Kék Áramlat és Déli Áramlat vezetékek, melyek egy részének megépítését sikerült is megakadályozni).

Mindeközben Oroszország ezen a téren sikeresen használja ki az Európai Unió tagállamainak megosztottságát. Az eltérő érdekű európai országokkal külön alkukat kötve igyekszik az egységes európai kőolaj- és földgázpiaci fellépést megakadályozni. Amíg az európai országok biztonságos kőolaj- és földgázellátása nem biztosítható Oroszország nélkül, addig Oroszország ezt a fegyvert tartósan tudja alkalmazni az európai piacon, ezért érthető az amerikai diplomácia törekvése, hogy az európai országok orosz energiafüggését mérsékelje, ezzel is gyengítve Oroszország ezen geoökonómiai fegyverét. Oroszország továbbá jelentős erőfeszítéseket tett a Nabucco földgázvezeték megépítése ellen, amely vezeték az európai kontinens földgáz ellátásának orosz függőségét enyhítette volna iraki, azeri, türkmén, egyiptomi (és esetleg iráni) forrásokból.

Eközben más regionális kőolaj- és földgázpiacokon is folyamatos az érdekérvényesítés. Az orosz Gazprom a kínai állami CNPC vállalattal kötött 30 éves szerződést földgázszállításra, de a két ázsiai nagyhatalom viszonya is feszültségektől terhelt, gazdasági és geopolitikai érdekeik több pontos ütköznek. Az izraeli Begin-Szadat Stratégiai Tanulmányok Központja friss elemzése reálisnak tartja, hogy a két nagyhatalom közötti érdekellentétek miatt akár háború is kitörhet a következő évtizedben (Pravin, 2019). További probléma, hogy az ilyen hosszú távú szerződésekben rendszerint valamilyen referencia árhoz kötött árazás szerepel, így a piaci kőolaj és földgáz árak – esetenként igen jelentős – ingadozását ilyen szerződések sem küszöbölik ki, bár az esetleges volatilitás mértékét mérsékelhetik.

KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

Az orosz gazdaság teljesítménye (egy főre jutó GDP-ben mérve) határozott korrelációt mutat a kőolaj világpiaci árának változásával. Amikor az olajár 1%-kal változik, akkor az egy főre jutó orosz GDP átlagosan 0,6%-kal változik – azonos irányban. Az orosz GDP

alakulása pedig jelentős hatást gyakorol a kormányzati költségvetés nagyságára – ezen keresztül pedig a katonai költségvetés nagyságára is. Kimutatható, hogy amikor az olajár 1%-kal változik, akkor az orosz katonai kiadások átlagosan 0,41%-kal változnak – azonos irányban.

Az olajár mesterséges csökkentése révén tehát lehet mérsékelni az orosz GDP-t és ezen keresztül az orosz katonai költségvetés nagyságát is. Ily módon pedig Oroszország európai geopolitikai aktivitását is.

További kérdés, hogy Európa (vagy az Európai Unió) képes lehet-e a kőolaj világpiacán mesterségesen befolyásolni az olajárat.

A kőolajpiaci adatok elemzése során megállapításra került, hogy mind az 1980-as években, mind a 2014. utáni időszakban tapasztalt olajáresés az olajpiaci kínálat jelentős bővülésével járt együtt. Az 1980-as években ezt a kínálatbővítést az Öböl menti országok (elsősorban Szaúd-Arábia) biztosították. 2014. után a jelentős olajpiaci áresést elsősorban az Egyesült Államok kínálatbővítése okozta. Ezen manipulációk során az Egyesült Államok és szövetségesei próbálhatták gazdaságilag meggyengíteni a Szovjetunió, illetve Oroszország gazdaságát, hogy annak túlzott geopolitikai aktivitását visszafogják.

Ezekben az időszakokban a kőolaj világpiaci kínálatának több mint 10%-os bővítésére volt szükség ahhoz, hogy a kőolaj ára olyan mértékben csökkenjen, amely a Szovjetunió, illetve Oroszország katonai költségvetésének, ezen keresztül pedig geopolitikai aktivitásának érezhető csökkenését okozza.

Európa (és az Európai Unió) az olaj világpiacán erőteljes keresleti tényezőként vesz részt. Európa a saját kőolaj fogyasztásának 23%-át tudja megtermelni, az Európai Unió esetében ez az arány mindössze 11%. Európa a világ kőolaj termelésének mintegy 4%-át adja, kőolaj fogyasztásának viszont 15%-át tudhatja magáénak. Jelen körülmények között tehát Európa nem képes arra, hogy olaj termelése fokozásával a kőolaj világpiacán olyan jelentős áresést okozzon, amely érezhetően csökkentené Oroszország geopolitikai aktivitását Európában és annak közelében.

Mindazonáltal az elmúlt négy évtized tapasztalatai azt mutatják, hogy Európa (illetve az Európai Unió) geopolitikai szövetségesei (elsősorban az Egyesült Államok és Szaúd-Arábia) már rendelkeznek olyan kőolajpiaci potenciállal, hogy szükség esetén elő tudjanak idézni jelentős áresést a kőolaj világpiacán.

FELHASZNÁLT IRODALOM

BALDWIN, D. (1985): *Economic Statecraft*. New Jersey, Princeton University Press, Princeton.

BERGEIJK, P. (2009): *Economic Diplomacy and the Geography of International Trade* – Chapter 1. Introduction: New Challenges to Economic Diplomacy, Edward Elgar Publishing pp. 2-3. <https://doi.org/10.4337/9781781007778>.

BERNEK Á. (2010) *Geopolitika és/vagy geoökonómia – A 21. század világgazdasági folyamatainak összefüggései* – in Geopolitika a 21. században I. évfolyam 1. szám pp: 29-62.

BERNEK Á. (2014): *21. századi geopolitikai stratégiák – Az ortodox geopolitika újjászületése és az egyre fokozódó biztonsági kockázatok*. In: Nemzetbiztonsági szemle, II. évf. 3. szám. pp. 18-46.

- BERNEK Á. (2016): *Geopolitika és/vagy geoökonómia* I. rész – <https://internetfigyelo.wordpress.com/2016/03/25/geopolitika-esvagy-geookonomia-i-resz/> (utolsó letöltés: 2019.07.05.)
- BÉKÉSI L. (2004): *A Politika földrajza* – AULA, Budapest.
- BIDWELL, W. (1942): *Our Economic Warfare*. In: Foreign Affairs – Issue April 1942: <https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/1942-04-01/our-economic-warfare> (utolsó letöltés: 2019.07.05.) <https://doi.org/10.2307/20029165>
- BOWER, P. (1994): *Operation Bernhard: The Forgery of British Banknotes by the Germans in World War II*. Studies in British Paper History: Volume II Proceedings of the British Association of Paper Historians Fifth Annual Conference Held at Hope Hall, University of Exeter
- ELLIOT, K. A. (1998): *The Sanctions Glass: Half Full or Completely Empty?* In: International Security, Vol. 23 (No. 1. Summer 1998): 50-65. <https://doi.org/10.2307/2539262>
- FISHMAN E. (2017): *Even smarter sanctions – How to Fight in the Era of Economic Warfare*. In Foreign Affairs – Issue November/December, 2017: <https://www.foreignaffairs.com/articles/2017-10-16/even-smarter-sanctions> (utolsó letöltés: 2019.07.05.)
- KŐSZEGVÁRI T. (1995): *A jövő fegyverei és harceljárásai*. In: Hadtudomány 1995/1 V. évfolyam, 1995. I. szám pp. 37-49.
- KŐSZEGVÁRI T. (1999): *Hadviselés a 21. században*. In: Hadtudomány-Hadügy IX. évfolyam, 1999. március pp.: 41-54.
- LUTTWAK, E. (1990): *From Geopolitics to Geo-Economics*. In The National Interest No. 20 – Summer 1990, pp 17-23.
- PAPE, R. – Baldwin D. (1998): *Evaluating economic sanctions*. In: International Security, Volume 23/Issue 2/Fall 1998 pp.189-198. <https://doi.org/10.2307/2539384>
- PADOVER, S. (1942): *Wilson's Ideals*. American Council on Public Affairs Washington, pp: 96-109. <https://doi.org/10.1017/S0002930000169891>
- PEKSEN, D. – DRURY A. (2010): *Coercive or Corrosive: The Negative Impact of Economic Sanctions on Democracy*. In: International Interactions Volume 36, 2010 - Issue 3, pp. 240-264. <https://doi.org/10.1080/03050629.2010.502436>
- PRAVIN, J. (2019): *Expect a War Between Russia and China in the 2020s*. In: BESA Center Perspectives Paper No. 1,230, July 18, 2019
- SALAMEH, M. (2015): *What is Behind the Steep Decline in Crude Oil Prices: Glut or Geopolitics?* IAAE Newsletter 2nd Quarter 2015: pp. 25–28.
- SZÉP V. (2015): *A gazdasági szankciók politikai hatékonysága*. In: Politikatudományi Szemle 2015/XXIV/4 pp. 117-131.
- SZILÁGYI I. (2018): *Geopolitika*. PAIGEO, Budapest
- SHAMBAUGH, G. (2002): Britannica „*Economic warfare*” <https://www.britannica.com/topic/economic-warfare> (utolsó letöltés: 2019.07.05.)
- THUKÜDIDÉSZ (2006): *„A peloponnészoszi háború”*. Osiris, Budapest.
- WEISS, T. – CORTRIGHT, D. – LOPEZ, G. – MINEAR, L. (1997) *„Political Gain, Civilian Pain – Humanitarian Impacts of Economic Sanctions”*. Rowman & Littlefield Publishers

