

Exportpotenzial georgischer Agro-Food Produkte auf dem EU-Markt

Mit 29% machen Agro-Food Produkte einen bedeutenden Anteil an den georgischen Exporten aus. Trotz eines Freihandelsabkommens mit der EU, entwickeln sich die Exporte dieser Produkte in die EU jedoch unterdurchschnittlich. Etwa 2/3 aller Agro-Food Exporte gehen in die GUS-Region. Ein Blick auf die Wachstumsdynamik zeigt, dass die Ausfuhren in die GUS 2018 um 43% stiegen, während die Exporte in die EU lediglich um 14% zunahmen.

Vor diesem Hintergrund analysieren wir das Exportpotenzial georgischer Agro-Food Produkte und identifizieren die vielversprechendsten Exportdestinationen innerhalb der EU. Die Untersuchung basiert auf mehreren Indikatoren, die die georgische Exportleistung, die Nachfrage in potenziellen Zielmärkten sowie Handelskosten erfassen.

Die Analyse zeigt, dass frische Beeren – insbesondere Blaubeeren – ganz oben auf der Liste potenzieller Exporte stehen. Zudem haben Säfte, Marmeladen und Nüsse ein hohes Potenzial. Des Weiteren könnten sich bestimmte Gemüsesorten und Öle, die sich bei einigen Exporteuren zunächst vielleicht nicht auf dem Radar befunden haben, als potentielle Exportprodukte erweisen.

Zu den vielversprechendsten Exportdestinationen zählen Österreich, Polen und Deutschland. Es folgen Spanien, Italien, das Vereinigte Königreich und Finnland.

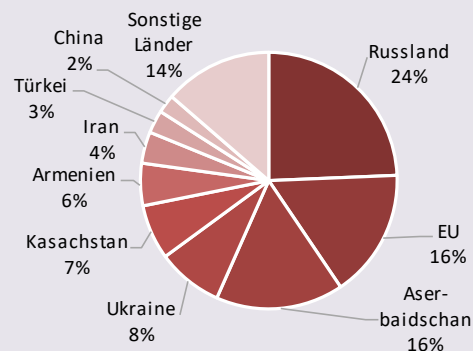
Unsere Untersuchung zeigt, dass Potenzial für höhere Exporte von Agro-Food Produkten in die EU vorhanden ist. Die Nutzung dieses Potenzials könnte dazu beitragen, die Gesamtexporte anzukurbeln, höhere Preise und Gewinne zu erwirtschaften und die Exportstruktur zu diversifizieren, um besser vor externen Schocks geschützt zu sein. Auf der Grundlage des DCFTA mit der EU verfügt Georgien über die institutionelle Basis, um von den gegebenen Möglichkeiten zu profitieren.

Exporte georgischer Agrar- und Lebensmittelprodukte

Mit 29% der Gesamtexporte haben georgische Agrar- und Lebensmittelprodukte (Agro-Food Produkte) einen erheblichen Anteil an der georgischen Exportstruktur. Im Jahr 2018 stiegen die georgischen Exporte von Agro-Food Produkten kräftig um 23% auf 960 Mio. USD. Zu diesem starken Wachstum trugen vor allem alkoholische Getränke und Mineralwasser bei. Gleichzeitig sanken die Exporte von Haselnüssen im zweiten Jahr in Folge aufgrund schlechter Ernten, verursacht durch die marmorierete Baumwanze.

Was die Exportdestinationen angeht, so ist die GUS-Region eindeutig der dominierende Partner für Georgien, wobei etwa 2/3 der georgischen Exporte von Agro-Food Produkten in diese Region gehen. Unter den GUS-Staaten stechen Russland und Aserbaidschan mit einem Exportanteil von 24% bzw. 16% besonders hervor. Auf die EU entfallen etwa 16% aller Exporte. Interessanterweise ist die GUS-Region auch der wichtigste Wachstumstreiber mit einer Zunahme von Agro-Food Exporten in diese Region um 43% im Jahr 2018. Im Gegensatz dazu stiegen die Agro-Food Exporte in die EU nur um 14%.

Georgische Agrar- und Lebensmittelexporte nach Ländern



Quelle: UN Comtrade, Jan-Okt 2018

Diese unausgewogene Handelsstruktur besteht trotz der Tatsache, dass Georgien vor kurzem viele Freihandelsabkommen unterzeichnet hat, einschließlich des ehrgeizigen "vertieften und umfassenden Freihandelsabkommens" (DCFTA) mit der EU. Die Nutzung dieses Abkommens – insbesondere des DCFTA – ist jedoch weiterhin sehr moderat. Vor diesem Hintergrund untersuchen wir das Exportpotenzial georgischer Agro-Food Produkte und identifizieren die vielversprechendsten Exportziele innerhalb der EU.

Die Methode

Die Bewertung des Exportpotenzials basiert auf der modifizierten Methode des „International Trade Center“ (ITC) und umfasst drei Dimensionen:

- i. Angebotsseitige Dimension: Exportperformance georgischer Agro-Food Produkte
- ii. Nachfrageseitige Dimension: Importperformance potenzieller Partner
- iii. Dimension der Handelskosten: Kosten, die mit georgischen Exporten an einen bestimmten Partner im Vergleich zu anderen Exportländern verbunden sind

Im ersten Schritt identifizieren wir die Top-20-Produkte mit dem höchsten Exportpotenzial. Im zwei-

ten Schritt werden die Top-10-Importländer der EU für jedes der Top-20-Produkte ermittelt. Bei der Analyse werden bestimmte Scoring-Werte anhand der drei Dimensionen vergeben, wodurch anschließend zusammengesetzte Indikatoren geschätzt werden.

Insgesamt werden 181 georgische Agro-Food Produkte in die Analyse einbezogen. Diese Auswahl schließt Exporte mit einem Durchschnittswert von unter 5.000 USD, Getränke, Tabakerzeugnisse sowie Produkte, die der veterinärmedizinischen Kontrolle unterliegen, aus.

Produkte mit höchstem Exportpotenzial in der EU

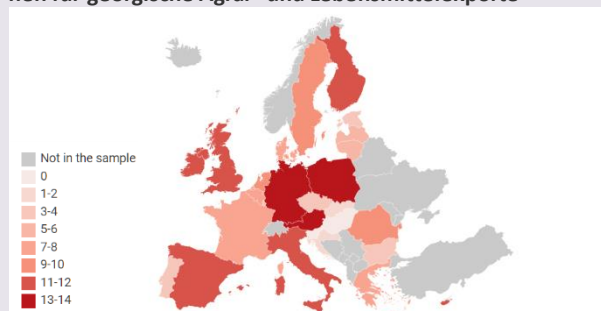
Die Analyse zeigt, dass frische Beeren – insbesondere Blaubeeren – die Produktgruppe mit dem höchsten Potenzial auf dem EU-Markt ist. Dieses Ergebnis ist nicht überraschend, da europäische Verbraucher eine hohe Nachfrage nach Beeren haben und daher auch bereit sind, hohe Preise zu zahlen. Darüber hinaus besteht in der EU ein sechswöchiger Versorgungsengpass, der nicht durch die traditionellen Versorger der EU gedeckt werden kann – eine klare Chance für Georgien.

Andere Produkte mit hohem Potenzial sind Säfte und (verarbeitete) Früchte, für die Georgien bereits Erfahrung im Export in die EU hat. Darüber hinaus sind alle Arten von Nüssen potentielle Exportkandidaten. Im Jahr 2017 exportierte Georgien Nüsse und anderes Saatgut im Wert von mehr als 6 Mio. USD, von denen etwa 80% in die EU gingen. Darüber hinaus könnten sich einige Gemüse und Öle als erfolgreich erweisen, auch wenn sie vielleicht zunächst nicht ganz oben auf der Liste von Exporteuren stehen.

Top-Exportziele innerhalb der EU

Wenn man die Top-20-Produkte zu einer Gruppe zusammenfasst und nach der Anzahl der Auftritte ordnet, erhält man eine Karte, die die vielversprechendsten Exportziele innerhalb der EU zeigt. Es ist zu erkennen, dass Polen, Österreich und Deutschland die Top-3-Exportziele innerhalb der EU darstellen. Dieser Gruppe folgen Länder wie Spanien, Italien, das Vereinigte Königreich und Finnland.

EU-Staaten geordnet nach potenziellen Exportdestinationen für georgische Agrar- und Lebensmittelexporte



Quelle: eigene Darstellung

Fazit

Die Analyse zeigt, dass Potential für eine Zunahme von Agro-Food Exporten, in Bezug auf bestimmter Produkte und Zielländer in der EU, besteht. Daher sollten Landwirte, Exportunternehmen und die Regierung versuchen, die ermittelten Chancen aktiv zu nutzen. Drei Hauptgründe stützen diese Ansicht. Erstens könnten die Gesamtexporte gesteigert werden, wodurch sich positive Auswirkungen auf den Agrarsektor, die ländliche Entwicklung und das BIP ergeben. Zweitens könnten höhere Preise und Gewinne erzielt werden, was einen stimulierenden Effekt auf Investitionen haben könnte. Drittens verringert die Diversifizierung der Agro-Food Exporte die Risiken, die mit der geografischen Konzentration der Exporte auf eine Region verbunden sind.

Das DCFTA mit der EU bietet eine solide institutionelle Basis für den Ausbau der georgischen Agro-Food Exporte. Um diese Möglichkeiten voll nutzen zu können, sollten jedoch die Herausforderungen bei der inländischen Produktion angegangen werden, einschließlich Land- und Arbeitsmarktbeschränkungen.

Autoren

Niklas Dornbusch, dornbusch@berlin-economics.com

Veronika Movchan, movchan@berlin-economics.com

Herausgeber

Dr. Ricardo Gucci

Hinweis: Eine ausführliche Analyse bietet unser Policy Briefing PB/02/2019 „[Export potential of Georgia’s agro-food sector on the EU market and other non-CIS countries](#)“.

[Newsletter bestellen](#)

German Economic Team Georgien

www.get-georgien.de

Das German Economic Team berät die georgische Regierung seit 2014 zu wirtschaftspolitischen Fragen. Das Projekt wird durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie finanziert und von Berlin Economics durchgeführt.



BE Berlin Economics GmbH | Schillerstraße 59 | 10627 Berlin
+49 30 / 20 61 34 64 - 0 | info@berlin-economics.com | [Impressum](#)