

**Е.В. Виноградова**  
**ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ  
К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ САНКЦИЙ**

В статье рассматриваются проблемы целесообразности и эффективности применения экономических санкций в международной политике и экономических отношениях.

*Ключевые слова:* природа и последствия санкций; санкционные программы; эффективность санкций; эмбарго; «умные санкции»; опыт применения санкций.

Проблемы целесообразности и эффективности применения экономических санкций в международной практике вызывают острые дискуссии в течение нескольких десятилетий. Дебаты происходят не только в среде политиков и ангажированных экспертов, выражают интересы тех или иных групп, но и в претендующем на научную объективность академическом сообществе.

Санкциям посвящено множество работ в области права, международных отношений, национальной и международной безопасности, экономики, социологии и др. Исследованиями охвачен широкий круг вопросов, значимость которых для теории и, главное, – для практической политики возрастает по мере расширения масштабов применения санкций: их «политическая экономия», т.е. рассмотрение их природы и последствий с точки зрения интересов различных групп, в том числе национальных и международных интересов; реальная способность санкционных программ обеспечивать достижение поставленных политических целей и факторы, эту способность определяющие; нежелательные и непредсказуемые «побочные» эффекты санкционных режимов в странах, где они реализуются; издержки, которые несут их инициаторы; баланс репутационных и моральных приобретений и потерь для вовле-

ченных в противостояние сторон и, наконец, общая оценка санкций как более или менее универсального инструмента международной политики.

«Дебаты о санкциях» отличаются принципиальными, часто полярными, расхождениями позиций участников, отсутствием консенсуса по большинству существенных вопросов, а также «парадоксальными» наблюдениями и противоречивыми выводами. Один из таких «парадоксов», отмечаемый многими авторами, состоит в том, что, несмотря на, казалось бы, убедительные научные аргументы противников применения экономических санкций, этот инструмент занимает все более значимое место в практике международных отношений<sup>1</sup>. Некоторый свет на это противоречие может пролить обзор представленных в литературе точек зрения и результатов исследований.

К настоящему времени исследования в данной области оформились в самостоятельную дисциплину, находящуюся на стыке экономики, международного права, социологии и других наук. Начало систематической научной работы относится к 1960-м годам, когда «наивный оптимизм» Вудро Вильсона, полагавшего, что «нация, которая подвергнется бойкоту, неизбежно должна будет сдать свои позиции» [Wilson ideals, 1942, p. 108], стал уступать место скепсису академических ученых. К концу 1960-х – началу 1970-х годов в академическом сообществе доминировали критические оценки использования санкций в качестве инструмента международной политики.

Один из первых и наиболее авторитетных исследователей данной проблемы норвежский социолог Й. Галтунг тогда утверждал, что «в целом наиболее вероятная оценка эффективности экономических санкций находится в отрицательной области» [Galtung J., 1967, p. 409]. Он напоминал, что общество, как и любой организм, получающий травму, стремится к восстановлению, активизируя скрытые резервы. В результате такой мобилизации инициаторы санкций могут не только не добиться желаемого, но и содействовать получению прямо противоположного результата. Схожей точки зрения придерживались и другие исследователи. М. Докси, например, характеризовала потенциал «сдерживания и принуждения», заложенный в санкциях, как «по любым меркам слабый» [Doxey M.P., 1972, p. 547]. Общий итог этой политики оценивался как «неудача» [Wallenstein P., 1968, p. 262] или «провал» [Adler-Karlsson G., 1968, p. 9].

---

<sup>1</sup> На эту особенность обращал особое внимание один из наиболее авторитетных его участников Д. Болдуин [Baldwin D.A., 1999/2000, p. 8].

Согласно изначальной точке зрения, механизм действия экономических санкций основан на том, что перед лицом ущерба, наносимого санкциями экономической мощи страны-объекта (СО), и подчиняясь логике рационального выбора, правящая элита и основные группы, поддерживающие власть, должны подталкивать ее к соответствующим изменениям политического курса. Причем между степенью экономической депривации и неотвратимостью политической «дезинтеграции», приводящей к требуемым изменениям, должна существовать прямая связь. Это упрощенное и в известном смысле наивное представление вызывало серьезную критику.

В его основе лежала идея о существовании «предельной степени депривации, которую способна выдержать система»: когда экономический ущерб и лишения достигают определенной степени, происходит раскол элит и / или раскол между властью и населением, что в свою очередь приводит к резкому ускорению процессов дезинтеграции, в результате чего «противник» сдается на милость победителя или вступает в переговоры.

По мнению Галтунга, важным упущением «наивной» схемы является игнорирование процессов адаптации, которые вызывают действия «атакующей стороны». Граница допустимой депривации не остается неизменной: по мере ухудшения экономических условий и снижения уровня жизни населения страны, подвергнутой санкциям, она сдвигается, существенно замедляя политическую дезинтеграцию. Этот процесс может затягиваться надолго и, возможно, вообще не приведет к желаемому результату в обозримой исторической перспективе. Более того, на первом этапе вполне вероятно развитие не дезинтеграционных, а интеграционных процессов.

Введение санкций (особенно на первом этапе) может порождать эффект патриотического подъема, в англоязычной литературе получившего название эффекта «rally-around-the-flag»: «ощущение осажденной крепости порождает чувство невиданного ранее народного единения и общий настрой на победу» [Mayall J., 1984, p. 631]. Так, после введения в 1935 г. Лигой Наций санкций против фашистской Италии Муссолини призывал соотечественников: «На экономические санкции мы ответим дисциплиной, сдержанностью и нашим духом самопожертвования!» [Renwick R., 1981, p. 18]. В условиях жестких внешних ограничений растет поддержка правящего режима и создаются условия для развития и продвижения новых элит, которые формируются из групп, извлекающих выгоду из международной изоляции.

Таким образом, как утверждали критики политики санкций, даже если оставить в стороне моральный аспект их крайнего ужесточения (наказанию подвергается население, чаще всего отстраненное от принятия политических решений), следует признать, что в этом случае «атающая» сторона в перспективе может столкнуться с препятствиями в виде необходимости иметь дело с заинтересованным в продолжении изоляции руководством страны – объекта санкций, а также с поколениями населения, воспитанными в духе реваншизма [Galtung J., 1967, p. 389].

В отдельных случаях в долгосрочной перспективе санкции могут придать импульс развитию отдельных секторов экономики и привести к относительному снижению зависимости этих стран от внешних рынков.

Критическая позиция академического сообщества, однако, не оказала заметного влияния на практическую политику: в период между 1965 и 1980 гг. масштабы применения санкций неуклонно росли [Tsebelis G., 1990, p. 5]. Многие исследователи были вынуждены задаться вопросом: «Почему государственные деятели продолжают практику экономических санкций, когда “всем известно”, что они не работают?» [Baldwin D.A., 1985, p. 3].

Середина 1980-х годов стала началом переосмысливания сложившихся представлений. Высказывались предположения, что ранее потенциал, заложенный в санкционных режимах, был недооценен политиками и исследователями, так как чрезмерное внимание уделялось наиболее крупным их провалам, самыми известными из которых являлись санкции, введенные Лигой Наций против фашистской Италии, а также США – против Кубы. Более глубокая причина недооценки этого инструмента усматривалась во влиянии на характер экспертизы и формирование общественного мнения со стороны определенных групп населения. Как отмечал один из исследователей, «недооценка эффективности санкций отчасти связана с тем, что, в отличие от других инструментов внешней политики, они не имеют естественной поддержки и защиты, их успехи часто преуменьшаются, а неудачи преувеличиваются теми, кто заинтересован либо в том, чтобы они не применялись, либо в том, чтобы применялись другие инструменты» [Rogers E., 1996, p. 72]<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Более подробно мнения специалистов относительно имевшей место недооценки эффективности санкций рассмотрены в получившей широкую известность статье Р. Пейпа «Почему санкции не работают» [Pape R., 1997, p. 91].

«Работа над ошибками» привела к расширению проблемного поля анализа и смещению его фокуса. Если раньше споры велись относительно того, «работают или не работают санкции», то теперь усилия были направлены на поиск более адекватных критерии их результивности и выявление факторов успеха. Было положено начало систематизированному сбору и анализу обширной фактической информации, формированию массивов данных о результатах применения этого инструмента и их статистическому анализу. Все это требовало решения серьезных методологических проблем. Теоретические исследования обогатились различными новыми подходами, в том числе базирующимися на теории игр.

К концу 1980-х годов, в преддверье «десятилетия санкций», доминирующей как в экспертной, так и в академической среде стала позиция «сдержанного оптимизма», которая исходила из того, что, хотя возможности санкций ограничены и они не всегда достигают всех декларируемых целей, во многих случаях этот инструмент все же позволяет решать важные внешне- и внутриполитические задачи. Разумеется, связанное с санкциями экономическое давление зависит от многих факторов, и, в частности, от того, насколько подвергнутые санкциям статьи импорта важны для экономики СО, а также от того, каковы возможности импортозамещения и перспективы нахождения других поставщиков на внешних рынках. Существенную роль играют также степень зависимости экономики СО от экспорта и от ее возможностей освоения новых рынков; от значимости подвергнутых санкциям статей экспорта из СО для страны-субъекта и от возможностей замещения соответствующих товаров продуктами собственного производства или товарами, произведенными ново-приобретенными торговыми партнерами. Эффективность санкционных программ зависит также от характера и степени сопротивления выполнению выдвинутых условий со стороны различных групп внутри СО санкций, а также от того, какие противоречия в связи с вводимыми ограничениями возникают между различными группами интересов в стране (или странах), являющейся их субъектом.

Решающий вклад в понимание механизмов и результатов действия экономических санкций внес фундаментальный многолетний труд сотрудников Института Петерсона Г. Хафбауера, Дж. Шотта и К. Эллиот<sup>1</sup> [Economic sanctions reconsidered, 2007]. Авторы по-

---

<sup>1</sup> В англоязычной литературе этот коллектив ученых принято кратко именовать HSE – по первым буквам их фамилий. В этой публикации мы также будем пользоваться этой аббревиатурой.

ставили перед собой целый комплекс задач: систематизировать, обобщить и оценить результаты применения санкций со времени Первой мировой войны; выявить факторы, определявшие их успех с точки зрения достижения выдвигавшихся политических целей; определить, с какими издержками было сопряжено использование данного инструмента для стран – субъектов санкций и, наконец, сформулировать уроки, которые можно извлечь из имеющегося опыта для будущей политики. Эта работа, – ее информационная база, методология и выводы, – остается отправным пунктом как для непрекращающейся дискуссии о санкциях, так и для новых исследований в этой области.

Оценка успешности санкционных программ – одна из наиболее сложных методологических проблем, и любой подход к ее решению не свободен от субъективизма. Не случайно Д. Болдуин называл концепции успеха «скользкими» [Baldwin D., 1999/2000, p. 87]. Стремясь к максимально возможной, если не объективности, то, по крайней мере, структурной четкости анализа, HSE представили развернутую «анатомию» санкций, классифицируя их по типам (импортные, экспортные, финансовые), длительности и качественным характеристикам результатов. Согласно предложенной ими методологии, оценка результатов осуществляется на основе суммы двух элементов. Первый из них – оценка степени реализации декларированных целей, осуществляемая с помощью четырехбалльной шкалы: провал / полная неудача – 1 балл; неявные, но, возможно, позитивные результаты – 2 балла; частично положительные результаты – 3; успех, полное или преимущественное решение поставленных задач – 4 балла. В качестве второго элемента оценки исследователи предложили использовать показатель степени реального вклада санкционных программ в достижение того или иного политического результата. Этот вклад оценивается на основе сравнительного анализа непосредственного эффекта санкций с действием иных факторов, которые оказывали влияние на развитие ситуации. Рассматривались, например, такие факторы, как конъюнктура мировых рынков, экономическая помощь со стороны различных международных акторов, миграционные потоки и др. Мера влияния санкционных режимов оценивается также по четырехбалльной шкале, и, таким образом, суммарный «счет» результатов политики санкций в каждом конкретном случае варьирует в интервале от 1 до 16, при этом «успешной» политика санкций считается в тех случаях, когда сумма набранных баллов оказывается не менее 9.

В последнем, третьем издании своей знаменитой книги [Economic sanctions reconsidered, 2007]<sup>1</sup>, исследователи представили анализ 174 эпизодов применения экономических санкций в период с 1914 по 2007 г., включающих 204 объекта наблюдения (объекта санкций). Этот анализ, проведенный по описанной выше методике, привел авторов к выводу о необоснованности утверждений о том, что санкции «никогда не работают»: цели, выдвигавшиеся инициаторами санкционных программ, как минимум были достигнуты в более чем трети случаев (34%). [Economic sanctions reconsidered, 2007, р. 159].

По мнению HSE, разделяемому многими специалистами, ключевой вопрос состоит не столько в дилемме «работают или не работают санкции», сколько в том, какие условия определяют их успех. Какого типа цели с наибольшей вероятностью достигаются с помощью этого инструмента? От каких объектов можно скорее ожидать желаемой реакции на санкционные меры? Следование каким стратегическим и тактическим принципам ведет к успеху? Базируясь на осмыслении собранных и обобщенных эмпирических материалов, HSE дают ряд практических рекомендаций политикам, принимающим соответствующие решения.

Проведенный анализ показал, что ограниченные задачи решаются чаще, чем масштабные, и важнейшим условием успеха политики санкций является соразмерность выдвигаемых целей реальным возможностям. *«Не пытайтесь откусить больше, чем можете прожевать»*, – рекомендуют авторы исследования [Economic sanctions reconsidered, 2007, р. 162]. В частности, принципиальное значение при принятии решений о введении санкций имеет реалистическая оценка инициаторами санкционных режимов своей способности осуществлять эффективный контроль за их соблюдением. Еще один совет: *«Остерегайтесь авторитаристических режимов: для громилы экономические меры – что слону дробина»* (*«It is hard to bully a bully with economic measures»*) [Economic sanctions reconsidered, 2007, р. 166]. Демократические политические режимы, как правило, более чувствительны к внешнему экономическому давлению, чем авторитаристические. *«Действуйте молотком, а не отверткой»*: вопреки представлению, распространенному среди склонных к осторожности и постепенности политиков, практика показывает, что эффектив-

---

<sup>1</sup> Как уже упоминалось, работа этого коллектива была начата в первой половине 1980-х годов, и ее результаты публиковались трижды: в 1985, 1990 и 2007 гг.

ность санкционных программ при их решительной и быстрой реализации заметно выше, чем при поэтапной и растянутой во времени. Более того, медлительность и дробность процесса введения ограничительных мер может способствовать усилению позиций правящей верхушки и росту националистических настроений в стране, являющейся объектом санкций.

«*Больше – не всегда лучше*»: участие в санкционных программах широких международных коалиций безусловно усиливает сигнал, посыпаемый нарушителю принятых норм, однако необходимость постоянных согласований внутри этих коалиций может размывать и ослаблять эффект принимаемых мер. Авторы считают уместным в этой связи напомнить высказывание фельдмаршала фон Мольтке, относившееся к военным союзам девятнадцатого века, но не потерявшее актуальности и в веке двадцать первом. Прусский стратег писал: «Коалиция прекрасна до тех пор, пока интересы ее участников совпадают. Но во всех коалициях это совпадение возможно лишь до определенного предела. Как только один из союзников встает перед необходимостью пожертвовать чем-либо во имя большой общей цели, полагаться на эффективность такого союза уже невозможно. Коалиции никогда не примут той истины, что большие военные цели не достигаются без жертв» [цит. по: Hufbauer G.C., Schott J.J., Elliot K.A., Oegg B., 2007, р. 173].

«*Не будьте ни скрягами, ни мотами*»: нахождение разумного баланса между искомыми результатами политики санкций и ценой, которую платят за достижение тех или иных внешнеполитических целей население и бизнес страны-инициатора (а также ее союзники), – сложная задача. Очевидно, что завышение этой цены относительно ожидаемых достижений приведет к размыванию общественной поддержки проводимой политики. В то же время инициаторам санкций не следует чрезмерно заботиться о минимизации связанных с санкциями внутренних потерь.

И, наконец, – последний совет: «*семь раз отмерь...*» (*«Look before you leap»*). «Санкции, как хороший пиджак, должны быть хорошо подогнаны по фигуре объекта» [Economic sanctions reconsidered, 2007, р. 178]. Более того, не менее важно, чтобы лидеры, вводящие санкционные режимы заранее, до принятия окончательного решения, предусмотрели то, каким образом в случае необходимости этот «пиджак» можно будет «перешить» или как от него можно будет избавиться, когда он сослужит свою службу.

Продолжительная и масштабная работа НСЕ сыграла исключительно важную, если не решающую роль в формировании основ-

ных направлений академических исследований: анализ сфокусировался прежде всего на типичных и специфических для отдельных случаев условиях, определяющих успех или провал санкционных программ. Однако вопрос о том, «работают или не работают санкции» не был полностью снят с повестки дня. Периодически в научную печать возвращалась полемика, в ходе которой выводы HSE и других исследователей, склонных к позитивным оценкам эффективности санкций как политического инструмента, подвергались сомнению, и делались попытки их пересмотра. Сомнению подвергаются как общие оценки успеха, так и ряд частных положений и выводов.

Один из наиболее известных и часто цитируемых оппонентов и критиков HSE, – Р. Пейп, подверг повторному анализу сформированную ими базу данных и, применив свои, более жесткие критерии оценки, заключил, что число успешных случаев применения санкций в действительности не превышает 5% [Pape R.A., 1997, р. 106]. Критике был подвергнут также и «дедуктивный» подход, согласно которому перспективы политики санкций в качестве инструмента внешней политики, при условии их грамотного применения, оценивались в целом положительно. По мнению Р. Пейпа, этот подход недооценивает способности современных национальных государств противостоять внешнему экономическому давлению. «Распространение национализма часто приводит к тому, что для государства и общества становится более приемлемым терпеть серьезное наказание, чем отказаться от того, что считается национальными интересами. В результате даже слабые и плохо организованные государства отказываются прогибаться перед требованиями иностранцев» [Pape R.A., 1997, р. 93]. Важно также, что современные государства часто располагают возможностями сглаживания отрицательных последствий экономических ограничений, находя различные обходные пути. Более того, даже в тех случаях, когда такие возможности ограничены или отсутствуют, а правящие элиты не пользуются популярностью, они имеют возможность свалить ответственность за экономические тяготы на своих оппонентов. Вопрос о том, почему же, несмотря ни на что, политика санкций так популярна в современном мире, – остается по-прежнему открытым.

В этом контексте «дискуссия о санкциях» приобретает еще один аспект: результаты санкционных программ предлагается рассматривать с позиций логики политического выбора. Эта логика предполагает объяснение принимаемых решений не только и, воз-

можно, не столько в свете быстрейшего достижения декларируемых внешнеполитических целей, сколько в контексте конкретных альтернатив, которые имеются в распоряжении политических лидеров в тех или иных обстоятельствах [Baldwin D.A., 1992; Renwick R., 1981; Galtung J., 1967; Tsebelis G., 1990].

Условия, в которых приходится делать выбор, по существу не допускают оценки эффективности одного из возможных решений в отрыве от других возможностей. Выбор того или иного варианта – результат сравнительного анализа не только потенциальных выигрышей, но и их ожидаемых потерь. Многие исследователи допускают, что в действительности во многих случаях задачи нанесения максимального ущерба СО и скорейшего выполнения определенных политических требований могут быть сопряжены для инициатора санкций с чрезмерно высокими издержками – как экономическими, так и моральными. Тогда вводимые санкционные режимы, часто селективные, относительно мягкие, служат скорее средством выражения международного осуждения действий правящих кругов страны – нарушителя международных норм<sup>1</sup>.

Приверженность такому подходу правительств прежде всего демократических стран становится тем более понятной, если принимать во внимание необходимость учитывать возможную или уже состоявшуюся реакцию избирателя, отвечать на запрос со стороны определенных общественных групп внутри страны, требующих от своих правительств «принятия мер». В контексте постоянной политической конкуренции, происходящей в демократических странах, введение санкций представляется «разумным компромиссом», позволяющим правительствам с определенностью обозначить свою позицию, не вызывая при этом значительных экономических издержек и тем более людских потерь. Одновременно эти меры выступают как сигнал международному сообществу: они способствуют укреплению репутации инициаторов санкций в глазах союзников и служат предупреждением потенциальным противникам.

---

<sup>1</sup> Так, зерновое эмбарго против СССР, введенное США в ответ на вторжение советской армии в Афганистан, не заставило правительство СССР немедленно прекратить войну. Однако если рассматривать эмбарго как выражение международного осуждения агрессии, то его следует считать мерой значительно более ощутимой, чем, например, дипломатические ноты. В то же время более действенная ответная военная акция была бы сопряжена с чрезмерно высокими издержками для страны-субъекта.

Анализ эффекта, производимого не только (или, возможно, не столько) реально функционирующими санкционными режимами, но и угрозой их введения (или угрозой ужесточения существующего режима), – одна из важных тем, обсуждаемых в литературе. Роль санкционных режимов как инструмента внешней политики не исчерпывается воздействием на экономику стран, реально подвергаемых международному порицанию и наказанию. Как и в случаях с другими видами наказаний, сама угроза введения экономических ограничений служит регулятором поведения государств, выполняя функцию сдерживания. Реальное введение санкций происходит лишь в тех случаях, когда угроза не срабатывает. Таким образом, оценивая роль политики санкций, следует отдавать себе отчет в том, что действительные ее результаты более значительны и включают трудно регистрируемые эффекты сдерживания. Наличие фактора угрозы приводит многих современных исследователей санкций к идею о том, что плодотворным подходом к концептуализации проблемы может стать подход с позиций теории игр [Eaton J., Engers M., 1992; Eaton J., Engers M., 1999; Lacy D., Niou E.M., 2004]. Тот факт, что игроки, участвующие в тех или иных международных (геополитических) противостояниях, могут не иметь адекватного представления об истинных конечных целях и предпочтениях друг друга, делает угрозу введения санкций довольно эффективным инструментом стратегии, корректирующим не только актуальную политику, но и перспективы принятия решений участниками. По мнению сторонников такого подхода, применение теории игр позволяет лучше понять причины популярности санкций как инструмента внешней политики, а также включить в рассмотрение аспекты, связанные со сдерживанием потенциальных нарушений международных норм.

Исследования эффективности санкционных программ развиваются и по другим направлениям, часто подвергая сомнению и пересматривая важные положения традиционных концепций. Так, некоторые специалисты считают, что тезис об универсальной устойчивости авторитарных режимов по отношению к внешнему экономическому давлению требует существенных уточнений и корректиров [см., например: Escriba-Folch A., Wright J., 2010; Drezner D., 2011, р. 104]. Влияние существенных ограничений, с которыми сталкиваются правящие элиты в таких странах в связи с динамикой внутриполитической обстановки, ранее недооценивалось и требует анализа. Специфика авторитаризма в различных странах определяет и существенные особенности реакций на санкционные про-

граммы, которые также должны быть объектом более пристального изучения.

Большой сегмент современных исследований связан с оценками эффективности так называемых «умных санкций», вошедших в мировую практику начиная с середины 90-х годов, после осмысления гуманитарной катастрофы в Ираке, произошедшей во многом в результате всестороннего эмбарго, наложенного ООН. «Умные» санкции направлены не против всего населения страны, как в случае с тотальным эмбарго, а против отдельных лиц и групп во властных структурах; они могут также затрагивать определенные статьи внешней торговли (преимущественно импорта) и финансовые операции. Как и предшествовавшие работы, массив новейших исследований, посвященных обобщению и анализу опыта применения «умных» санкций, пришедших на место традиционным схемам, содержит весьма противоречивые оценки эффективности подобных избирательных или точечных мер. (Анализ различных позиций относительно эффективности умных санкций содержится, например, в работах Д. Дрезнера и К. Портелы) [Drezner D.W., 2011; Portela C., 2014]

Академическая наука продолжает наблюдение и анализ опыта применения санкций, пытаясь сформулировать идеи, которые могут быть полезными при принятии политических решений. Возможно, однако, что растущее разнообразие политических и экономических условий, складывающихся в различных регионах и странах мира, наряду с усложнением мирохозяйственных связей, сужают возможности обобщений и нахождения универсальных ответов на вопрос об эффективности экономических санкций как инструмента внешней политики и потребуют более индивидуализированных подходов к анализу, отражающих уникальные комбинации факторов, действующих применительно к конкретному месту и времени.

## Список литературы

1. Adler-Karlsson G. Western economic warfare 1947–1967: A case study in foreign economic policy. – Stockholm: Almqvist & Wiksell, 1968. – 320 p.
2. Baldwin D.A. Economic statecraft. – Princeton, NJ: Princeton univ. press, 1985. – 424 p.
3. Baldwin D.A. The sanctions debate and the logic of choice // International security. – Princeton, NJ, 1999/2000. – Vol. 24, N 3. – P. 8–107. – Mode of access: <http://>

- [www.princeton.edu/~dbaldwin/selected%20articles/Baldwin%20\(1999-2000\)%20The%20Sanctions%20Debate%20and%20the%20Logic%20of%20Choice.pdf](http://www.princeton.edu/~dbaldwin/selected%20articles/Baldwin%20(1999-2000)%20The%20Sanctions%20Debate%20and%20the%20Logic%20of%20Choice.pdf)
4. Doxey M.P. International sanctions: A framework for analysis with special reference to the UN and Southern Africa // International organization. – Cambridge, 1972. – Vol. 26, N 3. – P. 527–550. – Mode of access: <http://journals.cambridge.org/action/displayAbstract?fromPage=online&aid=3211540&fileId=S002081830000299X>
  5. Drezner D.W. Sanctions sometimes smart: targeted sanctions in theory and practice // International studies review. – 2011. – Vol. 13, N 1. – P. 96–108. – Mode of access: [http://fletcher.tufts.edu/~media/Fletcher/News%20Images/Drezner\\_Sanctions.pdf](http://fletcher.tufts.edu/~media/Fletcher/News%20Images/Drezner_Sanctions.pdf)
  6. Eaton J., Engers M. Sanctions // Journal of political economy. – 1992. – Vol. 100, N 5. – P. 899–928.
  7. Eaton J., Engers M. Sanctions: Some simple analytics // American economic review papers and proceedings. – 1999. – Vol. 89, N 2. – P. 409–414. – Mode of access: [http://www.jstor.org/stable/117145?seq=1#page\\_scan\\_tab\\_contents](http://www.jstor.org/stable/117145?seq=1#page_scan_tab_contents)
  8. Economic sanctions reconsidered / Hufbauer G.C., Schott J.J., Elliot K.A., Oegg B. – 3<sup>rd</sup> ed. – Washington, D.C.: Institute of international economics, 2007. – 233 p.
  9. Escriba-Folch A., Wright J. Dealing with tyranny: International sanctions and the survival of authoritarian rulers // International studies quarterly. – 2010. – Vol. 54, N 2. – P. 335–359. – Mode of access: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-2478.2010.00590.x/full>
  10. Galtung J. On the effects of international economic sanctions: With examples of the case of Rhodesia // World politics. – 1967. – Vol. 19, N 3. – P. 378–416. – Mode of access: [http://web.stanford.edu/class/ips216/Readings/galtung\\_67.pdf](http://web.stanford.edu/class/ips216/Readings/galtung_67.pdf)
  11. Lacy D., Niou E.M. A theory of economic sanctions and issue linkage: The roles of preferences, information and treats // The journal of politics. – 2004. – Vol. 66, N 1. – P. 25–42. – Mode of access: <http://web.mit.edu/sabrevln/Public/GameTheory/Journal%20of%20Politics/A%20Theory%20of%20Economic%20Sanctions%20and%20Issue%20Linkage%20--%20The%20Roles%20of%20Preferences,%20Information,%20and%20Threats.pdf>
  12. Mayall J. The sanctions problem in international economic relations: Reflections in the light of recent experience // International affairs. – 1984. – Vol. 60, N 4. – P. 631–642.
  13. Portela C. The EU's use of 'targeted' sanctions evaluating effectiveness // CEPS working document. – 2014. – march, No. 391. – Mode of access: <http://web.mit.edu/sabrevln/Public/GameTheory/Journal%20of%20Politics/A%20Theory%20of%20Economic%20Sanctions%20and%20Issue%20Linkage%20--%20The%20Roles%20of%20Preferences,%20Information,%20and%20Threats.pdf>
  14. Pape R.A. Why economic sanctions do not work // International security. – 1997. – Vol. 22, N 2. – P. 90–136.
  15. Renwick R. Economic sanctions. – Cambridge, MA: Center for international affairs: Harvard univ., 1981. – 118 p.

16. Tsebelis G. Are sanctions effective? A game theoretic analyses // The journal of conflict resolution. – 1990. – Vol. 34, N 1. – P. 3–28. – Mode of access: [http://sites.lsa.umich.edu/tsebelis/wp-content/uploads/sites/246/2015/03/are\\_sanctions\\_effective\\_1990\\_jcr.pdf](http://sites.lsa.umich.edu/tsebelis/wp-content/uploads/sites/246/2015/03/are_sanctions_effective_1990_jcr.pdf)
17. Wallensteen P. Characteristics of economic sanctions // Journal of peace research. – 1968. – N 5. – P. 248–267.
18. Wilson's ideals / Wilson W., Padover S.K., ed – Washington, D.C.: American council on public affairs, 1942. – 151 p.