

Vraag nr. 42
van 10 januari 2003
van de heer KARIM VAN OVERMEIRE

Handelsrelaties – Noord-Korea

1. Kan de minister een overzicht geven van de export naar en import uit Noord-Korea ?
2. Op welke wijze ondervindt het Vlaamse bedrijfsleven hinder van het bestaande handels-embargo ?
3. Kunnen Vlaamse bedrijven die in Noord-Korea actief willen zijn, rekenen op begeleiding vanuit Export Vlaanderen ?

Antwoord

1. Import uit Vlaanderen (2001) : € 5,88 miljoen (144ste exportmarkt)

Aandeel van Vlaanderen in de Belgische export naar Noord-Korea :

1997	86,98%
1998	82,12%
1999	90,10%
2000	86,61%
2001	73,78%

De Vlaamse uitvoer naar Noord-Korea moest in 2001 fors gas terugnemen (- 43,19 %) en bedroeg nog € 5,88 miljoen, het laagste exportcijfer in de laatste vijf jaar. Noord-Korea valt daardoor terug naar de 144^{ste} plaats als exportbestemming van Vlaanderen. Het aandeel van Vlaanderen in de Belgische export naar Noord-Korea is bovendien gedaald naar 73,78.

Voor de eerste zes maanden van dit jaar kende de Vlaamse uitvoer naar Noord-Korea een groei van 10,73 %. Met een uitvoer van € 3,20 miljoen klimt Noord-Korea naar de 136^{ste} plaats als exportbestemming van Vlaanderen. Het aandeel van Vlaanderen in de Belgische export is tijdens het eerste halfjaar overigens gestegen tot 96,39 %.

Bilaterale handelsbalans

Het overschot op de handelsbalans met Noord-Korea is in 2001 sterk gedaald tot amper een half miljoen euro.

Na een sterke groei in 2000 kreeg de Belgische export richting Noord-Korea in 2001 een flinke dreun (- 33,39 %). Daardoor komt onze uitvoer terug op het peil van het jaar 1999. Noord-Korea valt met een afzet van € 7,97 miljoen naar de 144^{ste} plaats als exportmarkt van België.

Onze belangrijkste exportproducten naar Noord-Korea waren (2001) :

- edelstenen en edele metalen (55,50 %)
- kunststoffen (14,46 %)
- voedingsproducten (10,10 %)
- machines en mechanische werktuigen (4,76 %)
- chemische en farmaceutische producten (3,45 %).

De invoer uit Noord-Korea kwam in 2001 uit op € 7,40 miljoen, of een stijging met 32,33 % in vergelijking met het jaar 2000. Noord-Korea klimt hierdoor naar de 126^{ste} plaats als leverancier van België.

Onze invoer uit Noord-Korea bestond voornamelijk uit (2001) :

- edelstenen en edele metalen (56,16 %)
- onedele metalen (32,92 %)
- chemische producten (4,96 %)
- vervoermaterieel (2,03 %)
- textiel (2,03 %).

De gegevens voor de eerste negen maanden van 2002 wijzen op een licht herstel (+ 2,6 %) van de Belgische export naar Noord-Korea. De invoer daarentegen gaat er met 37,1 % fors op achteruit. Het overschot op de handelsbalans is daardoor na negen maanden reeds opgelopen tot € 3,11 miljoen tegenover € 0,95 miljoen tijdens dezelfde periode van 2001.

2. In theorie is er geen embargo tegen Noord-Korea. Zie lijst betrokken landen : http://mineco.fgov.be/redir.asp?loc=/organization_market/product_licences/home_nl.htm (Klik embargo's en dan betrokken landen).

In de praktijk echter krijgen de volgende producten geen uitvoervergunning voor Noord-Korea : het militair materieel en de "dual use" producten die zowel voor burgerlijk als voor militair gebruik kunnen aangewend worden ; bijvoorbeeld de producten van de chemische en de nucleaire sector. De laatste paragraaf van de weblink verklaart waarom.

"Dual use" producten : een dossier kan dus ingediend worden bij het Ministerie van Economische Zaken, waar men nagaat of het om de eerder vermelde en "geviseerde" producten gaat en wie de klant is. In geval van twijfel wordt het dossier naar het Ministerie van Buitenlandse Zaken doorgestuurd, dat dan de eindbeslissing neemt.

Producten die niet tot deze voornoemde categorieën behoren, kunnen in principe naar Noord-Korea geëxporteerd worden.

In 2001 exporteerde Vlaanderen voor 5,88 miljoen euro naar Noord-Korea.

3. Vlaamse bedrijfsleiders of exportmanagers kunnen met al hun vragen over buitenlandse markten, waaronder Noord-Korea, terecht bij de exportcentra van Export Vlaanderen.

In elke Vlaamse provincie is zo'n exportcentrum actief. Deze centra zijn stevig verankerd in het industrieel-economische weefsel van hun regio en onderhouden goede contacten met iedereen die er bij export en internationaal ondernemen betrokken is. Jaarlijks helpen onze exportadviseurs in deze centra honderden Vlaamse bedrijven die met export willen starten of die steun of advies nodig hebben bij hun bestaande export.

De exportadviseurs verschaffen alle informatie die een bedrijf nodig heeft om daadwerkelijk tot export over te gaan. Ze geven een gepersonaliseerd advies en stellen samen met het bedrijf een exportstrategie op punt. Is export nieuw voor het bedrijf, dan kan men in het exportcentrum eerst een "exportmeter" afnemen. Dat is een audit die, via een zeventigtal vragen, de "exportvaardigheid" van een bedrijf meet. Die audit leidt tot een rapport met scores en adviezen, zodat het bedrijf te weten komt welke zaken eventueel dienen geremedieerd te worden. In bepaalde gevallen kan de exportadviseur een intensieve begeleiding door een exportbegeleider aanbevelen. De exportbegeleiders zijn gewezen exportmanagers met een

ruime ervaring in de privé-sector. Ze nemen "in house" de werking van een bedrijf onder de loep en kijken waar bijsturing nodig is. Daarna helpen ze ook bij de eerste stappen op een nieuwe exportmarkt.

De provinciale exportcentra beschikken ook over adressenlijsten van mogelijke importeurs of partners wereldwijd. Adressen uit elektronische gegevensbestanden krijgt het bedrijf meteen mee. Daarnaast is het ook mogelijk om op maat geselecteerde adressen te verkrijgen. Hiervoor legt de exportadviseur de vraag voor aan de Vlaamse economische vertegenwoordiger(s) in het betrokken land. Export Vlaanderen beschikt over een wereldwijd netwerk van ongeveer tachtig economische vertegenwoordigers. Ze zijn de ambassadeurs van exporterend Vlaanderen in het buitenland. Deze economische vertegenwoordigers kunnen voor de Vlaamse bedrijven ook een beperkt marktonderzoek uitvoeren of een afsprakenprogramma vastleggen voor een individuele prospectiereis van het bedrijf. Ze keren jaarlijks terug naar Vlaanderen voor spreekdagen, waarop de Vlaamse bedrijven gratis de mogelijkheid krijgen om de stand van zaken van hun exportdossiers met hen te bespreken. De economische vertegenwoordigers ondernemen ter plaatse ook actieve prospectie en verlenen hun medewerking aan de organisatie van promotionele acties, zoals economische missies of sectorale contactdagen.

Export Vlaanderen verstrekt ook financiële steun voor exportgerichte initiatieven van Vlaamse ondernemingen. De voorwaarden en regels inzake de toekenning van subsidies werden vastgelegd door het besluit van de Vlaamse regering van 20 april 2001. Conform artikel 2 van dit besluit kunnen de subsidies niet worden toegekend voor activiteiten in landen als uit een beslissing of handeling van de overheid blijkt dat de betrekkingen met het land waarop de activiteit gericht is, verbroken, geschorst of ernstig in het gedrang zijn gekomen. In dit verband worden aanvragen tot financiële steun voor Irak en Noord-Korea door Export Vlaanderen voor advies voorgelegd aan de bevoegde minister.

De heer Cooleman is Vlaams economisch vertegenwoordiger voor Zuid-Korea en is sinds 23 januari 2001 eveneens geaccrediteerd in Noord-Korea. Vlaamse bedrijven kunnen op hem een beroep doen voor dienstverlening op maat, zoals hierboven omschreven.

De contactgegevens van de heer Hubert Cooleman zijn :

Flanders Economic Representation
c/o Embassy of Belgium
1-94, Dongbinggo-dong, Yongsan-ku
SEOUL 140-230
Republic of Korea
Tel : 00 82/2 790 2480
Fax : 00 82/2 790 2483
E-mail vlev.seoul@attglobal.net