

Gröschl, Jasmin Katrin; Teti, Feodora

Article

Die Auswirkungen der Russland-Sanktionen auf Unternehmen

ifo Schnelldienst

Provided in Cooperation with:

Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich

Suggested Citation: Gröschl, Jasmin Katrin; Teti, Feodora (2021) : Die Auswirkungen der Russland-Sanktionen auf Unternehmen, ifo Schnelldienst, ISSN 0018-974X, ifo Institut - Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, München, Vol. 74, Iss. 01, pp. 43-48

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/232323>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Jasmin Gröschl und Feodora Teti

Die Auswirkungen der Russland-Sanktionen auf Unternehmen

Als Reaktion auf die völkerrechtswidrige Annexion der zur Ukraine gehörenden Halbinsel Krim im Jahr 2014 sowie dem fortgesetzten kriegesischen Konflikt in der Ostukraine verhängte die Europäische Union (EU) verschiedene Sanktionen gegenüber Russland, das seinerseits Gegensanktionen einführte. Diese Sanktionen sind nach wie vor in Kraft und belasten die politischen und wirtschaftlichen Beziehungen der betroffenen Volkswirtschaften erheblich. Neben individuellen Sanktionen gegen Staatsangehörige des jeweiligen anderen Landes erstrecken sich die Sanktionen auch auf den Außenhandel der beteiligten Länder.

Im Laufe der vergangenen Jahre wurde die Frage nach der Aufrechterhaltung oder Abschaffung der Sanktionen immer wieder aufgeworfen. Eine Abschaffung der Sanktionen wird oftmals damit begründet, dass sie offenbar nicht den erwünschten politischen Zweck erfüllten. Man verweist darauf, dass privatwirtschaftliches Handeln in weitestgehend freien Märkten grundsätzlich nicht zum Spielball der Politik gemacht werden sollte. Andere führen an, dass eine engere wirtschaftliche Kooperation auch Wegbereiter für die politische Annäherung sein könne und Sanktionen somit ökonomisch sowie politisch schädlich seien.

In Folgenden beschreiben wir zunächst mittels internationaler Handelsdaten von UN Comtrade die deutsch-russische Handelsbeziehung. In einem zweiten Schritt beleuchten wir das Ausmaß der aus den Sanktionen resultierenden Beeinträchtigungen für deutsche Unternehmen. Dabei differenzieren wir die unterschiedlichen Wirkungsweisen von Importrestriktionen und Exportbeschränkungen. Hierfür werden die Ergebnisse einer Unternehmensbefragung des ifo Instituts im Auftrag der IHK Düsseldorf aus dem Jahr 2020 hinzugezogen.

DIE HANDELSBEZIEHUNG ZWISCHEN RUSSLAND UND DER EU

Der überwiegende Teil des russischen Handels spielt sich im Güterhandel ab: Im Jahr 2018 entfallen 86% der gesamten Exporte auf den Bereich Güter (377 Mrd. Euro), nur 14% bzw. 61 Mrd. Euro entfallen auf Dienstleistungen. Bei den Importen spielen Dienstleistungen eine größere Rolle (2018: 31%). Der Dienstleistungshandel konzentriert sich auf wenige Sektoren: Neben der Tourismusbranche sind der Transportsektor und andere unternehmensbezogene Dienstleistungen wichtig.

IN KÜRZE

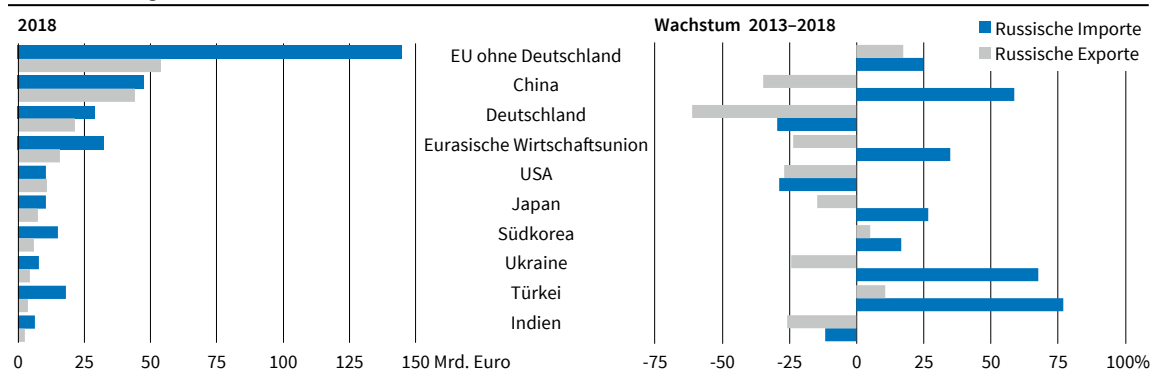
Seit der sogenannten Ukraine-Krise im Jahr 2014 sind die Handelsbeziehungen zwischen der EU und Russland durch gegenseitig auferlegte Sanktionen erheblich eingeschränkt. Mittels internationaler Handelsdaten analysieren wir in dem vorliegenden Beitrag die deutsch-russischen Handelsbeziehungen. Zudem wurde durch eine aktuelle Unternehmensbefragung, die das ifo Institut im Auftrag der IHK Düsseldorf im Jahr 2020 durchführte, das Ausmaß der aus den Sanktionen resultierenden Beeinträchtigungen für deutsche Unternehmen erfasst, die Handelshemmnisse konkretisiert und die Einstellungen deutscher Manager zu handelspolitischen Themen mit Russlandbezug untersucht. Die Ergebnisse zeigen, dass Russland einseitig von der EU als Zulieferer und als Abnehmer abhängig ist, während Russland für die EU eine untergeordnete Rolle als Handelspartner spielt. Russland importiert aus der EU hauptsächlich komplexe Finalgüter, aber exportiert fast ausschließlich Rohmaterialien (Rohstoffe wie Erdöl und -gas, Bergbau und Metalle). Die Befragung zeigt, dass ostdeutsche Unternehmen in besonderem Maße durch die Sanktionen beeinträchtigt werden, ebenso wie Firmen im Verarbeitenden Gewerbe. Vor allem der mit den Sanktionen entstandene erhöhte bürokratische Aufwand stellt die größte Hürde dar, gefolgt von Exportkontrollen und konkreten Export- oder Importverboten. Etwa die Hälfte aller befragten Unternehmen schätzen, dass sie von einer Aufhebung der EU-Sanktionen profitieren könnten.

Abbildung 1 stellt die zehn wichtigsten Handelspartner Russlands sowie das Wachstum der russischen Exporte bzw. Importe im Zeitraum 2013 bis 2018 dar. Hierfür betrachten wir den Gesamthandel an Gütern, also Exporte und Importe, und ordnen diese der Größe nach. Wichtigste Handelspartner für Russland sind die EU (ohne Deutschland), China, Deutschland sowie die Eurasische Wirtschaftsunion. Diese vier Handelspartner decken 67% aller Exporte sowie 68% aller Importe ab. Russlands Auslandsgeschäft ist also wenig diversifiziert.

Abbildung 1 zeigt neben den absoluten Werten die Veränderung der russischen Exporte bzw. Importe im Zeitraum 2013 bis 2018 für die jeweiligen Handelspartner. Um die Entwicklung mit den Niveaus vor den Sanktionen vergleichen zu können, wurde 2013 als

Abb. 1

Die zehn wichtigsten Handelspartner Russlands im Güterhandel



Die EU, China, Deutschland und die Eurasische Wirtschaftsunion sind bei Gütern die wichtigsten Handelspartner Russlands.

Quelle: UN Comtrade.

© ifo Institut

Basisjahr gewählt – ein Jahr vor dem Inkrafttreten der Sanktionen. Bei den Exporten fällt eine Verlagerung zugunsten Asiens auf: insbesondere die russischen Exporte nach China, in die Türkei und Südkorea wachsen stark, während die Exporte in die EU, Japan und in die Ukraine schrumpfen. Das Bild bei den Importen ist homogener: Nur die Importe aus China, Indien und der Eurasischen Wirtschaftsunion konnten sich im Fünfjahresvergleich positiv entwickeln. Die starken relativen Rückgänge von Importen aus der Türkei, USA, Südkorea, Japan sowie der Ukraine ergeben sich aufgrund der niedrigen absoluten Werte der Importe.

Interessanterweise wuchsen die russischen Exporte nach Deutschland zwischen 2013 und 2018 um 67%. Dieser Anstieg, der ausschließlich durch höhere Exporte von Rohstoffen, insbesondere von Erdgas und -öl¹, getrieben wurde, kann auf Nachfrageeffekte in Deutschland zurückgeführt werden: Zum einen verändert sich durch die Energiewende in Deutschland der Energiemix, und die Nachfrage nach Erdgas zur Stromerzeugung steigt an. Zum anderen entwickelte sich die deutsche Wirtschaft insbesondere in den Jahren

2014–2017 mit BIP-Wachstumsraten zwischen 3,4% und 4,1% besonders positiv.² Die gute Auftragslage bewirkte eine höhere Nachfrage nach russischen Rohstoffen und Rohmaterialien.

Im Folgenden werden die Anteile der wichtigsten Handelspartner Russlands über die Zeit beschrieben, wobei zwischen den Jahren 2013, 2015 und 2018 verglichen wird, um zu analysieren, ob mit dem Inkrafttreten der Sanktionen eine Verschiebung der Handelsanteile einhergeht (vgl. Abb. 2). Wir berechnen die Anteile für die vier wichtigsten Handelspartner Russlands (EU ohne Deutschland, China, Deutschland und die Eurasische Wirtschaftsunion) und fassen die verbleibenden Partnerländer zusammen (Rest der Welt).

Während die EU an Bedeutung als Handelspartner abnimmt, verlagern sich Teile der internationalen Geschäftstätigkeit nach China: Im Jahr 2013 gingen 48% der russischen Exporte in die EU 27 (ohne Deutschland), jeweils 8% nach China und in die Eurasische Wirtschaftsunion, 5% nach Deutschland und die restlichen 31% in den Rest der Welt. Die EU-27-Anteile sind seit 2013 stark gesunken: 2015 betrug der Anteil 42% und sank über die nächsten drei Jahre um weitere 4 Prozentpunkte. Mit dieser Entwicklung ging eine Verlagerung des Exportgeschäfts nach China einher (Anstieg um 5 Prozentpunkte). Bei den Importen zeichnet sich ein sehr ähnliches Bild ab: Auch hier wird China als Handelspartner wichtiger. Da der Rubel nicht nur gegenüber dem Euro an Wert verloren hat, sondern im etwa gleichen Maße gegenüber anderen Währungen wie dem US-Dollar und dem chinesischen Yuan, lässt sich diese Verschiebung nicht auf einen reinen Währungseffekt zurückführen.

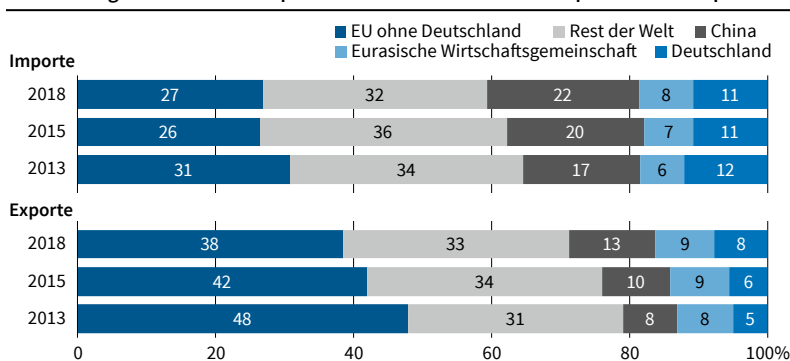
Russlands Exporte nach Deutschland und in die restlichen Mitgliedsländer der EU sind sehr stark auf wenige Sektoren konzentriert: 93% aller Exporte nach Deutschland entfallen auf drei Sektoren, nämlich Rohstoffe, Bergbau und Metalle. Für die restliche EU zeichnet sich ein ähnliches Bild ab (91% aller Exporte entfallen auf Rohstoffe, Bergbau und Metalle). Gemeinsam mit den hohen Anteilen Europas am rus-

¹ Aus Gründen der nationalen Sicherheit werden in den Handelsstatistiken bei Erdgas und -öl die Partnerländer nicht im Detail aufgeführt, stattdessen sind nur aggregierte Zahlen verfügbar. Aus diesem Grund ist eine genaue Differenzierung der russischen Exporte hinsichtlich der Sektoren bzw. Produkte im Rohstoffbereich leider nicht möglich.

² Die Zahlen zum BIP-Wachstum stammen vom Statistischen Bundesamt (Destatis).

Abb. 2

Anteile ausgewählter Handelspartner an russischen Gesamtexporten und -importen



Die Handelsanteile der EU in Russland verringern sich seit dem Inkrafttreten der Sanktionen im Jahr 2014, für Deutschland ist kaum eine Veränderung sichtbar.

Quelle: UN Comtrade.

© ifo Institut

sischen Exportgeschäft bedeutet das, dass Russland sehr stark von der europäischen Nachfrage nach Rohmaterialien abhängig ist und ein wenig diversifiziertes Exportportfolio besitzt – weder hinsichtlich des Produktmixes noch hinsichtlich der Abnehmer.

Im Gegensatz zu den Exporten ist bei den russischen Importen keine starke Konzentration auf wenige Sektoren zu beobachten. Der Maschinenbau ist derjenige Sektor mit dem größten Anteil an den russischen Importen aus Deutschland (23%) bzw. der restlichen EU (20%). Darüber hinaus spielen auch Fahrzeuge, Computer, elektronische Waren, sonstige Güter, Textilien sowie Agrargüter eine wichtige Rolle bei den Importen aus Deutschland und der restlichen EU. Russland importiert also aus Deutschland bzw. der restlichen EU hauptsächlich komplexe Finalgüter, aber exportiert fast ausschließlich Rohmaterialien.

Um die Relevanz Russlands als Handelspartner für Deutschland und für die restlichen Mitgliedsländer der EU zu bestimmen, werden in Abbildung 3 die Anteile der wichtigsten Handelspartner für die Jahre 2013 und 2018 dargestellt. Russland spielt als Handelspartner weder für Deutschland noch für die restliche EU eine besonders wichtige Rolle. Im Jahr 2018 gehen nur 2% der deutschen Exporte nach Russland, und nur 2% der deutschen Importe stammen aus Russland. Für die restliche EU sind die Werte sehr ähnlich (2% der Exporte und 3% der Importe). Diese geringe Abhängigkeit vom russischen Markt im Vergleich zu anderen Handelspartnern steht im direkten Gegensatz zu der Situation in Russland, für das Europa der mit Abstand wichtigste Handelspartner ist.

UNTERNEHMENSBEFRAGUNG

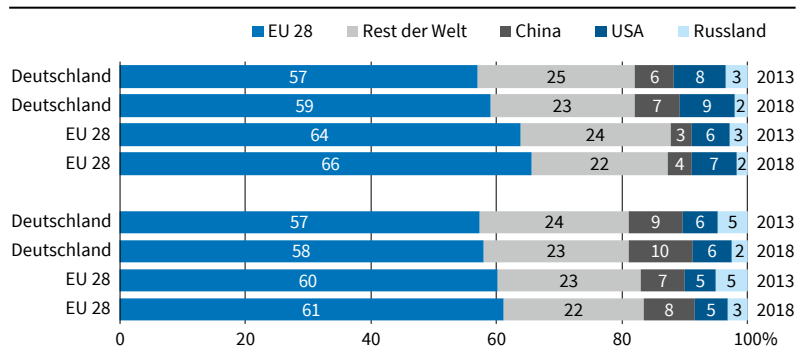
Im September 2020 führte das ifo Institut im Auftrag der IHK Düsseldorf eine Unternehmensbefragung durch, an der insgesamt 862 Unternehmen teilnahmen. 65% der teilnehmenden Unternehmen haben den Fragebogen vollständig und 35% nur teilweise beantwortet. Aus diesem Grund unterscheiden sich die Fallzahlen je nach Auswertungseinheit. Die errechneten prozentualen Anteile dienen lediglich dem Vergleich über innerdeutsche Regionen, Unternehmensgrößen und Branchen hinweg. Anspruch auf eine vollumfängliche Repräsentativität wird nicht erhoben. Zusätzlich wurde für eine reduzierte Stichprobe von 196 Unternehmensmanager eine Einschätzung zu handelspolitischen Themen erhoben.

BETROFFENHEIT DURCH SANKTIONEN

Zunächst untersuchen wir den prozentualen Anteil der Unternehmen je Bundesland, die sich selbst als von den Sanktionen betroffen klassifizieren. In Abbildung 4 wird ersichtlich, dass die Betroffenheit regional sehr unterschiedlich ausfällt. In Sachsen geben 61% aller teilnehmenden Unternehmen an, besonders durch eines der Sanktionsregime in ihrem Verkauf von

Abb. 3

Anteile an Gesamtexporten und -importen für ausgewählte Handelspartner Deutschlands sowie der EU für die Jahre 2013 und 2018



Russland spielt als Handelspartner für Deutschland und die Europäische Union eine untergeordnete Rolle.

Quelle: UN Comtrade.

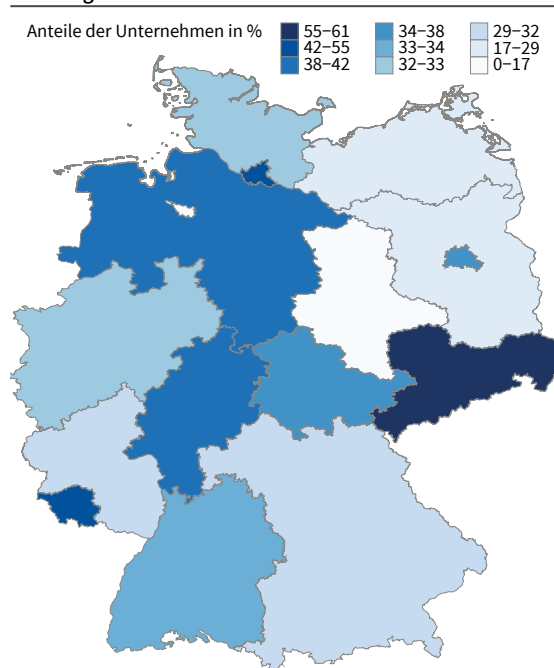
© ifo Institut

Waren und Dienstleistungen nach Russland betroffen zu sein. Dies steht in engen Zusammenhang mit der historischen und wirtschaftlichen Verflechtung sächsischer Unternehmen mit Russland und der relativen Wirtschaftsstärke Sachsens im Vergleich zu den anderen neuen Bundesländern. Im Vergleich dazu geben 42% der Firmen in Niedersachsen und 40% in Hessen an, durch die Sanktionen in ihrem Verkauf von Waren und Dienstleistungen nach Russland betroffen zu sein. Auch im Einkauf von Waren oder Dienstleistungen wird die enge historische und wirtschaftliche Bindung zwischen Sachsen und Russland deutlich; der Anteil betroffener Unternehmen liegt aber nur bei 15%.

Insgesamt sind die befragten Unternehmen am deutlichsten beim Verkauf von Waren und Dienstleis-

Abb. 4

Anteil der durch die Sanktionen betroffenen Unternehmen nach Regionen



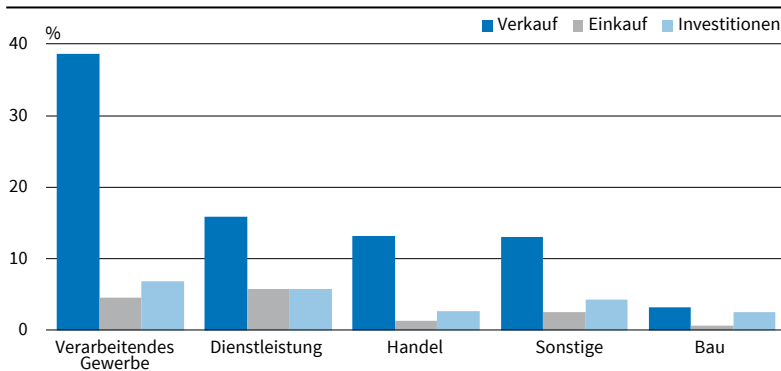
Ergebnisse der Frage »War Ihr Unternehmen durch die Sanktionen im Verkauf von Waren oder Dienstleistungen nach Russland eingeschränkt oder wurde behindert, oder ist dies aktuell der Fall?«

Quelle: ifo Institut und IHK Düsseldorf.

© ifo Institut

Abb. 5

Anteil der durch die Sanktionen beeinträchtigten Unternehmen nach Wirtschaftszweig



Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe geben häufiger an, durch die Sanktionen beeinträchtigt zu sein.
 Quelle: ifo Institut und IHK Düsseldorf. © ifo Institut

tungen durch die Sanktionen beeinträchtigt. Für den Einkauf hingegen berichten nur sehr wenige Unternehmen von Einschränkungen. Die Betroffenheit bei der Investitionstätigkeit fällt im Vergleich hierzu etwas höher aus, ist aber verglichen mit den Schwierigkeiten, die beim Verkauf entstehen, ebenfalls ein geringeres Problem für Unternehmen. Insgesamt spielt vor allem die Wirtschaftsstärke und historische Bindungen für die regionale Betroffenheit eine Rolle.

DAS VERARBEITENDE GEWERBE IST STÄRKER BETROFFEN ALS DER DIENSTLEISTUNGSBEREICH

Abbildung 5 zeigt anhand der Branchenzugehörigkeit, dass im Verarbeitenden Gewerbe (39%) ein größerer Anteil der nach Russland exportierenden Unternehmen eine Beeinträchtigung durch die Sanktionen angibt als im Dienstleistungsbereich (16%). Beim Einkauf aus Russland liegen sowohl Dienstleistungen als auch Waren im einstelligen Bereich. Die Beeinträchtigung der Investitionstätigkeit liegt über alle Sektoren hinweg etwas höher, aber ebenfalls im einstelligen prozentualen Bereich.

Für die einzelnen Teilbranchen des Verarbeitenden Gewerbes zeigt sich, dass vor allem der Maschinen- und Anlagenbau (59%), Fahrzeuge (40%), Chemie (39%) und die Elektroindustrie (38%) durch die

Sanktionen im Verkauf von Waren nach Russland eingeschränkt sind. Im Einkauf von Waren und Zwischengütern betrifft es insbesondere die Automobilbranche (10%) und die Metallurgie (7%) sowie den Maschinenbau (5%).

Auch in den Dienstleistungssektoren ist der Verkauf stärker betroffen als der Einkauf. Vor allem die Logistikbranche hat mit einem Anteil von 42% der Unternehmen starke Einschränkungen im Verkauf von Dienstleistungen durch die Sanktionen hinzunehmen, gefolgt von der Energiebranche (29%), IT-Dienstleistungen (17%) sowie Finanz- und Versicherungsdienstleistungen (11%). Auch im Einkauf steht die Logistikbranche bei den Dienstleistungen an erster Stelle, gefolgt von der Energiebranche und IT-Dienstleistungen.

GRÜNDE DER HANDELSERSCHWERNISSE

Um die Kanäle der Handelserschwerisse für Unternehmen aufgrund der Sanktionen zu verstehen, wurden die Unternehmen in der Befragung nach den konkreten Problemen, die zu den Einschränkungen oder Behinderungen beim Kauf und Verkauf von Waren und Dienstleistungen nach Russland führen, befragt. Abbildung 6 zeigt die Ergebnisse.

Die stärksten Einschränkungen durch die Sanktionen entstehen für 37% der Unternehmen aus dem erhöhten bürokratischen Aufwand, gefolgt von zusätzlichen Exportkontrollen (31%). Von konkreten Exportverboten sehen sich 23% der Unternehmen beeinträchtigt. Die Einschränkung der Finanzierungsmöglichkeiten des Exportgeschäfts mit Russland ist für 17% der Unternehmen maßgeblich. Bei den Importen liegt die Betroffenheit im einstelligen Prozentbereich.

Insgesamt ist der Warenexport stärker von den Sanktionen betroffen als der Export von Dienstleistungen, wohingegen die Importseite ein umgekehrtes Bild liefert. Grundsätzlich sind Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe und im Handel beim Export von Waren nach Russland am stärksten betroffen; mehr als ein Drittel der Unternehmen nennen die bürokratischen Hürden als Handelserschwerisse, gefolgt von zusätzlichen Exportkontrollen. Etwa ein Fünftel der betroffenen Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe und im Handel geben ein konkretes Exportverbot als Grund für die Beeinträchtigung durch die Sanktionen an. Bei den Dienstleistungen liegen ein konkretes Exportverbot und zusätzliche Exportkontrollen mit 12% gleich auf.

Importseitig überwiegt die Betroffenheit der Dienstleistungsunternehmen, wobei die Anteile der einzelnen Kanäle hier sehr nahe beieinanderliegen. 5% der betroffenen Unternehmen geben hier ebenfalls den bürokratischen Aufwand als Problem an, 4% der Unternehmen beklagen konkrete Importverbote einer Dienstleistung, und Finanzierungsschwierigkeiten führen bei 3% der Unternehmen zu weniger Importen aus Russland.

Abb. 6

Gründe der Einschränkungen oder Behinderungen beim Verkauf/Einkauf von Waren oder Dienstleistungen nach Russland



Die Abbildung zeigt die Antworten der Unternehmensbefragung zu den Gründen der Einschränkungen oder Behinderungen beim Verkauf von Waren oder Dienstleistungen nach Russland. Mehrfachnennungen möglich.
 Quelle: ifo Institut und IHK Düsseldorf. © ifo Institut

Insgesamt lässt sich festhalten, dass der mit den Sanktionen entstandene erhöhte bürokratische Aufwand für alle Unternehmen die größte Hürde darstellt, gefolgt von konkreten Export- oder Importverboten. Zudem wurden vor allem die starken Währungsschwankungen, speziell die Rubelabwertung und die damit verbundenen hohen Kosten (in Euro) deutscher Produkte für russische Kunden von einigen Unternehmen als Problem für beeinträchtigte Geschäftsbeziehungen mit Russland verantwortlich gemacht. Mehrere Unternehmen nannten auch die allgemeine negative Grundstimmung gegenüber Russland, damit verbundene mögliche Reputationsrisiken für ihr Unternehmen und die Unsicherheit durch die politische Situation als wichtige Faktoren. Auch konkrete Marktzugangshemmnisse im nicht-tarifären Bereich, wie zum Beispiel erhöhte Standard und lokale Content-Regeln innerhalb Russlands, über die es zur Importsubstitution kommt und die zusätzlich den Einkauf von Gütern und Dienstleistungen aus Drittländern (v.a. China) befeuern, erschweren für viele Unternehmen in unserer Umfrage das Geschäft mit Russland.

POTENZIALE DES RUSSLANDGESCHÄFTS

Um die Potenziale des verpassten Russlandgeschäfts auszuloten, wurden die Unternehmen dazu befragt, inwieweit sie einschätzen, von einer möglichen Aufhebung der Sanktionen gegen Russland oder der russischen Gegensanktionen zukünftig profitieren zu können. Etwa die Hälfte aller Unternehmen schätzen, dass sie von einer Aufhebung der EU-Sanktionen profitieren könnten. Interessanterweise schätzt ebenfalls etwa ein Drittel der Unternehmen, dass sie von einer Aufhebung der russischen Gegensanktionen profitieren würden.

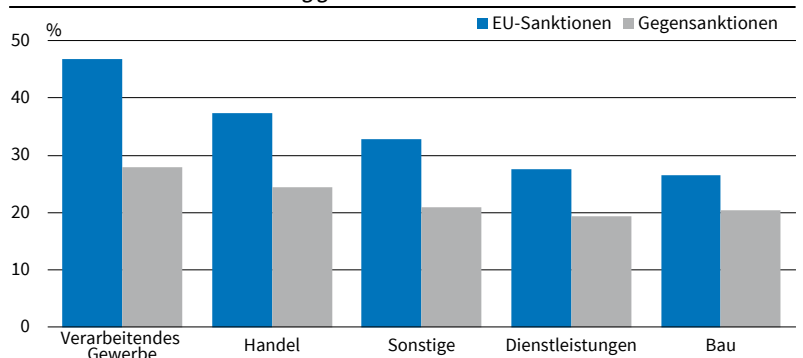
Abbildung 7 zeigt, dass Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe am stärksten von einer Aufhebung der Sanktionen profitieren zu können. Knapp die Hälfte der befragten Unternehmen im Verarbeitenden Gewerbe würde von einer Aufhebung der EU-Sanktionen profitieren. Darauf folgt der Handel mit 37%, sonstige Branchen mit 33%, Dienstleistungen mit 28% und das Baugewerbe mit 27% der Firmen. Von einer Aufhebung der russischen Gegensanktionen würden 28% der Firmen im Verarbeitenden Gewerbe profitieren. Im Handel belaufen sich die Zahlen auf etwa ein Viertel der Unternehmen. Dienstleistungsunternehmen geben an, zu 19% von einer Aufhebung der russischen Gegensanktionen zu profitieren.

HANDELSPOLITISCHE THEMEN

Eine Teilgruppe der Befragten wurde nach ihrer Einschätzung zu russlandbezogenen handelspolitischen Themen befragt. Konkret sollten diese angeben, für wie wichtig sie den Abschluss eines Freihandelsabkommens mit Russland und der Eurasischen Wirtschaftsunion halten und inwieweit ein Baustopp der

Abb. 7

Anteil durch Sanktionsaufhebung gewinnender Unternehmen



Ergebnis der Frage: »Würde Ihr Unternehmen von einer Aufhebung der Sanktionen gegen Russland oder der russischen Gegensanktionen profitieren?«. Die Unternehmen können durch mehr als ein Sanktionsregime betroffen sein.

Quelle: ifo Institut und IHK Düsseldorf.

© ifo Institut

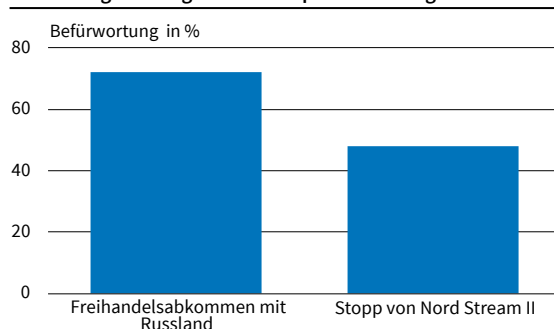
Nord Stream II Pipeline befürwortet wird. Zu beachten ist, dass die Fallzahlen mit insgesamt 160 Antworten aus 196 Befragten für diese beiden Fragen recht gering sind.

Abbildung 8 zeigt, dass fast drei von vier Managern (72%) einen möglichen zukünftigen Abschluss eines Freihandelsabkommens mit Russland und der eurasischen Wirtschaftsgemeinschaft als positiv bewerten. Eine knappe Minderheit von 48% spricht sich für einen Baustopp der Nord Stream II Pipeline aus. Hier wird deutlich, dass die Absatzpotenziale eines Freihandelsabkommens für die Unternehmen höher zu bewerten sind als kurzfristige politische Signale.

Über die Sektoren hinweg sind die Anteile der Unternehmen relativ nah am gesamten Durchschnitt. Innerhalb des Verarbeitenden Gewerbes findet die Aufhebung der Sanktionen die größte Unterstützung in der Chemie- (83%) und der Elektrobranche (75%). Auch in Bezug auf ein mögliches Freihandelsabkommen sind Firmen im Chemie- und Elektrobereich (100% und 88%) deutlich positiver eingestellt als der Gesamtdurchschnitt. Beim Nord-Stream-II-Projekt gehen die Meinungen stark auseinander: Während sich drei von vier Managern in der Elektrobranche für den Stopp des Projekts aussprechen, liegt der Anteil in der Chemiebranche bei nur einem Drittel. Angesichts der Abhängigkeit der Chemiebranche von Öleinfuhren verwundert dies nicht.

Abb. 8

Einstellung in Bezug auf handelspolitische Fragen



Quelle: ifo Institut und IHK Düsseldorf.

© ifo Institut

Manager in den Dienstleistungssektoren sind mit Bezug auf ein Freihandelsabkommen sehr positiv gestimmt. Nur in der IT-Branche (38%) spiegelt sich möglicherweise die Sorge eines kompetitiven Nachteils gegenüber russischen IT-Dienstleistern wider. In Bezug auf einen Stopp des Nord-Stream-II-Pipeline-Projekts gehen die Meinungen ebenfalls auseinander: Manager der Logistik- (70%) und der IT-Branche (63%) sprechen sich mehrheitlich für einen Stopp des Projekts aus, wohingegen die Finanz- und Versicherungsbranche zur Fortsetzung des Projekts tendiert.

Insgesamt ist eine erhebliche Variation in den Einstellungen zu den politischen Fragestellungen über die Sektoren hinweg festzustellen. In fast allen untersuchten Gruppen spricht sich die Mehrheit der Befragten für den Abschluss eines Freihandelsabkommens mit Russland und der Eurasischen Wirtschaftsunion aus. In Bezug auf die Sanktionen und die Nord Stream II Pipeline sind die Manager jedoch gespalten. In der Logistik- und der IT-Branche sprechen sich die Mehrheit der Befragten für einen Stopp des Projekts aus, wohingegen die Finanz- und Versicherungsbranche zur Fortsetzung des Projekts tendiert.

SCHLUSSFOLGERUNGEN

Seit dem Jahr 2014 verhängten die Mitgliedstaaten der Europäischen Union verschiedene Wirtschaftssanktionen gegen Russland sowie Sanktionen gegen einzelne russische Staatsbürger. Im Gegenzug erließ Russland seinerseits Sanktionen gegen die Mitgliedstaaten der EU. Für deutsche Unternehmen kann dies eine doppelte Belastung bedeuten, da sie sowohl von Ausfuhrbeschränkungen der EU wie auch von Einfuhrbeschränkungen durch Russland getroffen werden können. Mittels internationaler Handelsdaten finden wir allerdings, dass Russland einseitig von der EU als Zulieferer und als Abnehmer abhängig ist, während Russland für die EU eine untergeordnete Rolle als Handelspartner spielt. Russland importiert aus der EU hauptsächlich komplexe Finalgüter, aber exportiert fast ausschließlich Rohmaterialien (Rohstoffe wie Erdöl und -gas, Bergbau und Metalle).

Anhand der Ergebnisse einer im Jahr 2020 durchgeführten Befragung deutscher Unternehmen zeigen wir den ökonomischen Effekt der Aufhebung der Sanktionen. Dabei finden wir, dass Unternehmen in wirtschaftsstärkeren Regionen und Regionen mit historischer Bindung an Russland, wie etwa Sachsen, angegeben, besonders durch die Sanktionen betroffen zu sein. Zudem ist der Verkauf deutscher Unternehmen nach Russland häufiger von Sanktionen beeinträchtigt als ihre Investitionstätigkeit in Russland. Die Investitionen sind jedoch wiederum häufiger getroffen als der Einkauf von Waren aus Russland. Im Verarbeitenden Gewerbe sind Unternehmen in den Sektoren Maschinenbau, Kfz, Chemie und Elektro und im Dienstleistungssektor Logistik am häufigsten beeinträchtigt. Das größte Hindernis für Unternehmen, sowohl für den Import als auch den Export, stellt der erhöhte bürokratische Aufwand dar. Weitere Belastungen entstehen durch zusätzliche Kontrollen, Handelsverbote und unzureichende Finanzierungsmöglichkeiten. Auch Währungsschwankungen, russlandseitigen Imports substitutionen, erhöhte Standards, politische und wirtschaftliche Unsicherheit, Vertrauens- und Reputationsverlust, lokale Content-Regeln und erhöhter Wettbewerb aus Drittländern bereiten den deutschen Unternehmen nach eigener Aussage im Zusammenhang mit ihrem Russlandgeschäft deutliche Probleme. Insgesamt belasten die EU-Sanktionen den Handel deutscher Unternehmen am stärksten, so dass es nicht verwundert, dass die Mehrheit der deutschen Firmen angibt, von einer Aufhebung des EU-Sanktionsregimes direkt profitieren zu können.

Aus ökonomischer Sicht wäre eine Aufhebung der Sanktionen angesichts der damit verbundenen Kosten sicherlich wünschenswert. Politisch gesehen wäre es allerdings vermutlich das falsche Signal, da damit indirekt die Politik und das Vorgehen Moskaus innenpolitisch als auch auf dem internationalen Parkett seitens der Europäischen Union gebilligt würde.