

Research Brief



Wie Handelssanktionen den bilateralen Handel während ihrer Dauer und nach ihrer Aufhebung beeinflussen

84. Ausgabe – Juli 2026

Ohyun Kwon, Arne Nagengast, Jangsu Yoon
und Yoto V. Yotov

Wie stark beeinträchtigen Wirtschaftssanktionen den internationalen Handel? Und wie dauerhaft sind ihre Folgen? Wir zeigen in einer neuen Studie, dass umfassende Handelssanktionen den Handel zwischen betroffenen Ländern deutlich stärker dämpfen, als bisherige Analysen nahelegen. Zudem erholt sich der Handel nach der Aufhebung vielerorts rasch, vor allem bei kurzfristigen Maßnahmen. Bei lang andauernden Sanktionen bleiben Handelsverluste dagegen häufig bestehen, beispielsweise weil Geschäftsbeziehungen erodieren und Lieferketten dauerhaft auf andere (nicht sanktionierte) Handelspartner ausgerichtet werden. Sind beide Länder in die multilateralen Regeln der Welthandelsorganisation (WTO) eingebunden, erholt sich der Handel nach der Aufhebung von Sanktionen tendenziell schneller.



© AddMeshCube – stock.adobe.com

Wirtschaftssanktionen sind zu einem festen Instrument der Außen- und Sicherheitspolitik geworden. Seit 1950 haben sowohl laufende Sanktionsregime als auch neu verhängte Maßnahmen deutlich zugenommen (Syropoulos et al., 2024). Nahezu jedes Land war in diesem Zeitraum zumindest einmal von Sanktionen betroffen oder an ihrer Verhängung beteiligt. Zugleich ist das Interesse gewachsen, ihre wirtschaftlichen Folgen verlässlich zu bestimmen. Viele Studien behandeln Sanktionen weitgehend einheitlich, obwohl sie sich in Intensität, Dauer und ihrem Verlauf deutlich unterscheiden. Hinzu kommt, dass die Aufhebung von Sanktionen häufig nicht gesondert erfasst wird, obwohl sich der Handel danach sehr unterschiedlich entwickeln kann. In einer neuen Studie (Kwon, Nagengast, Yoon und Yotov, 2026) verwenden wir daher moderne ökonometrische Methoden, die diese Unterschiede sowohl während der Laufzeit als auch nach der Aufhebung von Sanktionen explizit berücksichtigen

Ein Ansatz, der die Heterogenität von Sanktionen berücksichtigt

In der neuen Studie kombinieren wir einen modernen Differenz-in-Differenzen-Ansatz mit einem Gravitationsmodell des internationalen Handels (Yotov et al., 2016; Nagengast und Yotov, 2025; Wooldridge, 2025). Damit erfassen wir die Effekte der Verhängung und der Aufhebung von Sanktionen getrennt. Der Ansatz trägt zugleich ausdrücklich dem Umstand Rechnung, dass sich Sanktionen zwischen Ländern und im Zeitverlauf deutlich unterscheiden können. So vermeiden wir die vereinfachende Annahme früherer Studien, dass Sanktionen weitgehend einheitlich wirken. Dafür verknüpfen wir Daten der Global Sanctions Database (Syropoulos et al., 2024) mit Daten zum bilateralen Handel von 260 Ländern für den Zeitraum von 1950 bis 2019. Im Mittelpunkt stehen vollständige Handelssanktionen, die verhängt und später wieder aufgehoben wurden. Insgesamt betrachten wir 795 sanktionierte Länderpaare. Diese Fälle verteilen sich auf 37 Gruppen mit jeweils identischem Verhängungs- und Aufhebungsjahr.

Vollständige Handelssanktionen dämpfen den Handel stärker als bisherige Studien nahelegen

Unsere Ergebnisse legen nahe, dass vollständige Handelssanktionen den bilateralen Handel deutlich stärker dämpfen, als bisherige Studien nahelegen. Solange die Sanktionen in Kraft sind, gehen die Handelsströme im Durchschnitt um knapp 60 Prozent zurück. Wendet man herkömmliche Verfahren auf dieselben Daten an, ergibt sich dagegen nur ein Rückgang von knapp 40 Prozent. Ein wesentlicher Grund

für diese Abweichung ist, dass diese Verfahren Unterschiede zwischen einzelnen Sanktionsfällen nur unzureichend berücksichtigen. Dadurch erhalten Fälle mit vergleichsweise geringen Handelseffekten in der Schätzung tendenziell zu viel Gewicht. Hinzu kommt, dass in herkömmlichen Schätzungen die Wirkung während der Sanktionsphase teilweise mit Entwicklungen aus den Jahren nach der Aufhebung der Sanktionen vermischt wird (de Chaisemartin und D'Haultfœuille, 2023; Goldsmith-Pinkham et al., 2024). Unsere Ergebnisse deuten darauf hin, dass allein diese Vermischung rund ein Drittel der Abweichung zu früheren Schätzungen erklärt.

Die Erholung nach der Aufhebung hängt von der Dauer der Sanktionen ab

Wir untersuchen außerdem, wie sich Handelsbeziehungen nach der Aufhebung von Sanktionen entwickeln. In unseren Schätzungen zeigt sich im Durchschnitt kein statistisch signifikanter Handelseffekt nach dem Ende der Sanktionen. Das steht im Gegensatz zu herkömmlichen Schätzungen auf Basis derselben Daten, die auf positive Effekte nach der Aufhebung hindeuten. Dieser Durchschnittswert verdeckt jedoch wichtige Unterschiede zwischen den einzelnen Sanktionsfällen: Bei Sanktionen mit einer Dauer von bis zu sechs Jahren steigt der Handel nach ihrer Aufhebung wieder auf das Vorsanktionsniveau und zum Teil darüber hinaus; diese Ergebnisse entsprechen qualitativ den Ergebnissen herkömmlicher Ansätze. Bei länger andauernden Sanktionen bleiben die Effekte dagegen auch nach ihrer Aufhebung tendenziell negativ.

Merkmale der Länderpaare und Sanktionsfälle prägen die Handelseffekte

Die Studie zeigt, dass die Handelseffekte von Sanktionen systematisch mit den Merkmalen der jeweiligen Länderpaare und Sanktionsfälle zusammenhängen. Besonders stark fallen die Handelsverluste bei geografisch weit entfernten Partnern aus. Eine mögliche Erklärung ist, dass Fernhandel zeit- und kostenintensiver und damit störanfälliger ist und sich Geschäftsbeziehungen über größere Entfernungen schwerer aufrechterhalten lassen. Überdurchschnittlich hoch sind die Handelsverluste auch bei Ländern mit gemeinsamer Landesgrenze. Hier könnten zusätzliche Compliance- und Kontrollhemmnisse an den Grenzübergängen eine Rolle spielen. Institutionelle Bindungen wirken dem entgegen. Ein bestehendes regionales Handelsabkommen dämpft die Verluste während der Sanktionsphase. Sind beide Länder Mitglieder der WTO, erholt sich der Handel nach der Aufhebung tendenziell schneller. Besonders starke und teils anhaltende Handelseffekte zeigen sich dagegen bei Sanktionen, die

darauf abzielen, einen Krieg zu verhindern oder zu beenden oder territoriale Konflikte zu beeinflussen. Auch frühere sonstige, nicht handelsbezogene Sanktionen zwischen denselben Ländern gehen während der Sanktionsphase mit stärkeren Handelseffekten einher. Sanktionen, die ihr erklärtes Ziel letztlich nicht erreichen, zeigen zudem vor allem nach der Aufhebung anhaltend negative Handelseffekte.

Fazit

Die Ergebnisse unterstreichen, wie sehr sich Wirtschaftssanktionen in ihrer Intensität und in ihren Folgewirkungen unterscheiden. Für ihre Bewertung kommt es nicht nur auf den unmittelbaren Handelseffekt an, sondern auch darauf, wie lange Sanktionen bestehen, in welchem institutionellen Umfeld sie wirken und wie sich der Handel nach ihrer Aufhebung entwickelt. So kann etwa eine WTO-Mitgliedschaft beider Länder die Erholung nach dem Ende von Sanktionen begünstigen. Zugleich zeigt die Studie, dass präzisere Schätzverfahren im Durchschnitt stärkere Sanktionswirkungen implizieren, als bisherige Studien nahelegen, und Unterschiede zwischen einzelnen Sanktionsfällen besser sichtbar machen können. Das könnte auch für die Analyse der Wirkungen anderer bilateraler Politikmaßnahmen relevant sein, die eingeführt und später wieder aufgehoben werden und grenzüberschreitende Ströme wie Migration und Direktinvestitionen beeinflussen.

Literaturangaben

de Chaisemartin, C. und X. D'Haultfœuille (2023), Two-way fixed effects and differences-in-differences estimators with several treatments, Journal of Econometrics 236(2), 105480.

Goldsmith-Pinkham, P., P. Hull und M. Kolesár (2024), Contamination Bias in Linear Regressions, American Economic Review 114(12), 4015-4051.

Kwon, O., A. J. Nagengast, J. Yoon und Y. V. Yotov (2026), From Imposition to Lifting: Estimating the Effects of Sanctions Over Their Lifecycle, Diskussionspapier der Deutschen Bundesbank, Nr. 06/2026.

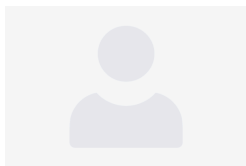
Nagengast, A. J. und Y. V. Yotov (2025), Staggered Difference-in-Differences in Gravity Settings: Revisiting the Effects of Trade Agreements, American Economic Journal: Applied Economics 17(1), 271-296.

Syropoulos, C., G. Felbermayr, A. Kirilakha, E. Yalcin und Y. V. Yotov (2024), The global sanctions data base – Release 3: COVID-19, Russia, and multilateral sanctions, *Review of International Economics* 32(1), 12-48.

Wooldridge, J. M. (2025), Two-way fixed effects, the two-way Mundlak regression, and difference-in-differences estimators, *Empirical Economics* 69, 2545–2587.

Yotov, Y. V., R. Piermartini, J.-A. Monteiro und M. Larch (2016), An Advanced Guide to Trade Policy Analysis: The Structural Gravity Model, Genf: United Nations und World Trade Organization.

Autoren



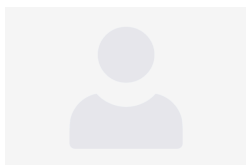
Ohyun Kwon

The Wharton School, University of Pennsylvania; Center for Global Policy Analysis



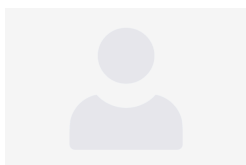
Arne Nagengast

Deutsche Bundesbank, Zentralbereich Volkswirtschaft



Jangsu Yoon

University of Kentucky



Yoto V. Yotov

Drexel University, Center for Global Policy Analysis

Haftungsausschluss

Die hier geäußerten Ansichten spiegeln nicht zwangsläufig die Meinung der Deutschen Bundesbank oder des Eurosystems wider.