

Zentrale Hemmnisse für usbekische Exporte in die EU

Usbekistan hat im April 2021 von der EU den GSP+-Status erhalten, der die Zollschränken für usbekische Produkte auf dem EU-Markt deutlich senkt. Vor diesem Hintergrund untersuchen wir Exporthemmnisse für usbekische Produkte mit dem größten Exportpotential in die EU – Obst und Gemüse sowie Bekleidung.

Bei Obst und Gemüse identifizieren wir als wichtigste Hemmnisse die Kühlkette, die Verfügbarkeit von hochwertigen Verpackungen sowie die Zertifizierung der Lebensmittelsicherheit. Bei Bekleidung ist das schlechte Image über Arbeitsstandards ein wesentliches Exporthemmnis, das trotz der Erfüllung von ILO-Standards durch Usbekistan fortbesteht. Ein weiteres akutes Hemmnis ist die teure Prüfung der Einhaltung von Sozialstandards.

Um diese Hemmnisse zu überwinden, empfehlen wir, Investitionen in Vorkühlager zu fördern, die usbekischen Importzölle für Verpackungen zu senken und Ausbildung, Training und finanzielle Unterstützung für das Qualitätsmanagement in Unternehmen anzubieten. Im Falle von Bekleidungsexporten schlagen wir eine Informationskampagne in der EU über die Einhaltung der ILO-Standards und ein staatliches Förderprogramm für die Zertifizierung nach internationalen Sozialstandards vor.

GSP+ und usbekisches Exportpotenzial in die EU

Die EU hat Usbekistan im April 2021 den GSP+-Status zuerkannt, der die Einfuhrzölle für zwei Drittel der EU-Zolllinien aufhebt.

Vor diesem Hintergrund haben wir kürzlich das usbekische Exportpotenzial auf dem EU-Markt analysiert und die Top-20-Produkte mit dem größten Potenzial identifiziert. Diese Produkte können größtenteils den Kategorien Obst und Gemüse sowie Textilien und Bekleidung zugeordnet werden.

In einer Folgeanalyse führten wir strukturierte Interviews mit Produzenten und Exporteuren, Transport- und Logistikunternehmen sowie Branchenspezialisten durch, um herauszufinden, was Usbekistan daran hindert, seine Exporte in die EU zu steigern. Die wichtigsten Hemmnisse für Obst und Gemüse sowie Bekleidung sind im Folgenden zusammengefasst.

Hemmnisse für den Export von Obst und Gemüse

In der Wertschöpfungskette der Obst- und Gemüseexporte in die EU haben wir drei wesentliche Hemmnisse identifiziert. Diese sind die Kühlkette, die Verpackung und die Zertifizierung der Lebensmittelsicherheit.

Kühlkette: Usbekistan hat ein ausgedehntes Netz großer Kühllager aufgebaut, die jedoch meist nicht für eine

Vorkühlung ausgelegt sind. Es gibt nur eine begrenzte Anzahl von Einrichtungen, die Dienstleistungen wie Vorkühlung, Reinigung, Sortierung und Verpackung anbieten. Obst und Gemüse wird häufig direkt auf den Feldern sortiert und verpackt, was zu einem höheren Anteil an fauler Ware, niedrigeren Preisen und einem erhöhten Risiko der Ablehnung durch die Käufer führt, insbesondere in der EU. Außerdem wissen die Landwirte häufig nicht, wie wichtig die richtige Temperatur für die Lagerung von Obst und Gemüse ist, die je nach Produkt variiert.

Um diesen Problemen zu begegnen, schlagen wir vor, Investitionen in kleine, feldnahe Vorkühlanlagen zu fördern und eine gezielte Aufklärungskampagne durchzuführen, um Landwirten die Bedeutung der Kühlkette näher zu bringen.

Verpackung: Das Verpackungsproblem ist insbesondere bei konserviertem Obst und Gemüse akut. Dieses wird in der Regel in Konservendosen aus Blech, in Polymer- und Kartonverpackungen oder in Glasflaschen und Gläsern verpackt.

Konservendosen sowie Polymer- und Kartonverpackungen sind leicht, günstig im Transport und daher sehr gut für den Export geeignet. Sie werden jedoch nicht oder nur in geringem Umfang im Inland produziert und müssen importiert werden. Diese Importe unterliegen Zollsätzen von moderaten 5% bis 10% für Konservendosen und hohen 15% und 30% für Polymer- und Kartonverpackungen.

Glasbehälter werden hingegen im Inland produziert und sind daher leicht verfügbar. Sie sind jedoch schwer und können für den Export in die EU nur verwendet werden, wenn eine hohe Gewinnspanne zu erwarten ist. Hersteller berichten von dem Problem, dass die Größe und Formen der auf dem heimischen Markt verkauften Gläser für ausländische Verbraucher nicht attraktiv sind, z.B. sind die Gläser zu groß. Zudem ist das Angebot unflexibel, sodass es teuer ist, speziell gestaltete Gläser und Flaschen zu bestellen. Importierte Glasverpackungen unterliegen ebenfalls Zöllen, die mit 10% bis 20% relativ hoch sind.

Wir empfehlen die Reduzierung oder Abschaffung von Importzöllen für Verpackungen, um den inländischen Wettbewerb zu stärken und die Auswahl zu verbessern.

Zertifizierung der Lebensmittelsicherheit: Um den EU-Markt zu beliefern, müssen internationale Standards wie Global G.A.P. und ISO 22000 eingehalten werden. Die Zertifizierung von Produkten nach diesen Standards ist recht teuer. Zum Beispiel kann die Global G.A.P. Zertifizierung bis zu 10.000 USD kosten. Auch die Kosten

für die Vorbereitung der Zertifizierung, die eine Umstrukturierung der Produktionsanlagen und die Schulung des Personals beinhaltet, sind hoch. Der Staat erstattet derzeit die Kosten für die Zertifikate, nicht aber die Kosten für die Vorbereitung.

Abgesehen von den Kosten gibt es unter den Landwirten wenig Verständnis für die Bedeutung des Qualitätsmanagements. Die Erzeuger konzentrieren sich oft darauf, das Zertifikat zu erhalten, anstatt nachhaltige Qualitätsmanagementsysteme aufzubauen und eine entsprechende Kultur zu verankern.

Wir empfehlen, sich nicht nur auf die Erlangung der Zertifikate zu konzentrieren, sondern durch die Kombination von Ausbildung, Schulung und finanzieller Unterstützung ein tragfähiges Qualitätsmanagementsystem in den Unternehmen aufzubauen. Dies sollte ermöglichen, in Zukunft ohne weitere Vorbereitungen entsprechende Zertifikate zu erhalten.

Hemmnisse für den Export von Bekleidung

Die beiden größten Hemmnisse, die wir für Bekleidungsexporte identifizieren konnten, sind das schlechte Image Usbekistans in Bezug auf Arbeitsstandards sowie die hohen Kosten für internationale Prüfungen zur Einhaltung von Sozialstandards.

Schlechtes Image bezüglich Arbeitsstandards: Usbekistan hat in der Vergangenheit ILO-Standards nicht eingehalten. Durch nachhaltige und entschlossene Bemühungen wurde jedoch "der systematische und systemische Einsatz von Kinderarbeit und Zwangsarbeit in der usbekischen Baumwollindustrie beendet", wie die ILO in ihrem Bericht 2021 feststellt. Die Einhaltung dieser Standards war auch eine Voraussetzung für den Erhalt des GSP+-Status. Trotz dieser Errungenschaften zögern große Marken immer noch, mit Produzenten aus Usbekistan zusammenzuarbeiten, da die negative Wahrnehmung fortbesteht.

Wir schlagen eine Informationskampagne in der EU über die Einhaltung der ILO-Standards vor. Darüber hinaus sollte die Einhaltung internationaler Zertifizierungen durch usbekische Unternehmen beworben werden. Natürlich ist es auch wichtig, sicherzustellen, dass die ILO-Standards weiterhin vollständig eingehalten werden.

Prüfung der Einhaltung von Sozialstandards: Für den Export von Bekleidung in die EU sind häufig internationale Zertifizierungen erforderlich. Dies sind z. B. die *Business Social Compliance Initiative (BSCI)* für die Einhaltung von Sozialstandards, *Sedex* für ethische und verantwortungsvolle Geschäftspraktiken und *STeP by Oeko-Tex* für umweltfreundliche und sozialverträgliche Produktionsstätten in der Textil- und Bekleidungsindustrie. Allerdings sind diese Zertifikate mit bis zu 22.000 EUR pro Jahr und Prüfung recht kostspielig.

Auch der Vorbereitungsprozess ist mit hohen Kosten verbunden.

Um dieses Hemmnis abzumildern, empfehlen wir die Einführung eines staatlichen Förderprogramms für Unternehmen, die sich die Einhaltung internationaler Standards für soziale Verantwortung zertifizieren lassen wollen.

Fazit

Usbekistan hat ein erhebliches Potenzial zur Steigerung der Exporte von Obst und Gemüse sowie Textilien in die EU. Trotz früherer Reformbemühungen und Errungenschaften wie dem GSP+-Status gibt es noch viele Hemmnisse, die Produzenten und Exporteure daran hindern, dieses Potenzial voll auszuschöpfen.

Zentrale Hemmnisse für Exporte in die EU

Obst und Gemüse
Eingeschränkte Verfügbarkeit und Nutzung von Vorkühlanlagen
Für den Export ungeeignete Verpackungen
Zertifizierung der Lebensmittelsicherheit
Bekleidung
Schlechtes Image Usbekistans in Bezug auf Arbeitsstandards
Prüfung der Einhaltung von Sozialstandards

Quelle: eigene Analyse

In unserer Analyse geben wir einen Überblick über die dringendsten Probleme und schlagen vor, wie sie angegangen werden könnten. Als Teil der internationalen Unterstützung für Usbekistan steht unser Team bereit, die Regierung weiterhin auf ihrem Weg zur Stärkung der Handelsbeziehungen mit der EU zu unterstützen.

Autoren

Woldemar Walter, walter@berlin-economics.com

Veronika Movchan, movchan@berlin-economics.com

Herausgeber

Dr. Ricardo Giucci, Woldemar Walter

Eine umfassende Analyse bietet das Policy Briefing: [How to realise Uzbek export potential to the EU: Key bottlenecks in two value chains](#)

[Subscribe / unsubscribe newsletter](#)

German Economic Team

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.