

## Exportpotenzial der georgischen Landwirtschaft nutzen

Georgien verfügt über ein ausgezeichnetes Potenzial für die Produktion und den Export landwirtschaftlicher Güter. Während die begrenzten, stark fragmentierten Agrarflächen Georgiens Wettbewerbsfähigkeit für Massenprodukte beschränken, sollte das Land aufgrund seiner vielfältigen klimatischen Bedingungen bei hochwertigen Nischenprodukten wettbewerbsfähig sein. Um dieses Potenzial zu nutzen, ist es notwendig, dass bestehende Schwierigkeiten überwunden werden. So wird die verfügbare Menge an Exportgütern durch die geringe Agrarproduktivität beschränkt und mangelnde Organisation in Exportlieferketten führt dazu, dass die Qualität sowohl von Produkten als auch deren Dokumentation oftmals mangelhaft ist.

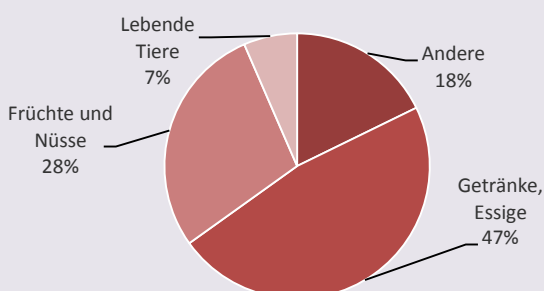
Um den Export landwirtschaftlicher Produkte auszubauen, sollten die Produzenten sich schrittweise an Märkte mit höheren Anforderungen herantasten, anstatt gleich anspruchsvolle Märkte wie die EU anzustreben. Landwirtschaftliche Cluster oder „Productive Alliances“ in einzelnen Wertschöpfungsketten können helfen, die bestehenden Herausforderungen zu überwinden und sollten durch staatliche Unterstützungsprogramme gezielt gefördert werden.

### Aktuelle Konzentration landwirtschaftlicher Exporte

Obwohl der georgische Agrarsektor groß ist und 8% des BIP ausmacht, exportiert das Land weniger Agrarerzeugnisse und verarbeitete Lebensmittel, als es importiert. Bei einem entsprechenden Defizit von 2,6% des BIP in 2016 ist klar, dass der Agri-Food-Sektor sein Potenzial nur unzureichend ausschöpft.

Diese Schwäche beim Export ergibt sich aus der hohen Konzentration der Agri-Food-Exporte: Wein, hochprozentige alkoholische Getränke, Mineralwasser und Limonade machten zusammen 47% der Exporte zwischen 2014 und 2016 aus. Darauf folgen Früchte und Nüsse mit 28%. Bei Exporten in die EU haben Nüsse sogar einen Anteil von 65%.

### Zusammensetzung der Agri-Food-Exporte, 2014-2016



Quelle: UN Comtrade

Aufgrund dieser Konzentration sind die georgischen Exporte stark anfällig für Schocks. Gleichzeitig bieten die Wettbewerbsvorteile der georgischen Landwirtschaft, wie vielfältige klimatische Bedingungen und große Wasservorkommen, hohes Wachstums- und Diversifizierungspotenzial.

### Produkte mit Potenzial zur Exportsteigerung

Georgiens Agri-Food-Exporte können in drei Dimensionen gesteigert werden:

1. Erhöhung der Qualität und Quantität der derzeitigen Exportprodukte wie Nüsse oder Getränke
2. Verbesserung der Qualität von Produkten, die bisher nur auf Märkte mit geringen Qualitätsstandards exportiert werden, sodass ihre Qualität auch den Export auf anspruchsvollere Märkte erlaubt (z. B. Früchte und verarbeitete Früchte, Honig, Tee)
3. Erzeugung neuer Produkte, insb. zertifizierte Bio-Produkte und hochwertige Nischenprodukte wie Beeren, Früchte oder Hybridfrüchte und –beeren wie der „Grapple“, eine Mischung aus Weintraube und Apfel

In allen drei Dimensionen sollten die Exporte gesteigert werden. Innerhalb dieser bieten hochwertige Nischenprodukte jedoch das vielversprechendste Potenzial. Da Georgiens Fläche relativ klein ist, die klimatischen Bedingungen sehr vielfältig und Landeigentümerstrukturen aktuell hoch fragmentiert sind, erscheinen diese besonders gut für die Produktionsbedingungen des Landes geeignet.

### Herausforderungen für die Exportsteigerung

Aktuell behindern vor allem zwei Faktoren die Steigerung der Exporte:

Erstens beschränkt der Mangel an Rohmaterialien bzw. unverarbeiteten landwirtschaftlichen Erzeugnissen die Menge an Gütern, die für den Export oder die Weiterverarbeitung zur Verfügung stehen. Ursachen dafür sind sowohl die Fragmentierung des Landbesitzes (75% der Grundstücke sind kleiner als 1 ha), als auch der Verfall alter Plantagen, der Mangel an hochwertigem Pflanz- und Saatgut, die Anfälligkeit für Pflanzenkrankheiten und die geringe Vielfalt der angebauten Arten, die nur eine kurze Anbausaison ermöglichen. Auch das oft mangelhafte Wissen der Bauern, ihr traditionelles Misstrauen gegenüber Innovationen, ein kurzer Planungshorizont und die Dominanz informeller Beziehungen (die Praxis der „ungeschriebenen Regeln“) behindern die Steigerung der Produktivität.

Zweitens sind Exportlieferketten oft nur schlecht organisiert, was an der schwach ausgeprägten oder nicht existenten langfristigen Zusammenarbeit der beteiligten Stakeholder einschließlich Produzenten, Zulieferer von Waren und Dienstleistungen, Konsolidierungs- und Weiterverarbeitungszentren, Exporteure sowie Finanz- und Versicherungsunternehmen liegt. Infolge dessen werden Exportlieferungen nur schlecht vorbereitet: Sortierung und Kalibrierung sind mangelhaft, es fehlt die Motivation zur Verbesserung der Produktqualität. Qualitätskontrolle sowie die umfassende rechtliche Dokumentation erfolgen nur unzureichend. So führen die meisten Exportgeschäfte nicht zum Aufbau langfristiger Kunden- und Vertragsbeziehungen mit festgelegten Preisen. Dies führt dazu, dass sich die georgischen Exporte von Agri-Food-Produkten bisher vor allem auf wenig anspruchsvolle Märkte wie Russland und die anderen GUS-Staaten beschränken.

#### Hindernisse überwinden

Georgische Produzenten sollten selbst handeln, um ihr Potenzial besser auszuschöpfen. Dazu müssten sie in moderne Produktionsstrukturen investieren und ihre Kenntnisse über Produktion, Qualitätskontrolle sowie die Ansprüche der Zielmärkte ausbauen. Zwei kompatible Ansätze sollten zur Unterstützung dieses Prozesses angewandt werden:

Erstens sollten sich die Produzenten schrittweise an anspruchsvollere Exportmärkte herantasten. Mit der aktuellen Qualität der Exportprodukte und ihrer Dokumentation ist es auf kurze Sicht unmöglich, Exporte in sehr anspruchsvolle Märkte wie die EU mengenmäßig stark auszuweiten. Vielmehr sollten sich Produzenten graduell von bargeldbasierten Märkten zu Einzelhandelsketten in den GUS-Staaten entwickeln, sich dann nach China, den Mittleren Osten und Nordafrika und erst danach auf die Märkte z.B. der EU und Japans wagen. Dabei können sie lernen, zunehmend anspruchsvollere Marktanforderungen zu erfüllen und langfristige Geschäftsbedingungen aufzubauen.

Außerdem würde die Organisation von Produzenten in Wertschöpfungsketten durch die Etablierung landwirtschaftlicher Cluster bzw. „Productive Alliances“ (PAs) helfen, deren Selbstorganisation zu stärken. So könnten alle in diesen Wertschöpfungsketten Beteiligten ihr Vorgehen besser koordinieren und Qualitätskontrolle und Produktdokumentation optimiert werden.

#### Bisherige Erfolge von Produktionsallianzen

Einige Produzenten und Exporteure waren bereits darin erfolgreich, die bisher beschriebenen Herausforderungen durch die Etablierung von PAs zu überwinden und langfristige Vertragsbeziehungen mit Stakeholdern aufzubauen. Dazu gehören:

- **Taplikatsi** (Bienenfarm). Zwischen dem Unternehmen und seinen 15 Zulieferern bestehen keine

formellen Verträge. Taplikatsi bietet ihnen jedoch Fortbildung sowie Betriebsmittel, sodass die Qualität des Honigs sichergestellt wird, der in Duty Free Shops verkauft und nach China exportiert wird.

- **Nergeta Co.** ist eine hochintensive Kiwiplantage. Die Früchte werden nach Deutschland und Japan exportiert. Die einheimischen Bauern arbeiten unter der Aufsicht von Spezialisten der Firma, werden weitergebildet und liefern schließlich ihre eigenen Kiwis an Nergeta.

#### Politikempfehlungen

Langfristig ist eine Landkonsolidierung, insb. der fragmentierten Agrarflächen, notwendig, um die georgische Landwirtschaft wettbewerbsfähig zu machen. Dazu sollte die Regierung die Vervollständigung des Landkatasters vorantreiben und Agrar- von Sozialpolitik trennen, damit in Subsistenzwirtschaft lebende Kleinbauern ihre Grundstücke verkaufen können.

In der kurzen Frist sollte die Regierung die Gründung landwirtschaftliche Cluster oder PAs z.B. im Kontext einer umfassenden Landwirtschafts- und Industrieclusterinitiative unterstützen. PAs und einige ausgewählte, führende Unternehmen mit großem Potenzial sollten als Adressaten und Multiplikatoren von Programmen der Regierung und weiterer Geber genutzt werden, die auf die Vermittlung von landwirtschaftlichem und kommerziellem Know-How ausgerichtet sind.

#### Autoren

Andrei Maximov, am@maximov.com

David Saha, saha@berlin-economics.com

Hinweis: Eine ausführliche Analyse der Thematik bietet das Policy Paper PP/01/2017 "Unlocking the export potential of Georgian agriculture".

Download unter: [www.get-georgien.de](http://www.get-georgien.de)

#### German Economic Team Georgien (GET Georgien)

GET Georgien führt seit 2014 einen wirtschaftspolitischen Dialog mit Entscheidungsträgern der georgischen Regierung. Es wird durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie finanziert.

#### Herausgeber

Dr. Ricardo Giucci, David Saha

#### Impressum

German Economic Team Georgien  
c/o Berlin Economics  
Schillerstraße 59  
D-10627 Berlin  
Tel: +49 30 / 20 61 34 64 0  
Fax: +49 30 / 20 61 34 64 9  
[info@get-georgien.de](mailto:info@get-georgien.de)  
[www.get-georgien.de](http://www.get-georgien.de)