

## Exportfinanzierung der Ukraine: Es besteht Reformbedarf

Staatliche Exportförderung gilt als ein besonders wichtiges Instrument, um der nationalen Exportwirtschaft Wettbewerbsfähigkeit auf globalen Märkten und Einbeziehung in internationale Lieferketten zu sichern. Solche Maßnahmen lassen sich grob in drei große Segmente zusammenfassen: Exportinformationen, Exportfinanzierung und Kreditversicherung. Idealerweise sind sie Bestandteil einer nationalen Exportstrategie. Im Einzelnen reichen die Maßnahmen von der Unterstützung von Messteilnahmen, über Informationen über Länderrisiken, Marktstrukturen und Marktzugangsbedingungen, bis zur Finanzierung von Exportproduktion und kurz-, mittel- oder langfristiger Exportfinanzierung, abgesichert durch staatliche oder private Kreditversicherung.

Das German Economic Team hat bereits seit mehreren Jahren die Ukraine bei Fragen der Exportförderung beraten, wobei ein besonderes Schwergewicht auf der Schaffung einer staatlichen Exportkreditagentur lag. Um die tatsächlichen Probleme exportierender Unternehmen besser analysieren zu können, wurde eine Unternehmensbefragung in Zusammenarbeit mit der Deutsch-Ukrainischen Industrie- und Handelskammer und der Ukrainischen Industrie- und Handelskammer durchgeführt. Die Ergebnisse zeigen erhebliche Engpässe im Bereich der Exportfinanzierung, die zusammenkommen mit geringer Kenntnis vieler Unternehmen über Exportchancen und Formen der möglichen Unterstützung. Die noch junge und aufgrund rechtlicher Beschränkungen nicht vollständig operative Exportkreditagentur erweist sich dabei als besondere Schwachstelle.

### Unternehmensbefragung

Das German Economic Team hat einen Fragebogen erstellt, der über die Ukrainische Industrie- und Handelskammer sowie die Deutsch-Ukrainische Industrie- und Handelskammer an deren Mitgliedsfirmen versandt wurde. Die Unternehmen wurden nach ihrer Umsatzgröße, Branchenzugehörigkeit, Exportquoten, Zielmärkten und ihrer Konzernzugehörigkeit im ersten Abschnitt befragt. In einem zweiten Teil ging es um die Erfahrungen mit Instrumenten der Exportfinanzierung, den festgestellten Hindernissen, Verfügbarkeit von Banksicherheiten für Exportgeschäfte und die Kenntnisse über die Absicherung durch Exportkreditversicherung. Die Antworten sind eindeutig, um klare Schlussfolgerungen zum gegenwärtigen Stand der Exportunterstützung in der Ukraine zuzulassen, obwohl der Rücklauf zum Fragebogen nicht zahlreich genug war, um wirklich als repräsentativ eingestuft werden zu können. Zum einen entsprach der Branchenquerschnitt der Antworten nicht exakt der Struktur der ukrainischen

Gesamtwirtschaft und zum anderen gab es ein Übergewicht an Unternehmen, die in engeren Liefer- oder Abnahmebeziehungen mit Deutschland stehen.

### Branchenzugehörigkeit antwortender Unternehmen

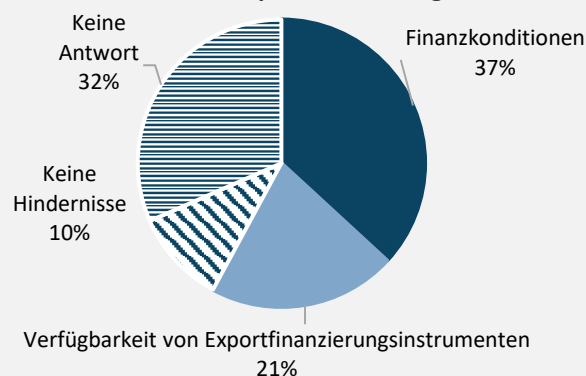
	Gesamtwirtschaft	Umfrage
Dienstleistungen	54%	11%
Landwirtschafts- und Nahrungsmittelsektor	12%	5%
Baugewerbe	4%	16%
Automobilsektor und elektrische Maschinen	2%	32%
Chemiesektor und Pharmazeutische Produkte	1%	16%
Sonstige	27%	21%

Quelle: Eigener Fragebogen und Ukrstat, 2019

### Geringe Erfahrungen mit Exportfinanzierung

Einige der befragten Unternehmen berichten, kein Exportgeschäft zu betreiben, andere beantworten die Frage nach Hindernissen nicht (32%). Mehr als die Hälfte aller Antwortenden (58%) berichten über Hindernisse im Exportgeschäft und nur ein kleiner Anteil sieht solche Hindernisse nicht (10%). Bei den genannten Hindernissen fällt ein hoher Anteil von Unternehmen auf, die keine Antwort geben oder die eigenen Exporterfahrungen als zu gering bezeichnen (52%). Bei den übrigen Antworten dominieren die Defizite im Bereich der Exportfinanzierung (22%) und das Zahlungsrisiko potentieller ausländischer Kunden (13%). Auch Probleme mit Steuern und Zöllen werden genannt (13%). Exportfinanzierung durch Banken spielt somit eine erkennbar geringe Rolle.

### Gründe für fehlende Exportfinanzierung der Banken



Quelle: Eigener Fragebogen; „Keine Antwort“ kann sich auf Unternehmen beziehen, die keine Exporttätigkeit ausüben

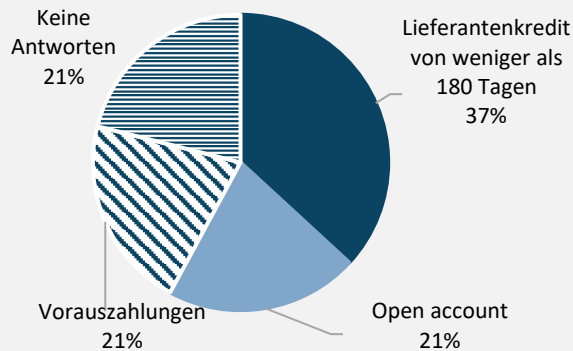
Als einziges klassisches Produkt der Exportfinanzierung wird von den Befragten „working capital“ in Form von

Kreditlinien für die Exportproduktion genannt. Andere Produkte der Exportfinanzierung wie Exportfactoring, Forfaitierung, Bestellerkredite und Akkreditivbestätigungen wurden nicht erwähnt, können aber in Einzelfällen durchaus vorkommen. Als wesentlicher Grund für die Nichtinanspruchnahme von Bankprodukten der Exportfinanzierung werden teilweise ein fehlendes Angebot solcher Produkte und überwiegend deren hohe Kosten genannt.

### Eigener Cash-flow als Grundlage

Die begrenzte Verfügbarkeit von Exportfinanzierung durch Banken oder deren hohe Kosten schränken die Möglichkeiten der Unternehmen entsprechend ein. 58% der Befragten liefern auf open account Basis, also schlicht gegen Rechnung oder sie vereinbaren Kreditziele von bis zu 180 Tagen.

### Zahlungsbedingungen in der Exportfinanzierung



Quelle: Eigener Fragebogen; „Keine Antwort“ kann sich auf Unternehmen beziehen, die keine Exporttätigkeit ausüben

Keines der Unternehmen nannte längere Kreditlaufzeiten. Dies bedeutet, dass auch Exportgüter, die eigentlich längere Rückzahlungsbedingungen vertragen würden, zu kurzfristigen Kreditbedingungen geliefert werden. Der eigene Cash-flow des exportierenden Unternehmens ist damit praktisch die einzige Möglichkeit der Exportfinanzierung. Nur die wenigsten Unternehmen haben eine Marktposition, die es ihnen erlaubt, Vorkasse als Zahlungsbedingung durchzusetzen.

### Absicherung von Exportrisiken

Für die antwortenden Exporteure ist es kaum möglich, für ihre Lieferungen Sicherheiten in Form von Akkreditiven oder Garantien zu erhalten. Ein Drittel der Befragten berichtet, ohne Sicherheiten zu liefern, 20% vereinbaren einen Eigentumsvorbehalt, 5% erhalten ein Akkreditiv und weitere 5% nennen „andere Sicherheiten“. Umgekehrt müssen sogar häufig von Seiten des Exporteurs Sicherheiten in Form von Vertragserfüllungsgarantien anscheinend sogar bei kurzfristigen Exportgeschäften gestellt werden (26%), die aber als „zu teuer“

bezeichnet werden oder mit einem Bardepot zu unterlegen sind.

### Exportkreditversicherung weitgehend unbekannt

Exportkreditversicherung ist nur einem Viertel der Antwortenden überhaupt vertraut. Dabei geben 21% an, über die private Kreditversicherung informiert zu sein, während 5% „andere“ als private Versicherer benennen. Damit könnte die noch sehr junge ukrainische staatliche Exportkreditagentur EKA gemeint sein. Diese ist jedoch vom German Economic Team in früheren Studien als unterkapitalisiert und operativ nur sehr begrenzt nutzbar eingestuft worden. Das Parlament der Ukraine berät aktuell über einen Gesetzentwurf (Gesetzentwurf Nr. 3793), der die festgestellten Defizite beheben und der EKA einen deutlich größeren Spielraum einräumen soll.

### Schlussfolgerung und Ausblick

Ukrainische Unternehmen sind bei der Exportfinanzierung weitgehend auf sich allein gestellt. Die staatliche Exportkreditagentur ist im Markt noch nicht etabliert und aufgrund ihrer Unterkapitalisierung kaum in der Lage, nennenswerte Unterstützung zu leisten. Dadurch wird auch das Angebot der Banken im Bereich der Exportfinanzierung stark eingeschränkt, da sie sich risikomäßig nicht in Richtung der Exportkreditagentur entlasten können. Für eine Verstärkung der Wettbewerbsfähigkeit ukrainischer Exporteure bedarf es einer leistungsfähigen Exportkreditagentur, einer Bankenlandschaft, die die Exportfinanzierung als wichtiges Geschäftsfeld anerkennt und einer engen Verzahnung aller Beteiligten am Export. Dafür besteht noch erheblicher Handlungsbedarf.

#### Autor

Dr. Hans Janus [office@hansjanus.eu](mailto:office@hansjanus.eu)

Dieser Newsletter basiert auf dem [Policy Paper 01/2021](#)

#### Herausgeber

Dr. Ricardo Giucci, Robert Kirchner

[Subscribe / unsubscribe newsletter](#)

#### German Economic Team

[www.german-economic-team.com](http://www.german-economic-team.com)

Finanziert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi), berät das German Economic Team (GET) die Regierungen von Moldau, Georgien, Ukraine, Belarus und Usbekistan zu wirtschaftspolitischen Fragen. Darüber hinaus werden spezifische Themen in weiteren Ländern wie Armenien untersucht. Mit der Umsetzung der Beratung wurde Berlin Economics betraut.