

Sanktioners indvirkning på eksportvirksomheder i afsenderlandet

Af Tine Jeppesen

Hvordan påvirker de sanktioner vi pålægger udlandet vores egne eksportvirksomheder? Dette spørgsmål er blevet undersøgt i to nye fagfællebedømte forskningsartikler af CEFAU-forskere Ina Jäkel og Saskia Meuchelböck. Samlet set peger resultaterne på, at virksomheder typisk reducerer deres eksport til de lande, som sanktionerne retter sig imod - også selvom de produkter, som virksomheden eksporterer, ikke er omfattet af sanktioner. Jäkel m.fl. (2024) finder desuden, at der er stor variation i effekten af sanktioner på danske virksomheders eksport på tværs af lande, formål og type af sanktioner. Görg m.fl. (2024) konkluderer, at specifikke sanktioner mod Rusland fra 2014, samlet set har haft en begrænset indvirkning på tyske virksomheders performance, målt på samlet salg og antal ansatte. De negative effekter har hovedsageligt været koncentreret blandt et mindre antal virksomheder, som blev direkte berørt af sanktionerne samt dem, der var stærkt afhængige af Rusland som eksportmarked.

Dette research brief perspektiverer og beskriver resultaterne i artiklerne:

Jäkel, I. C., Østervig, S., & Yalcin, E. (2024). The effects of heterogeneous sanctions on exporting firms: Evidence from Denmark. *Review of International Economics*, 32(1), 161-189.

Görg, H., Jacobs, A., & Meuchelböck, S. (2024). Who is to suffer? Quantifying the impact of sanctions on German firms. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 228, Artikel 106767.

Sanktioner bruges i stort omfang men er ikke uden omkostninger

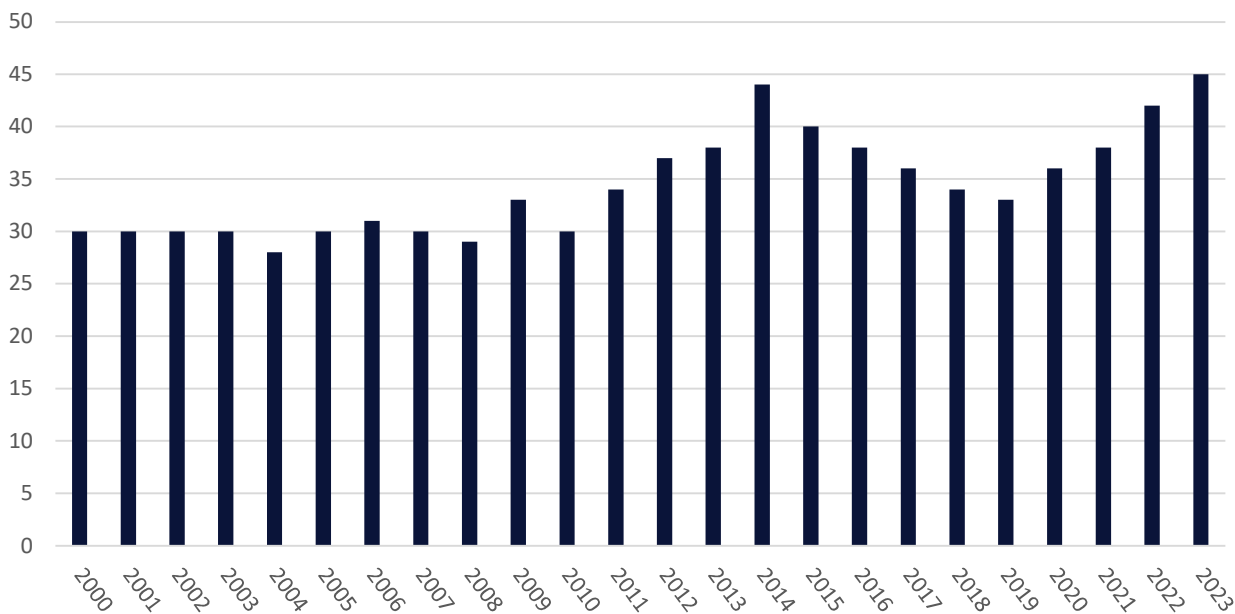
Sanktioner er blevet et centralt værktøj i udenrigspolitikken, hvor de bruges til at påvirke internationale aktører uden at gribe til militær magt. De kan rettes mod regeringer, enheder, grupper eller enkeltpersoner og spænder bredt – fra eksportforbud og importrestriktioner til våbenembargoer, rejseforbud, indefrysning af aktiver, økonomiske og finansielle restriktioner og diplomatiske foranstaltninger (Det Europæiske Råd).

Sanktioner bruges i stort omfang. I alt var der 45 lande, hvor Danmark har mindst én aktiv sanktion (sanktionerede lande), i 2023, sammenlignet med 30 i år 2000 (jf. figur 1). Løbet af nullerne lå antallet relativt stabilt omkring de 30 og steg så frem til 2014, hvor der bl.a. indføres sanktioner mod Rusland, hvorefter antallet igen faldt til 2019, for herefter at stige igen.

Lande, omfattet af sanktioner, står for en ikke-ligegyldig del af dansk eksport og en stor del af danske eksportvirksomheder eksporterer til sanktionerede lande. Jäkel m.fl. (2024) finder således at knap 40 procent af danske eksportvirksomheder, inden for fremstilling, engros og detailhandel, transport og vidensservices, med mindst 10 ansatte, eksporterer til mindst ét land med mindst én gældende sanktion i 2015. I samme år udgjorde den samlede eksport til sanktionerede lande, indenfor disse sektorer, knap 9 procent (Jäkel m.fl. 2024).

Det er velkendt, at sanktioner ikke er omkostningsfrie for det land, der pålægger sanktionerne – idet de kan indskrænke handelen med det sanktionerede land. Den egentlige byrde bliver dog pålagt de enkelte eksportvirksomheder. Set i lyset af ovenstående udvikling, er spørgsmålet, om i hvor høj grad sanktioner påvirker eksportvirksomheder og deres eksport, særlig relevant.

Figur 1. Antal lande omfattet af sanktioner



Anm.: Data inkluderer samtlige danske sanktioner mod andre lande, herunder både EU og FN-sanktioner, og omfatter handelssanktioner, finansielle sanktioner, indrejseforbud, våbenembargo, restriktioner på militært samarbejde og andre sanktioner (f.eks. afbrydelser af diplomatiske relationer).

Kilde: Global Sanctions Database (GSDB). Se Felbermayr m.fl. (2020) og Felbermayr m.fl. (2025) for detaljer.

Sanktioner reducerer virksomheders eksport til sanktionerede lande – også selv om virksomhederne ikke er direkte påvirket af sanktionerne

Jäkel m.fl. (2024) undersøger, hvordan de sanktioner, som har været gældende i Danmark overfor andre lande i perioden 2000-2015 (i alt 62 lande), har påvirket danske virksomheders eksport til de lande, der er underlagt sanktioner. Resultaterne viser, at sanktioner i gennemsnit reducerer danske virksomheders eksport til de sanktionerede lande med 9 procent og øger sandsynligheden markant for at virksomhederne helt forlader det givne eksportmarked.

Resultaterne viser desuden, at selv meget målrettede sanktioner kan påvirke eksporten i den gennemsnitlige virksomhed – dvs. også selv om virksomhedens produkter ikke er omfattet af sanktioner. Blandt de forskellige typer af sanktioner, finder de således at finansielle sanktioner og handelssanktioner reducerer eksporten til det pågældende land mest. Da finansielle sanktioner oftest kun pålægges en mindre gruppe af personer imens

næsten alle handelssanktioner, der blev pålagt i perioden, var målrettet meget specifikke sektorer eller produkter, peger dette altså på at sanktioner også påvirker eksporten blandt virksomheder, der ikke berøres direkte af sanktionerne.

Boks 1. Kort om metoden i Jäkel m.fl. (2024)

Effekten af sanktioner på danske virksomheders eksport estimeres via en såkaldt gravity-model, som er en af de mest anvendte empiriske modeller til at forklare internationale handelsstrømme. I studiet anvendes modellen på virksomhedsniveau, hvor der, foruden sanktioner, indgår en række kontrolvariable, herunder eksportmarkedets størrelse, tilstedeværelsen af en handelsaftale med Danmark og et prisindeks, der bruges som mål for markedets konkurrencedygtighed (som i sig selv påvirkes af sanktionerne). Prisindekset estimeres i et første trin af modellen. Endelig kontrolleres der også for faktorer, som kan påvirke en given virksomheds eksport til alle destinationer i et givent år (fx ledelsesstil) og faktorer, der ikke ændrer sig over tid, men som kan påvirke en given virksomheds eksport til et specifikt eksportmarked – fx faste handelsomkostninger.

Modellen estimeres ved hjælp af to forskellige metoder (OLS og Poisson Pseudo Maximum Likelihood). Enkelte resultater varierer afhængigt af den anvendte metode.

For yderligere detaljer se Jäkel m.fl. (2024).

Spørgsmålet, om hvorvidt målrettede sanktioner har indirekte effekter, undersøges også i Görg m.fl. (2024), som benytter tyske virksomhedsdata til at undersøge de kortsigtede effekter af sanktionerne mod Rusland. Specifikt fokuserer de på den eskalerende diplomatiske krise sidst i 2013, som gik forud for Ruslands annektering af Krim i februar 2014, samt de økonomiske sanktioner som EU efterfølgende indførte mod Rusland i august 2014. Sidstnævnte inkluderer bl.a. restriktioner på eksporten af specifikke produkter fra EU til Rusland, herunder dual-use produkter (varer og teknologier med både civil og militær anvendelse) samt teknologi og produktionsudstyr til brug specifikt i olie- og mineindustrien.

Resultaterne viser, at tyske virksomheder reducerede deres eksport til Rusland betydeligt som følge af stigende diplomatiske spændinger sidst i 2013 – og i endnu højere grad da handelsrestriktionerne blev indført. Dette afspejler sig både i et fald i sandsynligheden for at eksportere til det russiske marked, samt en reduktion i eksporten til Rusland blandt de virksomheder, som blev på markedet.

Modsat Jäkel m.fl. (2024) har Görg m.fl. (2024), som baseres på tyske data, mulighed for at skelne mellem eksporten af produkter, der var omfattet af handelssanktionerne og produkter, der ikke var omfattet af sanktionerne. Resultaterne viser, at handelssanktionerne reducerede eksporten til Rusland - målt i værdi, mængde og antal af produkter – mest blandt de virksomheder, hvis eksport var direkte omfattet af sanktionerne, men også blandt virksomheder, der eksporterede produkter, der ikke var omfattet af sanktionerne.

Boks 2. Kort om metoden i Görg m.fl. (2024)

De kortsigtede effekter på tyske virksomheders eksport til Rusland af sanktionerne mod Rusland fra August 2014, og den foregående periode med stigende politiske spændinger, undersøges ved hjælp af en difference-in-difference analyse. I analysen sammenlignes en given tysk virksomheds eksport til Rusland med eksporten fra samme virksomhed til andre destinationer før og efter starten på konflikten. Analysen er baseret på detaljerede månedlige eksportdata fra ca. 15.000 tyske virksomheders i perioden januar 2013 – December 2015. I analysen kontrolleres der for en lang række virksomheds-, produkt- og destinationsspecifikke faktorer, som ikke ændrer sig over tid samt eksportmarkedernes makroøkonomiske forhold.

Effekten af sanktioner på virksomhedernes performance estimeres på baggrund af data over virksomhedernes salg og antal ansatte over periode 2011-2017. Effekten estimeres år for år efter krisens begyndelse og de efterfølgende sanktioner og tager højde for at virksomhederne har forskellige grader af eksponering på det russiske eksportmarked

For yderligere detaljer se Görg m.fl. (2024).

Indirekte effekter skyldes formodentlig øget usikkerhed om sanktionerede eksportmarkeder

Begge studier peger altså på, at det ikke kun er de virksomheder, der – i juridisk forstand – påvirkes af sanktionerne, som reducerer deres eksport til lande, der pålægges sanktioner. Dette resultat er i tråd med den øvrige forskning inden for dette område (Fx Crozet and Hinz, 2020). Selv om hverken Jäkel m.fl. (2024) eller Görg m.fl. (2024) undersøger, hvorfor disse indirekte effekter opstår, peger de begge på øget usikkerhed omkring det sanktionerede marked som en mulig faktor. Derudover kan det være et led i virksomhedens CSR-strategi, eller skyldes de omkostninger, der kan være forbundet med at sikre, at virksomheden ikke overtræder sanktioner (Jäkel m.fl. 2024).

Effekten af sanktioner på danske virksomheders eksport til sanktionerede lande varierer også på tværs af lande og formålet med sanktioner

Resultaterne i Jäkel m.fl. (2024) peger også på, at effekten af sanktioner på danske virksomheders eksport til sanktionerede lande varierer på tværs af lande. Effekten af sanktioner er således negativ for ca. halvdelen af de 27 lande, som det er muligt at identificere en landespecifik effekt for. I de resterende tilfælde er effekten enten insignifikant eller endog positiv. Sidstnævnte er tilfældet for bl.a. Syrien og enkelte lande i Afrika, og kan f.eks. opstå som følge af eksport af medicin og lignende i forbindelse med en humanitær indsats (Jäkel m.fl. 2024).

Ligeledes peger resultaterne på, at formålet med at indføre en sanktion har betydning for, i hvor høj grad danske virksomheders eksport påvirkes. Den største negative effekt på eksporten findes blandt sanktioner, der har til formål at forebygge krig, territoriale konflikter eller som sigter mod politiske ændringer. Dette er tilfældet,

selv når der tages højde for, at der kan være en øget risiko forbundet med at eksportere til lande, hvor der er store konflikter.

Derimod finder de ingen effekt på eksporten af sanktioner, som har til formål at fremme demokrati og menneskerettigheder. Dette resultat er i tråd med forskning fra Felbermayr m.fl. (2025), som finder at sanktioner med netop disse formål har de mindste effekter på handel.

Viden om hvordan sanktioner påvirker virksomhedernes performance er begrænset, men de tidlige sanktioner mod Rusland har haft begrænset effekt på virksomheders performance

Hvordan sanktioner i sidste ende påvirker virksomhedernes performance, afhænger af i hvilken grad virksomhederne formår at erstatte de eksportindtægter, som de mister på grund af sanktioner, med indtægter fra andre eksportmarkeder eller via et øget salg på hjemmemarkedet.

Viden om dette er dog stadig begrænset. Görg m.fl. (2024) er blandt de første til at undersøge, hvordan handelssanktioner påvirker performance blandt eksportvirksomheder i det land, der udsteder sanktionerne.

Resultaterne af Görg m.fl. (2024) viser, at effekten på tyske virksomheders performance er begrænset, og i høj grad, afhænger af, hvor eksponerede virksomhederne var overfor det russiske eksportmarked før konfliktens start. Virksomheder, der var meget afhængige af det russiske eksportmarked eller som eksporterede produkter, der blev direkte omfattet af sanktionerne, oplevede således en gennemsnitlig nedgang på omkring 4% i deres samlede salg på kort sigt samt en begrænset reduktion i antallet af ansatte.

Omvendt viser resultaterne ingen effekt af sanktionerne på virksomhedens samlede salg, blandt de virksomheder, der kun eksporterede ikke-sanktionerede produkter, eller som ikke var eksponeret overfor det russiske marked i høj grad. Blandt begge grupper er der dog stadig begrænsede negative effekter, når performance måles i forhold til antal ansatte.

Samlet er effekten af sanktioner på tyske virksomheders performance begrænset, særligt når man sammenligner med den effekt som de samme sanktioner fra 2014 har haft på Russiske virksomheder. Dette er undersøgt af Ahn og Ludeman (2020), som finder at de Russiske virksomheder, som der blev pålagt direkte sanktioner imod, i gennemsnit mistede en fjerdedel af deres driftsindtægter og en tredjedel af deres ansatte (Ahn & Ludeman, 2020).

Policy-implikationer

De to studier viser samlet set, at virksomheder i et land, der indfører sanktioner, generelt har en tendens til at reducere deres eksport til de berørte lande – selv når deres eksport ikke direkte er omfattet af sanktionerne rent juridisk. Effekten af sanktioner på eksporten varierer dog betydeligt på tværs af de sanktionerede lande og afhænger i høj grad af sanktionernes type og formål. Samlet set peger dette dog på, at det kan være en god ide at øge eksisterende eksport understøttende tiltag som f.eks. rådgivning og vejledning til virksomheder, når man implementerer nye sanktioner for at reducere indirekte effekter.

Der er fortsat begrænset viden om, hvordan sanktioner i sidste ende påvirker virksomhedernes økonomiske performance, men konsekvenserne vil typisk afhænge af, hvor eksponerede de enkelte virksomheder er over for de markeder, der rammes. Når nye sanktioner vedtages, er det derfor vigtigt at være opmærksom på, hvor eksponerede danske virksomheder er over for de berørte markeder, også selvom sanktionerne kun retter sig mod specifikke individer, enheder eller udvalgte produkter.

Set fra et virksomhedsperspektiv indikerer resultaterne, at det kan være en fordel fortsat at være diversificeret på flere eksportmarkeder – især når man opererer i politisk usikre lande, hvor risikoen for sanktioner er mest udtalt.

CEFAU Research Briefs er baseret på fagfællebedømt forskning fra CEFAU forskere. For yderligere information kontakt Tine Jeppesen (tije@econ.au.dk), Ina Charlotte Jäkel (inaj@econ.au.dk) eller Saskia Meuchelböck (sameu@econ.au.dk).

Litteraturliste

Ahn, D.P, Ludeman, R.D. (2020). The sword and the shield: The economics of targeted sanctions. *European Economic Review*, Volume 130.

Det Europæiske Råd. Sanktioner. Web: <https://www.consilium.europa.eu/da/topics/sanctions/> (tilgået den 6 oktober 2024)

Felbermayr, G., A. Kirilakha, C. Syropoulos, E. Yalcin, and Y. V. Yotov (2020). The Global Sanctions Data Base, *European Economic Review*, Volume 129.

Felbermayr, G., Syropoulos, C., Yalcin, E. and Yotov, Y.V. (2025). On the heterogeneous effects of sanctions on trade. *Canadian Journal of Economics*, 58: 247-280

Görg, H., Jacobs, A., & Meuchelböck, S. (2024). Who is to suffer? Quantifying the impact of sanctions on German firms. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 228, Artikel 106767

Jäkel, I. C., Østervig, S., & Yalcin, E. (2024). The effects of heterogeneous sanctions on exporting firms: Evidence from Denmark. *Review of International Economics*, 32(1), 161-189.

Matthieu Crozet, Julian Hinz (2020). Friendly fire: the trade impact of the Russia sanctions and counter-sanctions, *Economic Policy*, Volume 35, Issue 101, January 2020, Pages 97–146.

Yalcin, E., G. Felbermayr, H. Kariem, A. Kirilakha, O. Kwon, C. Syropoulos, and Y. V. Yotov (2025). "The Global Sanctions Data Base - Release 4: The Heterogeneous Effects of the Sanctions on Russia," *The World Economy*, Volume 48, Issue 9, Pages 2003 - 2017