

INTERNATIONALAKTUELL



Ziemlich beste Feinde?

Zum aktuellen Stand der amerikanisch-russischen Wirtschaftsbeziehungen und den Konsequenzen für die EU



Herausgegeben vom DIHK | Deutscher Industrie- und Handelskammertag e. V.

Breite Straße 29 | 10178 Berlin-Mitte | Telefon 030-20308-2335 | Fax 030-20308-2444

Verantwortlich: Julia Arnold | E-Mail: arnold.julia@dihk.de

■ Spitzentreffen mit Folgen

Während der Fußballweltmeisterschaft vom 14. Juni bis 15. Juli 2018 bewies Russland gute Gastgeberqualitäten und ging nach dem Viertelfinale gegen Kroatien als fairer Verlierer vom Platz. Dass auf dem Rasen am Ende andere Mannschaften dominiert haben, bedeutet jedoch nicht, dass Russland auf dem politischen Parkett die Zügel aus der Hand gibt. Dies zeigte sich deutlich beim Gipfeltreffen des russischen Präsidenten Vladimir Putin mit seinem amerikanischen Amtskollegen Donald Trump am 16. Juli 2018 in Helsinki. Beobachter waren sich darin einig, dass der russische Präsident deutlich souveräner wirkte und Donald Trump – insbesondere beim Thema Einmischung in den US-amerikanischen Wahlkampf – vorführte. Die Kritik, die Donald Trump dafür in den USA einstecken musste, wird sicher nicht folgenlos für seine zukünftige Haltung gegenüber Russland – gerade im Hinblick auf die bilateralen Wirtschaftsbeziehungen – bleiben. Sollten sich die Beziehungen beider Länder weiter verschlechtern, trübt das auch die Aussichten für europäische Unternehmen ein.

■ Wenig Interdependenzen in den amerikanisch-russischen Wirtschaftsbeziehungen

Das politische Verhältnis zwischen den USA und Russland musste in jüngster Zeit – mehr als 20 Jahre nach Ende des Kalten Krieges – einige Eiszeiten überstehen. An den Wirtschaftsbeziehungen ist dies nicht spurlos vorbeigegangen. In den vergangenen Jahren haben sich die Im- und Exporte beider Länder untereinander halbiert. Aktuell entfallen gerade einmal sechs Prozent des russischen Außenhandelsvolumens auf die USA. Die EU dagegen steht noch immer für knapp 50 Prozent des russischen Außenhandelsvolumens – trotz des seit 2014 geltenden gegenseitigen Sanktionsregimes.

Bedingt wird dieser Unterschied vor allem dadurch, dass die EU weiterhin in großem Umfang Energielieferungen aus Russland bezieht, während der amerikanische und der russische Energiemarkt nicht auf gleiche Weise durch Interdependenzen miteinander verzahnt sind. Im Gegenteil, sie stehen in Konkurrenz zueinander. Und genau aus dieser Tatsache ergeben sich für die EU gerade in Zeiten angespannter amerikanisch-russischer Beziehungen eine Reihe von Herausforderungen.

■ Für die EU steht bei einer Verschlechterung der Wirtschaftsbeziehungen zu Russland viel auf dem Spiel

Durch die vergleichsweise geringe Verzahnung der amerikanischen und russischen Wirtschaft fallen die Konsequenzen einer Verhärtung der wirtschaftspolitischen Fronten zwischen Russland und seinen westlichen Partnern für die USA wesentlich schwächer aus als für die EU. Der direkte Vergleich zeigt dies: Betrug das Handelsvolumen zwischen Russland und der EU vor Einführung des gegenseitigen Sanktionsregimes noch 336 Milliarden Euro, verringerte sich dieser Wert bis 2016 auf 191 Milliarden Euro. Dies entspricht einem Rückgang um mehr als 40 Prozent. Damit wurde Russland, das zuvor über zehn Jahre lang drittgrößter Handelspartner der EU war, von der Schweiz auf Platz 4 verdrängt. Zwar halbierte sich das amerikanisch-russische Handelsvolumen im Zeitraum von 2012 bis 2016 ebenfalls, die Größenordnung ist mit einem Warenaustausch im Wert von 40 Milliarden Dollar (2012) bzw. 20,3 Milliarden Dollar (2016) aber weitaus geringer. Verschlechtern sich also die Wirtschaftsbeziehungen Russlands zu seinen westlichen Partnern, steht für die Europäer deutlich mehr auf dem Spiel. Es ist aufgrund der hohen Bedeutung des russischen Marktes schwieriger für sie, sanktionsbedingte Ausfälle zu kompensieren. Dies

zeigt sich auch mit Blick auf die deutschen Exporte: Zwischen 2013 und 2016 schrumpften sie von 35 Milliarden auf 21 Milliarden Euro. Erst in jüngster Zeit konnten hier wieder signifikante Zuwächse – nicht zuletzt bedingt durch den wieder gestiegenen Ölpreis – verzeichnet werden. (Weitere Informationen zu den Sanktionsfolgen für deutsche Unternehmen finden Sie [hier](#)).

Zudem haben die Amerikaner darauf hingewirkt, dass Branchen, in denen die USA eng mit Russland kooperieren, von den Sanktionen ausgenommen werden. Ein Beispiel hierfür ist die Raumfahrt. Beide Länder verhandeln nach wie vor über Kooperationsmöglichkeiten im Bereich kommerzieller Raumflüge. Die Absatzmöglichkeiten europäischer Produkte nach Russland – z.B. Hochtechnologie für den Energiesektor oder landwirtschaftliche Erzeugnisse – haben sich dagegen deutlich verringert. Für das Ziel, politischen Druck auf Russland durch die Verhängung von Wirtschaftssanktionen auszuüben, zahlt die EU also den deutlich höheren Preis.

■ Streiten sich Zwei, leidet der Dritte

Verschärft wird die stärkere Betroffenheit der EU durch den am 2. August 2017 in Kraft getretenen „Countering America’s Adversaries Through Sanctions Act“ (CAATSA). Hierbei handelt es sich um eine Verschärfung der US-Sanktionen gegen Russland, die u.a. mit der Einmischung Russlands in den US-Wahlkampf sowie Russlands Vorgehen in Syrien und der Ukraine begründet wurden. Zu den von CAATSA betroffenen Branchen zählen insbesondere der russische Energiesektor, der Bergbau, der Rüstungssektor sowie der Eisenbahnsektor. Problematisch aus Sicht der europäischen Wirtschaft ist vor allem die mögliche extraterritoriale Wirkung der US-Sanktionen. Sie führt dazu, dass auch europäische Unternehmen unter die Strafmaßnahmen der USA fallen, wenn sie mit auf der US-Sanktionsliste befindlichen russischen Personen oder Unternehmen kooperieren. Allein die Androhung solcher Maßnahmen hat bei vielen exportorientierten Unternehmen in Europa große Unsicherheit ausgelöst. Da auch international agierende Banken befürchten, unter

die US-Strafmaßnahmen zu fallen, sind sie zunehmend zurückhaltend bei der Finanzierung von Projekten ausländischer Unternehmen in Russland. Ein gutes Umfeld für den Abschluss von Neugeschäften ist dies freilich nicht. Auch die Frage, wie mit Altverträgen verfahren wird, ist nach wie vor ungeklärt. Dies sorgt für zusätzliche Verunsicherung bei vielen europäischen Unternehmen, deren teilweise über Jahrzehnte gewachsene Geschäftsbeziehungen zu Russland nun in Frage stehen. Hinzu kommt, dass CAATSA vergleichsweise explizit auf die Verhinderung (neuer) europäisch-russischer Pipelineprojekte – vor allem Nord Stream 2 – abzielt. Am 18. Juli 2018 wurde in den US-Senat mit dem sogenannten „ESCAPE Act“ ein Gesetzentwurf eingebracht, der Sanktionen gegen russische Pipelineprojekte wie z.B. Nord Stream 2 zwingend vorsieht. Somit ist auch die europäische Energieversorgungssicherheit durch die amerikanisch-russischen Spannungen potenziell gefährdet. Oder anders ausgedrückt: Wenn Zwei sich streiten, leidet der Dritte.

■ Ausblick: Wo bleibt Europa?

Die aktuelle Situation veranschaulicht, wie wichtig eine nach außen geschlossene und selbstbewusst agierende EU ist, um deren internationale Geschäfte zu sichern. Die European Economic Diplomacy kann hier ihren Beitrag leisten, indem sie konsequent auf den Abbau und die Verhinderung von Handelshemmnissen ausgerichtet wird. Dringlich ist derzeit die Reaktion der EU auf extraterritorial wirkende Sanktionsregime, etwa der USA. Hier muss Europa insbesondere im Finanzierungsbereich neue Wege gehen, um für Unternehmen die Grundlage für internationales Wirtschaften zu erhalten.

Ansprechpartnerin:

Maxi Hülsen

Tel.: 030 20308-2312

E-Mail: huelсен.maxi@dihk.de

Deutscher Industrie- und Handelskammertag
(DIHK) e.V.

Breite Str. 29, 10178 Berlin

Der DIHK informiert mit "DIHK International Aktuell" zeitnah über internationale Entwicklungen, die für die deutsche Wirtschaft von Bedeutung sind. Dieses Format enthält die Einschätzung des DIHK und erläutert in knapper Form den aktuellen Stand und die Hintergründe.

Der Text ist direkt gegenüber Presseanfragen zitierfähig.