



## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

### Σελίδα

|  |          |
|--|----------|
| <b>Επιχειρησιακή Σύνοψη</b>  | <b>2</b> |
| Εξελίξεις Οικονομίας Ν. Κορέας, Διμερείς Οικονομικές & Εμπορικές Σχέσεις |          |

### **1<sup>ο</sup> ΜΕΡΟΣ Η Οικονομία της Νοτίου Κορέας κατά το 2017**

|   |           |
|---|-----------|
| 1. Μακροοικονομικά Μεγέθη & Οικονομικές εξελίξεις         | <b>9</b>  |
| 2. Οικονομικές & Εμπορικές σχέσεις Ε.Ε. – Ν. Κορέας       | <b>13</b> |
| 3. Διαδικασίες εισαγωγής ελληνικών προϊόντων στη Ν. Κορέα | <b>17</b> |

### **2<sup>ο</sup> ΜΕΡΟΣ Οικονομικές και Εμπορικές Σχέσεις Ελλάδας – Νοτίου Κορέας κατά το 2017**

|   |           |
|---|-----------|
| 1. Εισαγωγή                               | <b>22</b> |
| 2. Εξαγωγές Νοτίου Κορέας προς την Ελλάδα | <b>24</b> |
| 3. Εξαγωγές Ελλάδας προς τη Νότιο Κορέα   | <b>25</b> |
| 4. Προϊόντα ελληνικού ενδιαφέροντος       | <b>27</b> |
| Α. Ελαιόλαδο                              | <b>27</b> |
| Β. Κρασί                                  | <b>33</b> |
| Γ. Μπύρα                                  | <b>39</b> |
| Δ. Εμφιαλωμένο νερό                       | <b>45</b> |
| Ε. Κονσέρβες Ροδακίνων                    | <b>51</b> |
| ΣΤ. Μέλι                                  | <b>49</b> |
| Ζ. Γούνες και Γουνοδέρματα                | <b>58</b> |
| Η. Δομικά Υλικά                           | <b>66</b> |
| Θ. Καλλυντικά                             | <b>71</b> |
| 5. Τουρισμός                              | <b>75</b> |
| 6. Διεθνείς Εκθέσεις                      | <b>80</b> |
| 7. Διμερές Συμβατικό Πλαίσιο              | <b>81</b> |



ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΕΞΩΤΕΡΙΚΩΝ  
Πρεσβεία της Ελλάδος Σεούλ  
Γραφείο Οικονομικών & Εμπορικών Υποθέσεων

**ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΣΥΝΟΨΗ ΕΤΗΣΙΑΣ ΕΚΘΕΣΗΣ 2018**

**I. ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ ΝΟΤΙΟΥ ΚΟΡΕΑΣ (Στατιστικά στοιχεία 2018)**

**Βασικά Μακροοικονομικά Μεγέθη**

|  |   |
|--|---|
| Α.Ε.Π.                                     | 2,1 τρις \$ ΗΠΑ   |
| ΑΕΠ κατά κεφαλή                            | 39.500 \$ ΗΠΑ = 33.475 €  |
| Ρυθμός ανάπτυξης (αύξηση ΑΕΠ)              | 2,7 % (2017: 3%)  |
| Σύνθεση ΑΕΠ Ν. Κορέας                      | Πρωτογενής τομέας 2,2%, Βιομηχανία 39,3%, Υπηρεσίες 58,3%   |
| Πληθωριστικός δείκτης                      | 1,2%  |
| Δείκτης ανεργίας                           | 4 %   |
| Καθαρή Αποταμίευση                         | 9% του διαθέσιμου εισοδήματος   |
| Άμεσες Επενδύσεις από αλλοδαπή             | 230,6 δις \$ ΗΠΑ – σωρευτικά  |
| Άμεσες Επενδύσεις στην αλλοδαπή            | 344,7 δις \$ ΗΠΑ – σωρευτικά  |
| Πρωτογενές Δημοσιονομικό Πλεόνασμα         | 2,7 % του Α.Ε.Π.  |
| Δημόσιο Χρέος                              | 43,3 % του ΑΕΠ  |
| Εξωτερικό Χρέος                            | 449,5 δις \$ ΗΠΑ ή 21,4% του Α.Ε.Π.   |
| Ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών              | + 5, 2% του ΑΕΠ (11 δις \$ ΗΠΑ )  |
| Εμπορικό Πλεόνασμα                         | + 119,9 δις \$ ΗΠΑ (5,7% του ΑΕΠ)   |
| Αποθεματικά ξένου συναλλάγματος και χρυσού | 404 δις \$ ΗΠΑ  |
| Κυριότερα εξαγωγίμα προϊόντα               | Ημιαγωγοί, διωλισμένα πετροχημικά, αυτοκίνητα και ανταλλακτικά, πλοία, εξοπλισμοί ασύρματης επικοινωνίας, επίπεδες οθόνες, χάλυβας, ηλεκτρονικά, πλαστικά, ηλεκτρονικοί υπολογιστές |
| Κύριοι Πελάτες                             | Κίνα (25,1%), Η.Π.Α. (12,2%), Βιετνάμ (8,2%), Ιαπωνία (4,7%)  |
| Κυριότερες εισαγωγές                       | Αργό πετρέλαιο, ημιαγωγοί, φυσικό αέριο, λιγνίτης, χάλυβας, μέρη ηλεκτρονικών υπολογιστών, και ειδών ασύρματης επικοινωνίας, αυτοκίνητα, χημικά προϊόντα, κλωστοϋφαντουργικά        |
| Κύριοι Προμηθευτές                         | Κίνα (20,5%), Ιαπωνία (11,5%), Η.Π.Α. (10,5%), Γερμανία (4,2%), Σαουδική Αραβία (4,1%)  |

Η Νότια Κορέα είναι μια από τις πιο ανταγωνιστικές βιομηχανικές χώρες παγκοσμίως και πρωτοπόρος σε πολλούς τομείς υψηλής τεχνολογίας, όπως οι ημιαγωγοί, ηλεκτρονικά, τηλεπικοινωνίες, τεχνολογίες διαδικτύου, αυτοκινητοβιομηχανία, χαλυβουργία, πετροχημικά,

πυρηνικοί αντιδραστήρες, τρένα υψηλής ταχύτητας, συστήματα διαχείρισης αεροδρομίων, πολεμική βιομηχανία. Μετά από μια εντυπωσιακή πορεία ανάπτυξης, η Κορέα βρέθηκε στα πρόθυρα της ύφεσης κατά την τριετία 2014-2016 αφενός λόγω δυσμενών διεθνών συγκυριών και αφετέρου λόγω αντιφάσεων και δυσκαμψιών του αναπτυξιακού οικονομικού της μοντέλου.

Η τάση αυτή συνεχίστηκε στο πρώτο μισό του 2017 στο πλαίσιο της πολιτικής αναταραχής που επικράτησε στην χώρα και η οποία τελικά οδήγησε στην αποπομπή και δικαστική δίωξη της Προέδρου κας. Park. Ωστόσο, η εκλογή του κ. Moon, ακολουθούμενη από τις πολιτικές επεκτατικής δημοσιονομικής πολιτικής και αύξησης μισθών της κυβέρνησής του, είχε ως αποτέλεσμα την ενίσχυση του δείκτη εμπιστοσύνης των καταναλωτών. Σε συνδυασμό με την ισχυρή αύξηση της διεθνούς ζήτησης για τα κορεατικά προϊόντα (κυρίως ημιαγωγοί), και παρά τα προβλήματα στην σχέση της με την Κίνα, η οικονομία της Νοτίου Κορέας σημείωσε θεαματική βελτίωση κατά το δεύτερο μισό του 2017, με αποτέλεσμα ο ετήσιος ρυθμός ανάπτυξης να ξεπεράσει το 3%.

Κατά το 2018, η επιβράδυνση των επενδύσεων και η αύξηση της ανεργίας, η οποία έφτασε το 4% για πρώτη φορά μετά το 2010, οδήγησαν στην πτώση του ρυθμού ανάπτυξης στο 2,7%. Ταυτόχρονα, η επιβολή αυστηρότερης νομοθεσίας στα δάνεια για απόκτηση στέγης έχει προκαλέσει και την επιβράδυνση της κατασκευαστικής δραστηριότητας.

Η κυβέρνηση επιχειρεί να εξισορροπήσει τις αρνητικές τάσεις, ανανεώνοντας την έμφαση στην ενίσχυση των κρατικών δαπανών και στην αύξηση των μισθών. Καθώς η διεθνής ζήτηση για τα Κορεατικά προϊόντα παραμένει ισχυρή, τα μακροοικονομικά μεγέθη της χώρας για το 2017 εξακολουθούν να είναι συμπαγή. Η χώρα παρουσιάζει τριπλό πλεόνασμα, δημοσιονομικό, εμπορικό και τρεχουσών συναλλαγών. Τα δύο τελευταία εξηγούνται βέβαια εύκολα με μια στοιχειώδη ανάλυση του εξαγωγικού και εισαγωγικού προφίλ της Νοτίου Κορέας.

Για το προσεχές μέλλον, ο ρυθμός ανάπτυξης αναμένεται να κυμανθεί μεταξύ 2 και 3%, κάτι που είναι σχετικά αναμενόμενο σε μια τόσο αναπτυγμένη και πυκνοκατοικημένη χώρα (μέγεθος 30% μικρότερο της Ελλάδας, κατά 65% καλυμμένη από βουνά και δάση, πληθυσμός άνω των 50 εκατομμυρίων κατοίκων).

Η κυβέρνηση της Νοτίου Κορέας αναμένεται ωστόσο να έλθει αντιμέτωπη στο προσεχές μέλλον με μια σειρά κοινωνικών και οικονομικών προκλήσεων, όπως η συνεχιζόμενη κυριαρχία των μεγάλων επιχειρηματικών ομίλων (chaebols) και η υψηλότατη εξάρτηση από τις εξαγωγές (σε σχέση με την εγχώρια κατανάλωση), το συνταξιοδοτικό σύστημα για τον ταχέως γηράσκοντα πληθυσμό της χώρας, η ακαμψία που χαρακτηρίζει την αγορά εργασίας σε συνδυασμό με την προοδευτική πτώση της παραγωγικότητας, τα υψηλά ποσοστά ανεργίας στους νέους και φτώχια στους ηλικιωμένους, η διεύρυνση των οικονομικών και κοινωνικών ανισοτήτων, ην στασιμότητα εισοδήματος και η υπερχρέωση των νοικοκυριών καθώς και η διαφθορά.

Το διμερές εμπόριο της Ε.Ε. με τη Ν. Κορέα είναι πλέον ελαφρά ελλειμματικό. Από πλευράς Ευρωπαϊκής Ένωσης, σημαντικότεροι προμηθευτές της Νοτίου Κορέας είναι η Γερμανία (35,9%

των ευρωπαϊκών εξαγωγών), η Μεγάλη Βρετανία (13,3%) και η Ολλανδία (10,5%). Σημαντικότεροι πελάτες των κορεατικών εξαγωγών ήταν η Γερμανία (18,2% των ευρωπαϊκών εισαγωγών), η Ολλανδία (11,7%) και η Μεγάλη Βρετανία (9%). Η Ε.Ε. είναι ο μεγαλύτερος επενδυτής στην Νότιο Κορέα, με 50,3 δις ευρώ σωρευτικές άμεσες επενδύσεις, και ο τρίτος σημαντικότερος αποδέκτης αντιστοίχων κορεατικών επενδύσεων, μετά την Κίνα και τις Η.Π.Α., με 31,1 δις ευρώ.

Σε ότι αφορά στο διεθνές εμπόριο, η Κορέα έχει διμερή εμπορική ροή 153,7 δις δολ. ΗΠΑ με την Κίνα, 74,5 δις δολάρια με τις Η.Π.Α., 117,9 δις δολάρια με την Ε.Ε. και 50,4 δις δολάρια με την Ιαπωνία. Έχει εμπορικό πλεόνασμα 32,1 δις δολάρια έναντι της Κίνας, 6,7 δις δολάρια έναντι των Η.Π.Α. και έλλειμμα 14,8 δις δολάρια έναντι της Ιαπωνίας.

Έναντι της Ε.Ε., έως και το 2010 η Κορέα παρουσίαζε σοβαρά εμπορικά πλεονάσματα της τάξης των 9,5 δις δολαρίων ΗΠΑ, ωστόσο η κατάσταση ανατράπηκε άρδην από την σύναψη της Συμφωνίας Ελευθέρων Συναλλαγών Ε.Ε. – Ν. Κορέας το 2011, ώστε η Ε.Ε. εμφάνισε εμπορικό πλεόνασμα 21,7 δις δολάρια το 2014. Η εξέλιξη αυτή αποτέλεσε μόνιμη πηγή αιτιάσεων της Νοτίου Κορέας τόσο στο πλαίσιο των ομάδων εργασίας όσο και κατά τις συναντήσεις κορυφής με την Ε.Ε. μετά την υπογραφή της συμφωνίας αυτής. Ωστόσο, η σταδιακή έξοδος της Ε.Ε. από την οικονομική κρίση και η αυξημένη ζήτηση για τα Κορεατικά προϊόντα είχε ως αποτέλεσμα την εξισορρόπηση αυτής της ανισορροπίας, ώστε για πρώτη φορά μετά το 2011 η Κορέα εμφανίζει πλεόνασμα 956 εκ. δολ. ΗΠΑ.

Από πλευράς Ευρωπαϊκής Ένωσης, σημαντικότεροι προμηθευτές της Νοτίου Κορέας είναι η Γερμανία (35,9% των ευρωπαϊκών εξαγωγών), η Μεγάλη Βρετανία (13,3%) και η Ολλανδία (10,5%). Σημαντικότεροι πελάτες των κορεατικών εξαγωγών ήταν η Γερμανία (18,2% των ευρωπαϊκών εισαγωγών), η Ολλανδία (11,7%) και η Μεγάλη Βρετανία (9%). Η Ε.Ε. είναι ο μεγαλύτερος επενδυτής στην Νότιο Κορέα, με 50,3 δις ευρώ σωρευτικές άμεσες επενδύσεις, και ο τρίτος σημαντικότερος αποδέκτης αντιστοίχων κορεατικών επενδύσεων, μετά την Κίνα και τις Η.Π.Α., με 31,1 δις ευρώ.

Η Νότιος Κορέα είναι μια πολύ ενδιαφέρουσα αγορά για τα ελληνικά προϊόντα, καθώς οι δύο οικονομίες παρουσιάζουν σχεδόν απόλυτα συμπληρωματικό παραγωγικό προφίλ. Η Συμφωνία Ελευθέρου Εμπορίου Ε.Ε. – Νοτίου Κορέας επηρέασε, σε γενικές γραμμές, ανοδικά την διμερή ροή εμπορίου, η οποία από 287 εκ. ευρώ το 2009 (εκτός πλοίων και πετρελαιοειδών) διαμορφώθηκε σε 392 εκ. ευρώ το 2018 (αύξηση της τάξης του 36,6%). Σε αυτό το διάστημα, οι εισαγωγές μας αυξήθηκαν κατά 48,5% και οι εξαγωγές μας κατά 194,5% (σχεδόν τριπλασιάστηκαν). Ακόμη, σε σχέση με το παρελθόν έτος, οι εισαγωγές μας μειώθηκαν κατά 3,2% ενώ οι εξαγωγές μας αυξήθηκαν κατά 58,2%.

Προφανώς οι ναυπηγήσεις αποτελούν σημαντικότατο τμήμα των διμερών μας σχέσεων καθώς, σε μια ιδιαίτερα δύσκολη συγκυρία για τα Κορεατικά ναυπηγεία, οι παραγγελίες Ελλήνων εφοπλιστών αντιπροσωπεύουν ίσως το 25% του κύκλου εργασιών τους. Ωστόσο η χώρα μας δεν τις έχει ακόμη αξιοποιήσει προκειμένου να αποσπάσει αντισταθμιστικά οφέλη υπέρ των Ελληνικών εταιρειών ναυτιλιακού εξοπλισμού. Κατά περίπτωση, επίσης, καταγράφονται αξιόλογες εξαγωγές ορυκτελαίων από τα διυλιστήρια της χώρας μας προς την Νότιο Κορέα.

Εξαιρώντας τις ναυπηγήσεις και τα πετρελαιοειδή, το διμερές μας εμπόριο με την Νότιο Κορέα είναι ανισομερές και σταθερά ελλειμματικό, καθώς η Κορέα εξάγει προϊόντα πολύ υψηλής προστιθέμενης αξίας, σε αντίθεση με την Ελλάδα που στηρίζεται ακόμη πρωτίστως σε παραδοσιακά προϊόντα χαμηλής προστιθέμενης αξίας. Οι εξαγωγές μας προς την Κορέα παρουσιάζουν πάντως σοβαρά περιθώρια βελτίωσης (και όντως βαίνουν αυξανόμενες), ενώ η εικόνα του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών μας είναι σαφώς πιο ευοίωνη, εφόσον συνυπολογίζει το ισχυρό τουριστικό μας πλεόνασμα.

Συνολικά, είναι πολύ σημαντική η οργάνωση συνδυαστικών δράσεων (π.χ. κρασί, γαστρονομία, τουρισμός) με στόχο την συνολική ενίσχυση της εικόνας της χώρας μας και των προϊόντων της, σε μια χώρα όπου η παρουσίαση έχει μεγαλύτερη σημασία από το περιεχόμενο.

Η Νότιος Κορέα, παρά την Συμφωνία Ελευθέρου Εμπορίου με την Ε.Ε., παρουσιάζει πολλές ιδιαιτερότητες σε ότι αφορά στις διαδικασίες εισαγωγής, οι οποίες εμφανίζουν μεγάλη παραλλακτικότητα ανάλογα με το προϊόν. Συνιστάται στους Έλληνες επιχειρηματίες να έλθουν σε επαφή με το Γραφείο Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων της Πρεσβείας μας, προτού επιχειρήσουν εξαγωγές προς την χώρα της Νοτιοανατολικής Ασίας.

|   |   |
|---|---|
| <b>Εισαγωγές από Νότιο Κορέα: 992,2 εκ. ευρώ (2018)</b><br><b>Πλην ναυπηγήσεων: 278,6 εκ. ευρώ</b>  | <b>Εξαγωγές προς Ν. Κορέα: 113,1 εκ. ευρώ (2018)</b><br><b>Πλην πετρελαιοειδών: 113,1 εκ. ευρώ</b>  |
| <b>Πλοία: 72% των συνολικών εισαγωγών</b><br><br><b>Κυριότερες εισαγωγές (πλην ναυπηγήσεων):</b><br>Οργανικά χημικά για παραγωγή ρούχων και πλαστικών φιαλών, ελάσματα σιδήρου & χάλυβα, επιβατικά αυτοκίνητα, ηλεκτρικός & μηχανολογικός εξοπλισμός για κινητήρες εσωτερικής καύσης, κοινό πλαστικό (πολυαιθυλένιο), προπυλένιο & πολυπροπυλένιο για πλαστικές συσκευασίες καταναλωτικών προϊόντων | <b>Ελαφρά ορυκτέλαια: Δεν σημειώθηκαν εξαγωγές</b><br><br><b>Κυριότερες εξαγωγές:</b><br>Εξοπλισμός άμυνας & ασφάλειας, φάρμακα, καπνά ανατολικού τύπου, φίλτρα νερού, πάνες-σερβιέτες, γούνες και γουνοδέρματα, κονσέρβες ροδάκινο, μηχανολογικός εξοπλισμός για κινητήρες εσωτερικής καύσης, μάρμαρα, ελάσματα & ταινίες αλουμινίου |



Σε ότι αφορά στις επενδύσεις, οι σωρευτικές Κορεατικές επενδύσεις στην χώρα μας είναι πολύ περιορισμένες και περιορίζονται σε δίκτυα διανομής και γραφεία εκπροσώπησης των ναυπηγείων και άλλων μεγάλων επιχειρήσεων.

Από ελληνικής πλευράς, ξεχωρίζουν οι επενδύσεις στην Νότιο Κορέα της Intralot (παιχνίδια λοταρίας μέσω κινητής τηλεφωνίας, αυτή την στιγμή βρίσκεται σε αδράνεια), Folli-Follie (δίκτυο προώθησης κοσμημάτων, με τα γνωστά προβλήματα) και COSMOS (σκάφη αναψυχής). Πρόσφατα εγκαινιάσθηκε το Γραφείο εκπροσώπησης της ERMA First (ναυτιλιακός εξοπλισμός) στο Μπουσάν, ενώ η εταιρεία Biofresh ξεκίνησε διαδικασία ασηπτικής συσκευασίας ελληνικού χυμού πορτοκαλιού στην Νότιο Κορέα.

Τέλος, επισημαίνουμε προϊόντα και τομείς των διμερών οικονομικών και εμπορικών σχέσεων, στους οποίους υφίστανται απτές προοπτικές προώθησης και ενίσχυσης της ελληνικής παρουσίας στην Νότιο Κορέα:

- **Τουρισμός:** Εξαιρετικά δυναμικός κλάδος, καθώς ο αριθμός Κορεατών επισκεπτών έχει αυξηθεί από 6.100 το 2012 σε 20.100 το 2015 και 55 με 60.000 (κατ' εκτίμηση) το 2018. Η χώρα μας συμμετέχει κάθε χρόνο με εθνικό περίπτερο στην Διεθνή Έκθεση Τουρισμού Korea World Travel Fair. Απαιτείται ωστόσο η κατάρτιση και εφαρμογή μεσοπρόθεσμου προγράμματος προβολής και προώθησης του ελληνικού τουριστικού προϊόντος στην Νότιο Κορέα, με έμφαση στον θεματικό (περιηγητικό, ιστορικό, θρησκευτικό, κλπ.) και εκτός περιόδων αιχμής τουρισμό. Εξαιρετικής σημασίας είναι η επίτευξη έναρξης τακτικών απευθείας πτήσεων Σεούλ – Αθήνας από την Korean Air.
- Παρά την συνεχιζόμενη ισχυρότατη στήριξη που προσφέρουν οι Έλληνες εφοπλιστές στα Κορεατικά ναυπηγεία (και κατ' επέκταση στην Κορεατική οικονομία), μέσω εκτεταμένων παραγγελιών πλοίων, τα τελευταία εξακολουθούν να εφαρμόζουν ως πάγια πρακτική την **μη συμπερίληψη Ελληνικών κατασκευαστικών εταιρειών Ναυτιλιακού Εξοπλισμού στη λίστα των προμηθευτών τους** (standard makers' list). Οι γνωστές αιτιάσεις των Κορεατικών ναυπηγείων περί ποιότητας, εμπειρίας και ανταγωνιστικότητας ευσταθούν έως ενός –περιορισμένου- σημείου, ωστόσο το φαινόμενο, στο σύνολό του, αποτελεί τελικά μη δασμολογικό εμπόδιο προστασίας της εγχώριας βιομηχανίας και έτσι θα πρέπει να αντιμετωπιστεί από την ελληνική πλευρά. Υπενθυμίζεται ότι η ίδια η Νότιος Κορέα απαιτεί (και λαμβάνει) υψηλότατα αντισταθμιστικά οφέλη από τις Η.Π.Α. για τις προμήθειες οπλικών συστημάτων από αυτές. Ιδιαίτερη σημασία έχει επίσης η συμφωνία της HEMEXPO με την Ένωση Ελληνικών Βιομηχανιών Διαστημικής Τεχνολογίας & Εφαρμογών (ΕΒΙΔΙΤΕ), για την παραγωγή διακριτών προϊόντων υψηλής προστιθέμενης αξίας και ανταγωνιστικότητας.
- **Κονσέρβες ροδάκινο:** Οι εξαγωγές μας είχαν πέσει σε χαμηλά επίπεδα το 2010, λόγω του ανταγωνισμού από την Κίνα. Η Συμφωνία Ελευθέρων Συναλλαγών Ε.Ε. – Νοτίου Κορέας του 2011 άλλαξε ωστόσο άρδην την εικόνα, καθώς οι ελληνικές κονσέρβες ροδακίνου έχουν σταδιακά εξαιρεθεί από τον εισαγωγικό δασμό βάσης του 50%, με αποτέλεσμα να έχουν καταστεί μια ιδιαίτερα ελκυστική λύση για τους Κορεάτες εισαγωγείς και καταναλωτές, καθώς συνδυάζουν πλέον ποιότητα, αξιοπιστία προμηθευτή και ανταγωνιστική τιμή. Κατά συνέπεια, οι εξαγωγές μας ανέρχονται πλέον στα υψηλά επίπεδα άνω των 120 κοντέινερς περίπου ετησίως και καλύπτουν το 55-60% της Κορεατικής Αγοράς.

- **Μέλι:** Πολύ ενδιαφέρον προϊόν για την αγορά της Νοτίου Κορέας, καθώς η χώρα μας κυριαρχεί στις εξαγωγές από την Ε.Ε. προς την χώρα της Άπω Ανατολής. Δυστυχώς οι εξαγωγές μας παρουσιάζουν οροφή που ορίζεται τόσο από την χαμηλή ποσόστωση και τις στρεβλώσεις που η ετήσια δημοπρασία της προκαλεί στην εγχώρια αγορά όσο και από τις πολύ ευνοϊκότερες συνθήκες που δημιουργεί η Συμφωνία Ελευθέρου Εμπορίου Νοτίου Κορέας – Η.Π.Α. για τις αντίστοιχες εξαγωγές αμερικανικού μελιού.
- **Γούνες:** Η Νότιος Κορέα είναι μια πολύ σημαντική αγορά για την ελληνική γούνα, καθώς ο χειμώνας είναι ιδιαίτερα κρύος, υφίσταται μεγάλη αγοραστική δύναμη και αξιόλογη ζήτηση, ενώ πλέον η Κορέα έχει σχεδόν αποσυρθεί από τον τομέα της παραγωγής. Ταυτόχρονα, το ακτιβιστικό κίνημα εναντίον των γουναρικών (anti-fur movement) είναι σχεδόν ανύπαρκτο στην Κορέα. Με την στήριξη του Enterprise Greece, προσκαλούνται κάθε χρόνο αντιπροσωπείες Κορεατών αγοραστών σε Διεθνείς Εκθέσεις Γούνας στη χώρα μας (Καστοριά, Αθήνα). Η δράση αυτή είναι αξιόλογη, αλλά θα πρέπει να συνδυαστεί με πρωτοβουλίες στην Νότιο Κορέα, ώστε αφενός να ενισχυθεί η εικόνα και το brand name του ελληνικού προϊόντος και, αφετέρου, να αναπτυχθούν μοντέλα προσαρμοσμένα στον κορεατικό σωματότυπο και τις εδώ τρέχουσες σχεδιαστικές τάσεις.
- **Κρασί:** Έως το 2014, οι εξαγωγές μας ήταν ουσιαστικά ανύπαρκτες και δεν υπήρχε καμία απολύτως γνώση για το προϊόν τόσο στους επαγγελματίες όσο και στο αγοραστικό κοινό. Χάρη στο συστηματικό πρόγραμμα προβολής-προώθησης που εφάρμοσε το Enterprise Greece τα τελευταία χρόνια, παρότι οι εξαγωγές μας δεν είναι ακόμη υψηλές (200.000 δολ. ΗΠΑ το 2018), υπάρχουν σήμερα στην αγορά δεκάδες ετικέτες ποιοτικού ελληνικού κρασιού από αρκετά οινοποιεία, ενώ είναι πλέον ευδιάκριτος ο σχηματισμός της εικόνας ενός προϊόντος εξαιρετικής ποιότητας, με πλούσια ιστορία και μοναδικά γευσιγνωστικά χαρακτηριστικά.
- Η κατασκευαστική δραστηριότητα εξακολουθεί να αποτελεί μία από τις ατμομηχανές της Κορεατικής οικονομίας, δημιουργώντας επιχειρηματικές ευκαιρίες στον κλάδο των **δομικών υλικών** (μάρμαρα, γρανίτες, αλουμίνια).
- Οι καταναλωτικές τάσεις της χώρας για υγιεινή διατροφή, υψηλή ποιότητα και ξεχωριστή παρουσίαση δημιουργούν επίσης πολλές δυνατότητες για **βιολογικές υπερτροφές, ελληνικά βότανα (καλλυντικές και φαρμακευτικές/παραφαρμακευτικές χρήσεις), καλλυντικά (αντιρυτιδικά, λεύκανση δέρματος, αντιγήρανση) και χειροποίητα κοσμήματα (designer jewelry).**

## 1. Μακροοικονομικά Μεγέθη & Οικονομικές εξελίξεις

### Βασικά Μακροοικονομικά Μεγέθη

|   |  |
|---|--|
| <b>Α.Ε.Π.</b>                                     | <b>2,1 τρις \$ ΗΠΑ</b>   |
| <b>ΑΕΠ κατά κεφαλή</b>                            | <b>39.500 \$ ΗΠΑ = 33.475 €</b>  |
| <b>Ρυθμός ανάπτυξης (αύξηση ΑΕΠ)</b>              | <b>2,7 % (2017: 3%)</b>  |
| <b>Σύνθεση ΑΕΠ Ν. Κορέας</b>                      | <b>Πρωτογενής τομέας 2,2%, Βιομηχανία 39,3%, Υπηρεσίες 58,3%</b>   |
| <b>Πληθωριστικός δείκτης</b>                      | <b>1,2%</b>  |
| <b>Δείκτης ανεργίας</b>                           | <b>4 %</b>   |
| <b>Καθαρή Αποταμίευση</b>                         | <b>9% του διαθέσιμου εισοδήματος</b>   |
| <b>Άμεσες Επενδύσεις από αλλοδαπή</b>             | <b>230,6 δις \$ ΗΠΑ – σωρευτικά</b>  |
| <b>Άμεσες Επενδύσεις στην αλλοδαπή</b>            | <b>344,7 δις \$ ΗΠΑ – σωρευτικά</b>  |
| <b>Πρωτογενές Δημοσιονομικό Πλεόνασμα</b>         | <b>2,7 % του Α.Ε.Π.</b>  |
| <b>Δημόσιο Χρέος</b>                              | <b>43,3 % του ΑΕΠ</b>  |
| <b>Εξωτερικό Χρέος</b>                            | <b>449,5 δις \$ ΗΠΑ ή 21,4% του Α.Ε.Π.</b>   |
| <b>Ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών</b>              | <b>+ 5, 2% του ΑΕΠ (11 δις \$ ΗΠΑ )</b>  |
| <b>Εμπορικό Πλεόνασμα</b>                         | <b>+ 119,9 δις \$ ΗΠΑ (5,7% του ΑΕΠ)</b>   |
| <b>Αποθεματικά ξένου συναλλάγματος και χρυσού</b> | <b>404 δις \$ ΗΠΑ</b>  |
| <b>Κυριότερα εξαγωγίμα προϊόντα</b>               | <b>Ημιαγωγοί, διωλισμένα πετροχημικά, αυτοκίνητα και ανταλλακτικά, πλοία, εξοπλισμοί ασύρματης επικοινωνίας, επίπεδες οθόνες, χάλυβας, ηλεκτρονικά, πλαστικά, ηλεκτρονικοί υπολογιστές</b> |
| <b>Κύριοι Πελάτες</b>                             | <b>Κίνα (25,1%), Η.Π.Α. (12,2%), Βιετνάμ (8,2%), Ιαπωνία (4,7%)</b>  |
| <b>Κυριότερες εισαγωγές</b>                       | <b>Αργό πετρέλαιο, ημιαγωγοί, φυσικό αέριο, λιγνίτης, χάλυβας, μέρη ηλεκτρονικών υπολογιστών, και ειδών ασύρματης επικοινωνίας, αυτοκίνητα, χημικά προϊόντα, κλωστοϋφαντουργικά</b>        |
| <b>Κύριοι Προμηθευτές</b>                         | <b>Κίνα (20,5%), Ιαπωνία (11,5%), Η.Π.Α. (10,5%), Γερμανία (4,2%), Σαουδική Αραβία (4,1%)</b>  |

Η Νότια Κορέα είναι μια από τις πιο ανταγωνιστικές βιομηχανικές χώρες παγκοσμίως και πρωτοπόρος σε πολλούς τομείς υψηλής τεχνολογίας, όπως οι ημιαγωγοί, ηλεκτρονικά, τηλεπικοινωνίες, τεχνολογίες διαδικτύου, αυτοκινητοβιομηχανία, χαλυβουργία, πετροχημικά, πυρηνικοί αντιδραστήρες, τρένα υψηλής ταχύτητας, συστήματα διαχείρισης αεροδρομίων, πολεμική βιομηχανία. Μετά από μια εντυπωσιακή πορεία ανάπτυξης, η Κορέα βρέθηκε στα πρόθυρα της ύφεσης κατά την τριετία 2014-2016 αφενός λόγω δυσμενών διεθνών συγκυριών και αφετέρου λόγω αντιφάσεων και δυσκαμψιών του αναπτυξιακού οικονομικού της μοντέλου.

Η τάση αυτή συνεχίστηκε στο πρώτο μισό του 2017 στο πλαίσιο της πολιτικής αναταραχής που επικράτησε στην χώρα και η οποία τελικά οδήγησε στην αποπομπή και δικαστική δίωξη της Προέδρου κας. Park. Ωστόσο, η εκλογή του κ. Moon, ακολουθούμενη από τις πολιτικές επεκτατικής δημοσιονομικής πολιτικής και αύξησης μισθών της κυβέρνησής του, είχε ως

αποτέλεσμα την ενίσχυση του δείκτη εμπιστοσύνης των καταναλωτών. Σε συνδυασμό με την ισχυρή αύξηση της διεθνούς ζήτησης για τα κορεατικά προϊόντα (κυρίως ημιαγωγοί), και παρά τα προβλήματα στην σχέση της με την Κίνα, η οικονομία της Νοτίου Κορέας σημείωσε θεαματική βελτίωση κατά το δεύτερο μισό του 2017, με αποτέλεσμα ο ετήσιος ρυθμός ανάπτυξης να ξεπεράσει το 3%.

Κατά το 2018, η επιβράδυνση των επενδύσεων και η αύξηση της ανεργίας, η οποία έφτασε το 4% για πρώτη φορά μετά το 2010, οδήγησαν στην πτώση του ρυθμού ανάπτυξης στο 2,7%. Ταυτόχρονα, η επιβολή αυστηρότερης νομοθεσίας στα δάνεια για απόκτηση στέγης έχει προκαλέσει και την επιβράδυνση της κατασκευαστικής δραστηριότητας.

Η κυβέρνηση επιχειρεί να εξισορροπήσει τις αρνητικές τάσεις, ανανεώνοντας την έμφαση στην ενίσχυση των κρατικών δαπανών και στην αύξηση των μισθών. Καθώς η διεθνής ζήτηση για τα Κορεατικά προϊόντα παραμένει ισχυρή, τα μακροοικονομικά μεγέθη της χώρας για το 2017 εξακολουθούν να είναι συμπαγή. Η χώρα παρουσιάζει τριπλό πλεόνασμα, δημοσιονομικό, εμπορικό και τρεχουσών συναλλαγών. Τα δύο τελευταία εξηγούνται βέβαια εύκολα με μια στοιχειώδη ανάλυση του εξαγωγικού και εισαγωγικού προφίλ της Νοτίου Κορέας.

Για το προσεχές μέλλον, ο ρυθμός ανάπτυξης αναμένεται να κυμανθεί μεταξύ 2 και 3%, κάτι που είναι σχετικά αναμενόμενο σε μια τόσο αναπτυγμένη και πυκνοκατοικημένη χώρα (μέγεθος 30% μικρότερο της Ελλάδας, κατά 65% καλυμμένη από βουνά και δάση, πληθυσμός άνω των 50 εκατομμυρίων κατοίκων).

Η κυβέρνηση της Νοτίου Κορέας αναμένεται ωστόσο να έλθει αντιμέτωπη στο προσεχές μέλλον με μια σειρά κοινωνικών και οικονομικών προκλήσεων, όπως η συνεχιζόμενη κυριαρχία των μεγάλων επιχειρηματικών ομίλων (chaebols) και η υψηλότατη εξάρτηση από τις εξαγωγές (σε σχέση με την εγχώρια κατανάλωση), το συνταξιοδοτικό σύστημα για τον ταχέως γηράσκοντα πληθυσμό της χώρας, η ακαμψία που χαρακτηρίζει την αγορά εργασίας σε συνδυασμό με την προοδευτική πτώση της παραγωγικότητας, τα υψηλά ποσοστά ανεργίας στους νέους και φτώχια στους ηλικιωμένους, η διεύρυνση των οικονομικών και κοινωνικών ανισοτήτων, την στασιμότητα εισοδήματος και η υπερχρέωση των νοικοκυριών καθώς και η διαφθορά.

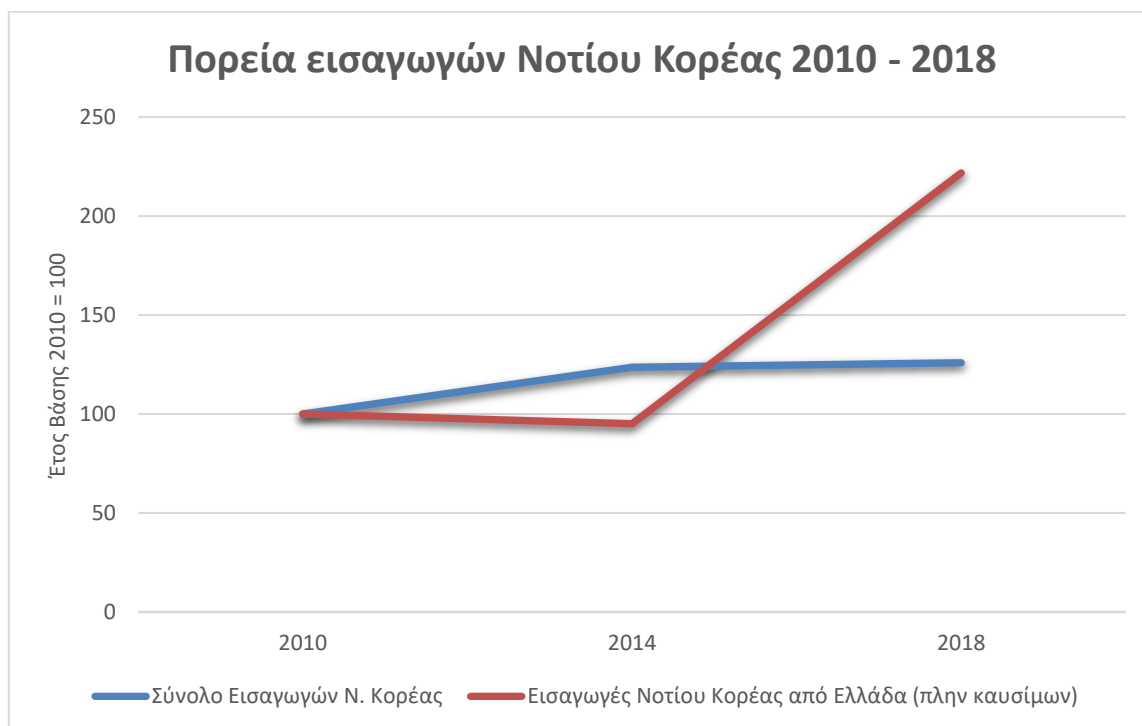
Το διμερές εμπόριο της Ε.Ε. με τη Ν. Κορέα είναι πλέον ελαφρά ελλειμματικό. Από πλευράς Ευρωπαϊκής Ένωσης, σημαντικότεροι προμηθευτές της Νοτίου Κορέας είναι η Γερμανία (35,9% των ευρωπαϊκών εξαγωγών), η Μεγάλη Βρετανία (13,3%) και η Ολλανδία (10,5%). Σημαντικότεροι πελάτες των κορεατικών εξαγωγών ήταν η Γερμανία (18,2% των ευρωπαϊκών εισαγωγών), η Ολλανδία (11,7%) και η Μεγάλη Βρετανία (9%). Η Ε.Ε. είναι ο μεγαλύτερος επενδυτής στην Νότιο Κορέα, με 50,3 δις ευρώ σωρευτικές άμεσες επενδύσεις, και ο τρίτος σημαντικότερος αποδέκτης αντιστοίχων κορεατικών επενδύσεων, μετά την Κίνα και τις Η.Π.Α., με 31,1 δις ευρώ.

Σε ότι αφορά στο διεθνές εμπόριο, η Κορέα έχει διμερή εμπορική ροή 153,7 δις δολ. ΗΠΑ με την Κίνα, 74,5 δις δολάρια με τις Η.Π.Α., 117,9 δις δολάρια με την Ε.Ε. και 50,4 δις δολάρια με την Ιαπωνία. Έχει εμπορικό πλεόνασμα 32,1 δις δολάρια έναντι της Κίνας, 6,7 δις δολάρια έναντι των Η.Π.Α. και έλλειμμα 14,8 δις δολάρια έναντι της Ιαπωνίας.

Οι συνολικές εισαγωγές της Νοτίου Κορέας παρέμειναν σχεδόν σταθερές κατά το χρονικό διάστημα 2014-20189 ενώ οι εισαγωγές από την χώρα μας στο ίδιο χρονικό διάστημα (στο πλαίσιο και της Συμφωνίας Ελευθέρων Συναλλαγών Ε.Ε. – Ν. Κορέας) παρουσίασαν μεγάλη άνοδο της τάξης του 133%.

### Οι εισαγωγές της Νοτίου Κορέας

|   | 2010  | 2014  | 2018  | % Μεταβολή<br>18/14 |                  |
|---|-------|-------|-------|---------------------|------------------|
| Σύνολο εισαγωγών Ν. Κορέας<br><i>Έτος Βάσης 2010 = 100</i>                        | 425,2 | 525,5 | 535,2 | + 1,8 %             | σε δις. δολ. ΗΠΑ |
|   | 100   | 123,6 | 125,9 |                     |                  |
| Εισαγωγές Ν. Κορέας από Ελλάδα<br>(πλην καυσίμων)<br><i>Έτος Βάσης 2010 = 100</i> | 51    | 48,5  | 113,1 | + 133 %             | σε εκ. δολ. ΗΠΑ  |
|   | 100   | 95,1  | 221,8 |                     |                  |

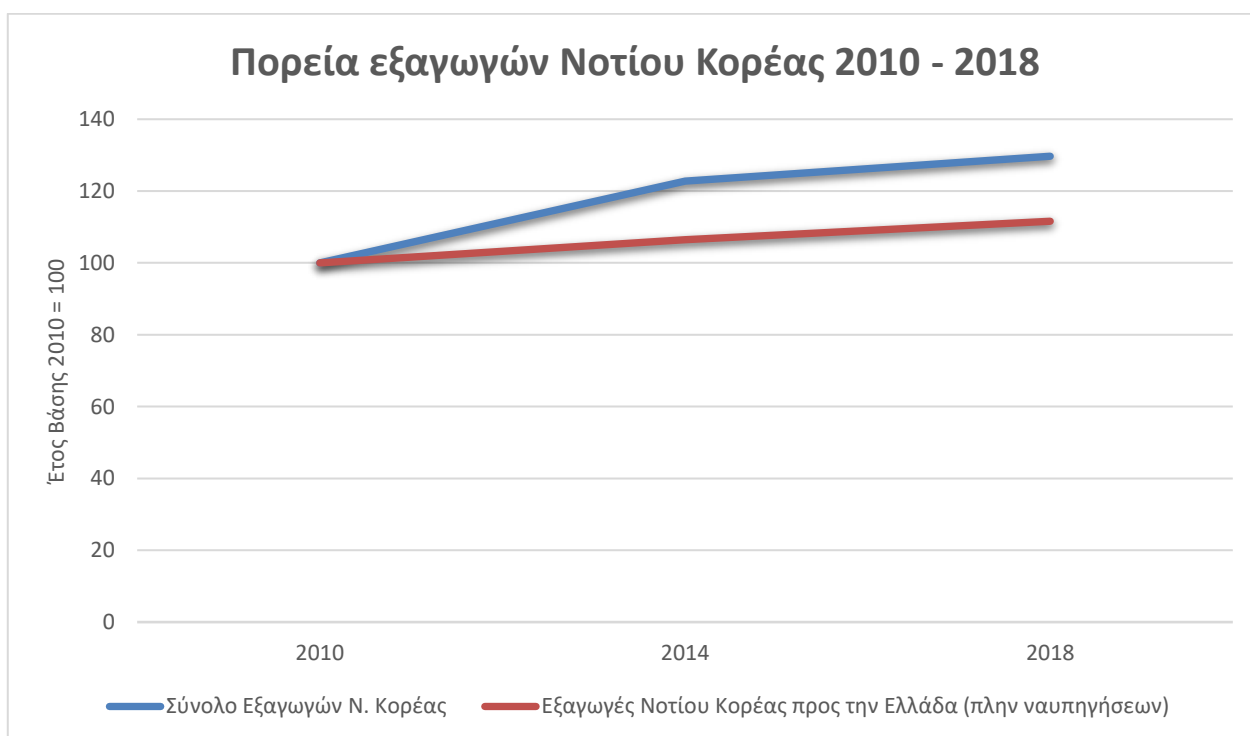


Αντίθετα, τόσο οι συνολικές εξαγωγές της Νοτίου Κορέας όσο και οι εξαγωγές προς τη χώρα μας κατά το χρονικό διάστημα 2014-2018 παρουσίασαν ήπιες ανοδικές τάσεις.

### Οι εξαγωγές της Νοτίου Κορέας

|  | 2010  | 2014  | 2018  | % Μεταβολή |                  |
|--|-------|-------|-------|------------|------------------|
|  |       |       |       | 18/14      |                  |
| Σύνολο εξαγωγών Ν. Κορέας<br><i>Έτος Βάσης 2010 = 100</i>                            | 466,4 | 572,7 | 604,9 | +5,6 %     | σε δις. δολ. ΗΠΑ |
|  | 100   | 122,8 | 129,7 |            |                  |
| Εξαγωγές Ν. Κορέας προς Ελλάδα<br>(πλην ναυπηγήσεων)<br><i>Έτος Βάσης 2010 = 100</i> | 249,7 | 265,9 | 278,6 | + 4,8 %    | σε εκ. δολ. ΗΠΑ  |
|  | 100   | 106,5 | 111,6 |            |                  |

### Πορεία εξαγωγών Νοτίου Κορέας 2010 - 2018



## 2. Οικονομικές & εμπορικές σχέσεις Ε.Ε. – Νοτίου Κορέας. Βαθμός Αξιοποίησης Συμφωνίας Ελευθέρων Συναλλαγών.

Ορόσημο για τις οικονομικές και εμπορικές σχέσεις της Ε.Ε. με τη Νότιο Κορέα αποτέλεσε η Συμφωνία Ελευθέρων Συναλλαγών (ΣΕΣ), η οποία τέθηκε σε ισχύ την 1<sup>η</sup> Ιουλίου 2011. Η πλειονότητα των εκατέρωθεν δασμών βιομηχανικών και γεωργικών προϊόντων μηδενίσθηκαν άμεσα, ενώ κάποιοι άλλοι μειώθηκαν σταδιακά. Σήμερα, με την εξαίρεση περιορισμένου αριθμού γεωργικών προϊόντων, οι εκατέρωθεν εισαγωγικοί δασμοί έχουν αρθεί πλήρως.

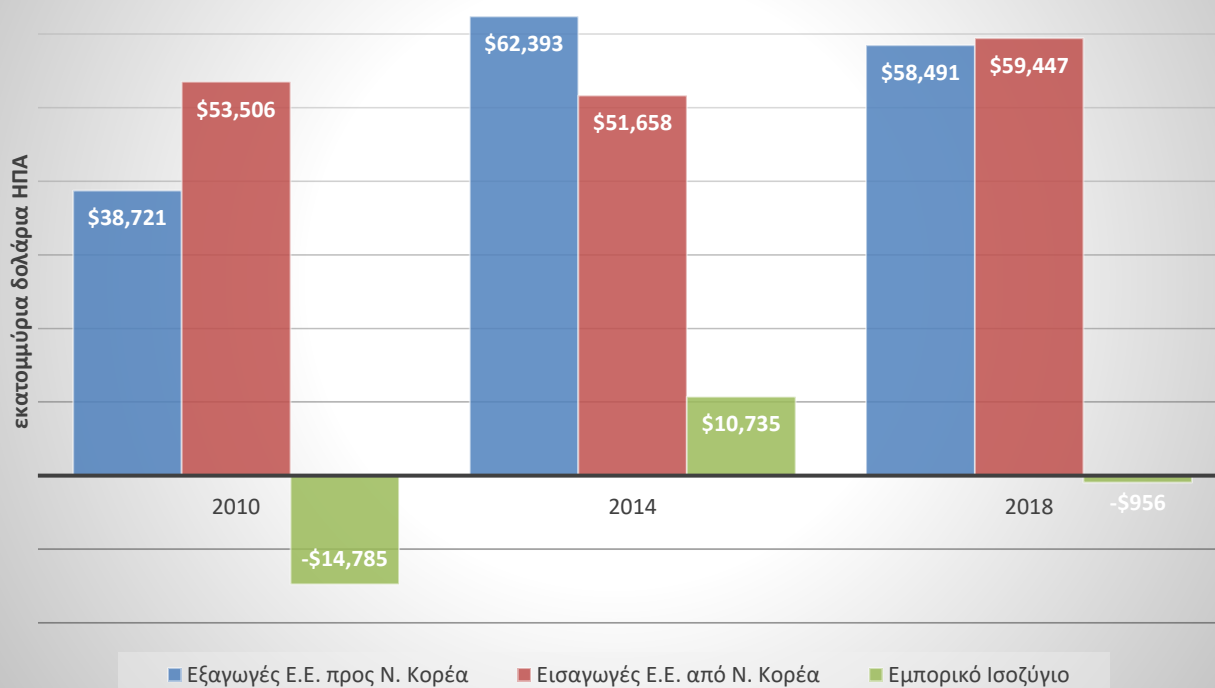
Μέχρι το 2011, το διμερές εμπορικό ισοζύγιο ήταν διαχρονικά σαφώς πλεονασματικό για τη Νότιο Κορέα, καθώς το 2010 αυτό ανήλθε στα 14,8 δις δολ. ΗΠΑ. Στη συνέχεια, η εικόνα αναστράφηκε πλήρως, καθώς:

1. Η κατάργηση των δασμών επηρέασε πιο θετικά τις ευρωπαϊκές εξαγωγές παρά τις κορεατικές, καθώς πριν την υπογραφή της ΣΕΣ η Κορέα είχε μέσο εισαγωγικό δασμό 12,2% ενώ η Ε.Ε. 6,6%,
2. Η οικονομική και νομισματική κρίση της Ε.Ε. είχε δυσμενείς συνέπειες στις εισαγωγές από την Κορέα, οι οποίες βέβαια δεν αποτελούν είδη πρώτης ανάγκης, και
3. Για κάποια κορεατικά προϊόντα, όπως τα ηλεκτρονικά, η αγορά εμφάνισε σημεία ωρίμανσης, ενώ άλλα, όπως τα πλοία, έπεσαν θύματα της διεθνούς κρίσεως.

Ως αποτέλεσμα, στο διάστημα 2010-2014 οι εξαγωγές της Ε.Ε. αυξήθηκαν κατά 61% ενώ οι κορεατικές μειώθηκαν κατά 3,5% και η Ε.Ε. εμφάνιζε πλέον εμπορικό πλεόνασμα της τάξης των 10,7 δις δολ. ΗΠΑ. Η εξέλιξη αυτή προκάλεσε συνεχείς αιτιάσεις από πλευράς Νοτίου Κορέας σε όλες τις διμερείς συναντήσεις, ενώ χρησίμευσε και ως αφορμή για να απορρίπτεται εν τη γενέσει της κάθε απόπειρα της Ε.Ε. για διευθέτηση των δυσλειτουργιών και άρση των μη δασμολογικών εμποδίων.

Σε κάθε περίπτωση, το διμερές εμπόριο εμφανίζει πλέον εμφανή σημεία εξισορρόπησης, καθώς κατά το διάστημα 2014-2018 οι εξαγωγές της Ε.Ε. μειώθηκαν κατά 6,25% ενώ οι αντίστοιχες της Κορέας αυξήθηκαν κατά 15,1%, ώστε για πρώτη φορά μετά το 2011 η Κορέα εμφανίζει πλεόνασμα 956 εκ. δολ. ΗΠΑ.

## Διμερές Εμπόριο Ε.Ε. - Νοτίου Κορέας



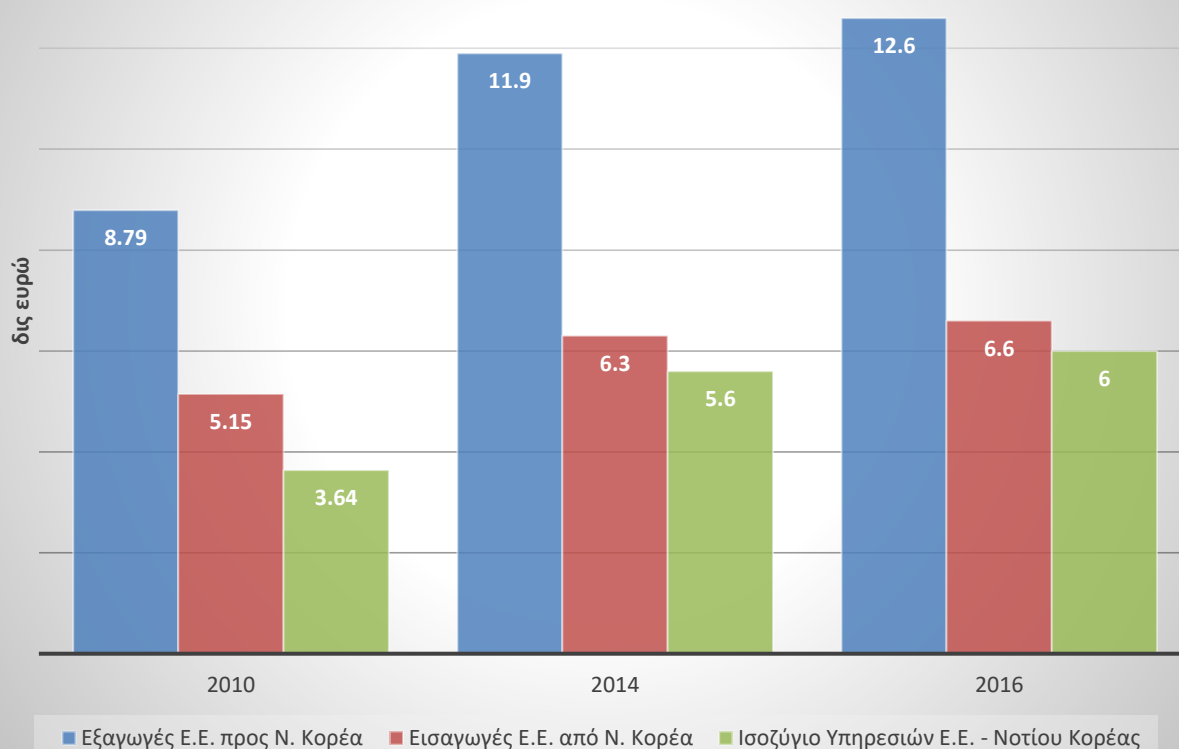
Καταφανής είναι επίσης η επίδραση της Συμφωνίας Ελευθέρων Συναλλαγών στην διμερή ροή εμπορίου, η οποία από 92,3 δις δολ. ΗΠΑ το 2010 διαμορφώθηκε σε 117,9 εκ. δολ. ΗΠΑ το 2018 (αύξηση της τάξης του 27,7%).

Η Νότιος Κορέα είναι ο όγδοος σημαντικότερος πελάτης για τα ευρωπαϊκά προϊόντα και προμηθευτής της Ε.Ε. ενώ η Ε.Ε. αποτελεί τον τρίτο σημαντικότερο πελάτη για τις κορεατικές εξαγωγές.

Σημαντικότεροι προμηθευτές της Νοτίου Κορέας είναι η Γερμανία (35,9% των ευρωπαϊκών εξαγωγών), η Μεγάλη Βρετανία (13,3%), η Ολλανδία (10,5%), η Ιταλία (9,2%) και η Γαλλία (8,8%). Σημαντικότεροι πελάτες των κορεατικών εξαγωγών ήταν η Γερμανία (18,2% των ευρωπαϊκών εισαγωγών), η Ολλανδία (11,7%), η Μεγάλη Βρετανία (9%), η Ιταλία (8,1%), η Σλοβακία (7,4%) και η Πολωνία (6,2%).

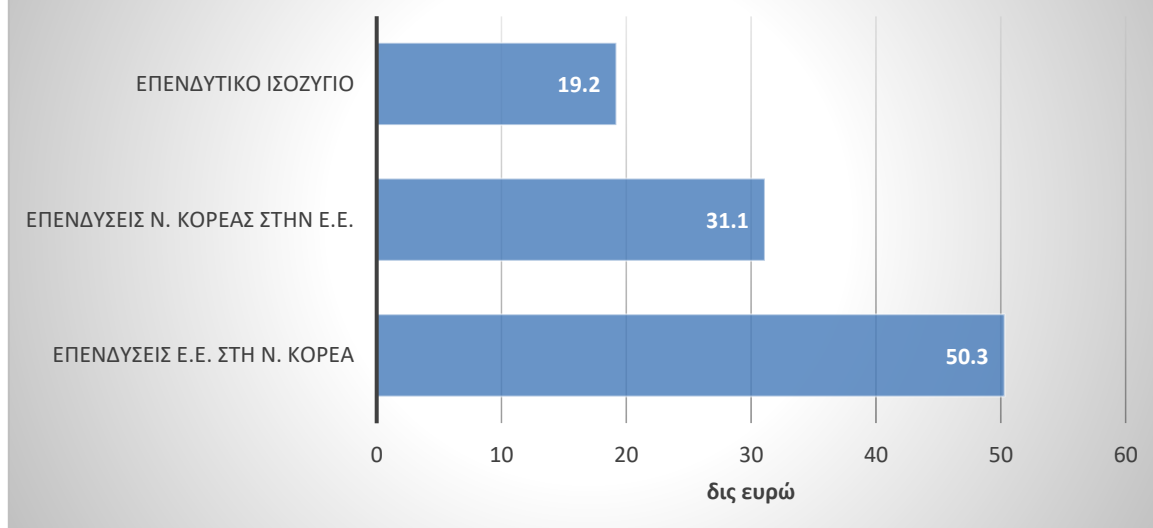
Σε ότι αφορά στις υπηρεσίες, το ισοζύγιο είναι ισχυρά πλεονασματικό υπέρ της Ε.Ε.. Κατά το διάστημα 2010 – 2016, οι ευρωπαϊκές εξαγωγές υπηρεσιών αυξήθηκαν κατά 43,3%, από 8,79 σε 12,6 δις ευρώ, ενώ οι εισαγωγές υπηρεσιών από την Κορέα αυξήθηκαν κατά μόλις 28,2%, από 5,15 σε 6,6 δις ευρώ. Ως αποτέλεσμα, το πλεόνασμα της Ε.Ε. αυξήθηκε την περίοδο αυτή από 3,64 σε 6 δις ευρώ (άνοδος της τάξης του 64,8%).

## Ισοζύγιο Υπηρεσιών Ε.Ε. - Νοτίου Κορέας



Στον τομέα των επενδύσεων, η Ε.Ε. αποτελεί διαχρονικά τον σημαντικότερο επενδυτή από την αλλοδαπή στη Νότιο Κορέα (σωρευτικές επενδύσεις 50,3 δισ ευρώ κατά το 2016).

## Στοκ Παραγωγικών Επενδύσεων, 2016



Ιδιαίτερο ενδιαφέρον για τη χώρα μας παρουσιάζει η ανάλυση του βαθμού αξιοποίησης της Συμφωνίας Ελευθέρων Συναλλαγών από τις εξαγωγικές εταιρείες. Σύμφωνα με στοιχεία της EUROSTAT για το 2016, ο μέσος ευρωπαϊκός όρος χρήσης της προτιμησιακής καταγωγής προϊόντων στις εξαγωγές προς τη Νότιο Κορέα ήταν 71%. Οι πέντε χώρες που αξιοποίησαν

πληρέστερα τις ρήτρες της Συμφωνίας Ελευθέρων Συναλλαγών ήταν το Βέλγιο (87%), η Σλοβακία (85,9%), η Κύπρος (85,5%), η Αυστρία (84,4%) και η Ουγγαρία (80,8%).

Για την Ελλάδα, το αντίστοιχο ποσοστό διαμορφώθηκε στο 66,7%. Αυτό πρακτικά σημαίνει ότι **το ένα τρίτο της ετήσιας αξίας εξαγωγών μας προς τη Νότιο Κορέα επιβαρύνεται πλήρως με εισαγωγικούς δασμούς, σαν να μην υπήρχε η Συμφωνία Ελευθέρου Εμπορίου Ε.Ε. – Κορέας**. Αν συνυπολογίσει κανείς ότι οι περαιτέρω φορολογικές επιβαρύνσεις στην Κορέα (όπως οι ειδικοί φόροι κατανάλωσης) υπολογίζονται επί της βάσης «τιμή CIF + εισαγωγικός δασμός», καθίσταται ευνόητο ότι η αχρείαστα υψηλή τελική τιμή πλήττει την ανταγωνιστικότητα και αποθαρρύνει την κατανάλωση του προϊόντος, με προφανείς δυσμενείς συνέπειες στις εξαγωγές μας προς την χώρα της Νοτιο-Ανατολικής Ασίας. Ιδιαίτερα χαμηλή είναι μάλιστα η αξιοποίηση των προτιμησιακών κανόνων στις δασμολογικές κλάσεις:

|   |       |
|---|-------|
| ➤ V. Mineral Products                     | 59,1% |
| ➤ XVIII. Instruments (measuring, musical) | 57,3% |
| ➤ XI. Textiles & Textile Articles         | 55,3% |
| ➤ XV. Base metals & Articles thereof      | 43,4% |
| ➤ XIV. (Semi-)precious stones & metals    | 39,3% |
| ➤ XII. Footwear                           | 32,1% |
| ➤ XX. Miscellaneous                       | 21,4% |
| ➤ XVI. Machinery & Mechanical Appliances  | 17,6% |

Από την εμπειρία μας και, κατόπιν συζητήσεων με συναδέλφους Γραφείων ΟΕΥ εδώ Πρεσβειών των κρατών-μελών της Ε.Ε., το φαινόμενο αυτό, σε ότι αφορά τη χώρα μας, έχει δύο βασικά αίτια:

1. Τα Ελληνικά Τελωνεία –και κυρίως τα περιφερειακά- δεν είναι πάντα ενημερωμένα ή/και παρουσιάζουν υσκαμψία στην έκδοση της “**Άδειας Εγκεκριμένου Εξαγωγέα**”, η οποία είναι απολύτως απαραίτητη για τη σύνταξη “**Δήλωσης Προτιμησιακής Καταγωγής**” από τον εξαγωγέα. Ως αποτέλεσμα, αρκετοί εξαγωγείς προτιμούν, προκειμένου να εισέλθουν στην αγορά ή να μην διαταράξουν τις σχέσεις τους με τον Κορεάτη εισαγωγέα, να πραγματοποιούν την εξαγωγή δίχως χρήση του προτιμησιακού καθεστώτος και απορροφώντας οι ίδιοι την επιπλέον δασμολογική και άλλη επιβάρυνση. Πιστεύουμε ότι η αρμόδια Διεύθυνση Δασμολογικών Θεμάτων και Τελωνειακών Οικονομικών Καθεστώτων του Υπουργείου Οικονομικών θα πρέπει να αναλάβει την πρωτοβουλία

διοργάνωσης εργαστηρίων (workshops) λεπτομερούς ενημέρωσης των κατά τόπους τελωνειακών αρχών προκειμένου να αντιμετωπιστεί το πρόβλημα αυτό.

2. Ένα άλλο αίτιο είναι ότι, δυστυχώς, πολλοί Έλληνες –αλλά και Ευρωπαίοι- εξαγωγείς απλά δεν γνωρίζουν την ύπαρξη της Συμφωνίας Ελευθέρων Συναλλαγών Ε.Ε. – Κορέας και, συνεπώς, ακόμη και επτά χρόνια μετά την θέση της σε ισχύ, δεν την αξιοποιούν. Προτείνουμε, επομένως, στα κατά τόπους επιχειρηματικά Επιμελητήρια και Συνδέσμους να ενημερώσουν αναλυτικά τα μέλη τους για τις δυνατότητες που τους δίνει η εν λόγω Συμφωνία, τόσο μέσω ενημερωτικών δελτίων όσο και με την διοργάνωση σεμιναρίων και ημερίδων πληροφόρησης. Σε ορισμένες ωστόσο περιπτώσεις, κάποιες –συνήθως μικρές- εταιρείες δεν κρίνουν ότι το όφελος από την Συμφωνία Ελευθέρων Συναλλαγών είναι επαρκές για να δικαιολογήσει το γραφειοκρατικό βάρος ή/και διστάζουν να επιτρέψουν τον αναλυτικό έλεγχο στα βιβλία της επιχείρησης που προϋποθέτει η διαδικασία της έκδοσης άδειας εγκεκριμένου εξαγωγέα. Το Γραφείο μας βρίσκεται στη διάθεση κάθε ενδιαφερομένου, προκειμένου να παράσχει λεπτομερή και κωδικοποιημένη πληροφόρηση πάνω στις διαδικασίες εξαγωγής ελληνικών προϊόντων προς τη Νότιο Κορέα.

### **3. Διαδικασίες εισαγωγής ελληνικών προϊόντων στη Νότιο Κορέα**

Από την 1<sup>η</sup> Ιουλίου του 2011 τέθηκε σε ισχύ η “Συμφωνία Ελευθέρων Συναλλαγών μεταξύ Ευρωπαϊκής Ένωσης και της Δημοκρατίας της Κορέας”, η οποία προβλέπει σταδιακή κατάργηση των εισαγωγικών δασμών για τα περισσότερα προϊόντα. Για τα περισσότερα προϊόντα τροφίμων-ποτών ελληνικού ενδιαφέροντος, οι εισαγωγικοί δασμοί έχουν πια μηδενισθεί, ενώ για κάποια προϊόντα, όπως το μέλι, ισχύει ειδικό καθεστώς ποσοστώσεων (quotas). Η ελληνική εξαγωγική επιχείρηση μπορεί εξάλλου να ελέγξει εύκολα την τρέχουσα δασμολογική επιβάρυνση των προϊόντων της, με βάση τον κωδικό συνδυασμένης ονοματολογίας τους, μέσω της ιστοσελίδας

<http://www.customs.go.kr/kcshome/tariff/CustomsTariffView.do>

Η χώρα μας δεν μπορεί ακόμη να εξάγει στην Κορέα προϊόντα κρέατος ή νωπά φρούτα και λαχανικά, καθώς δεν έχουν συνυπογραφεί μέχρι στιγμής τα απαραίτητα διμερή φυτοϋγειονομικά πρωτόκολλα. Η διαδικασία είναι αρκετά προχωρημένη για το ακτινίδιο και σε αρχικό στάδιο για το χοιρινό κρέας.

Για να υπαχθεί το εξαγόμενο ελληνικό προϊόν στην Συμφωνία Ελευθέρων Συναλλαγών (ΣΕΣ), **εφόσον η συνολική αξία του εμπορεύματος υπερβαίνει τις 6.000 ευρώ**, ο εξαγωγέας θα πρέπει να ζητήσει την έκδοση “**Άδειας Εγκεκριμένου Εξαγωγέα**” από την Τελωνειακή Περιφέρεια στην χωρική αρμοδιότητα της οποίας είναι εγκατεστημένος, καθώς η εν λόγω συμφωνία δεν προβλέπει την έκδοση πιστοποιητικού κυκλοφορίας EUR.1. Οι όροι και οι προϋποθέσεις για την έκδοση Άδειας Εγκεκριμένου Εξαγωγέα καθορίζονται με την υπ’ αριθμ. Δ17Γ 5005477 ΕΞ2012/03-02-

2012 Απόφαση του Υπουργού Οικονομικών (Α.Υ.Ο.), η οποία δημοσιεύθηκε στο ΦΕΚ αρ. 588/Τεύχος Β'/05-03-2012 και αναρτήθηκε στο διαδικτυακό τόπο διαύγεια, όπου και είναι προσβάσιμη στο σύνδεσμο

<https://diavgeia.gov.gr/doc/%CE%9244%CE%A5%CE%97-%CE%913%CE%A3?inline=true>.

Επίσης, υφίσταται και διευκρινιστικό έγγραφο της Διεύθυνσης Δασμολογικών Θεμάτων και Τελωνειακών Οικονομικών Καθεστώτων του Υπουργείου Οικονομικών, το οποίο δύναται να αντληθεί από την ιστοσελίδα της Γενικής Γραμματείας Πληροφοριακών Συστημάτων <https://portal.gsis.gr/portal/page/portal/ICISnet/services?serid=10418419&adreseID=10001980>

(πρόκειται για το αρχείο Απλοποιημένη Διαδικασία Εξαγωγές στην Κορέα - Συμφωνία Ελευθέρων Συναλλαγών μεταξύ Ευρωπαϊκής Ένωσης και Δημοκρατίας της Κορέας).

Από τον ανωτέρω σύνδεσμο έχει κανείς πρόσβαση και στα **απαραίτητα δικαιολογητικά** που θα πρέπει να υποβληθούν στην αρμόδια τελωνειακή αρχή (Αίτηση, Υπεύθυνες Δηλώσεις, Ερωτηματολόγιο αυτό-αξιολόγησης).

Η σαφής γνώση της σχετικής διαδικασίας από τον εξαγωγέα είναι πολύ σημαντική, διότι σε αρκετές περιπτώσεις τα Ελληνικά Τελωνεία δεν είναι ενημερωμένα ή/και παρουσιάζουν μεγάλη δυσκαμψία στην έκδοση της άδειας αυτής.

Ωστόσο, η απόκτησή της από τον εξαγωγέα είναι απολύτως απαραίτητη, διότι αυτός στη συνέχεια θα πρέπει να συντάξει “**Δήλωση Προτιμησιακής Καταγωγής**”, στο τιμολόγιο, το δελτίο παράδοσης ή σε άλλο εμπορικό έγγραφο (αλλά όχι στη φορτωτική, καθώς αυτή δεν εκδίδεται από τον εξαγωγέα). Πρέπει όμως πάνω στο έγγραφο της δήλωσης καταγωγής να γίνεται λεπτομερής και επακριβής καταγραφή των εμπορευμάτων ώστε να είναι εφικτός ο εντοπισμός και η αναγνώρισή τους.

Η δήλωση αυτή πρέπει να έχει τη μορφή:

«The exporter of the products covered by this document (customs authorization No..... (Αναφέρεται ο αριθμός έγκρισης του εξαγωγέα από το τελωνείο)) declares that, except where otherwise clearly indicated, these products are of ..... (αναφέρεται η καταγωγή των προϊόντων)».

Εντούτοις, υπάρχει η δυνατότητα να πραγματοποιηθεί η εξαγωγή χωρίς να ακολουθηθεί η ανωτέρω διαδικασία. Στην περίπτωση αυτή, καταβάλλεται κανονικά ο εισαγωγικός δασμός (στην περίπτωση του κρασιού, για παράδειγμα, είναι 15%) και στη συνέχεια, εφόσον υποβληθεί η άδεια εγκεκριμένου εξαγωγέα συν την δήλωση προτιμησιακής καταγωγής εντός διαστήματος δώδεκα μηνών, το ποσό αυτό επιστρέφεται. Είναι μια λύση την οποία δεν προκρίνουμε, διότι στη συνέχεια οι διάφοροι φόροι εντός της Κορεατικής επικράτειας υπολογίζονται επί του 115% της αξίας (αξία CIF & εισαγωγικός δασμός) και επιβαρύνουν επιπλέον την τελική τιμή του προϊόντος, καθώς βέβαια η διαφορά του φόρου δεν επιστρέφεται μαζί με τον καταβληθέντα δασμό. Σε κάποιες

περιπτώσεις ωστόσο, αποτελεί μια λύση εκτάκτου ανάγκης, προκειμένου να μην χαλάσει μια εμπορική συμφωνία και το προϊόν να εισέλθει στην αγορά.

Στο πλαίσιο της Συμφωνίας Ελευθέρων Συναλλαγών Ε.Ε. – Νοτίου Κορέας, στην τελευταία αναγνωρίζονται και τυγχάνουν προστασίας 160 ευρωπαϊκές γεωγραφικές ενδείξεις, μεταξύ των οποίων και οι ελληνικές **φέτα, μαστίχα Χίου, ελιές Καλαμάτας, ούζο, κρασί Σάμου και ρετσίνα**. Η Ευρωπαϊκή Ένωση προωθεί την αναγνώριση επιπλέον 46 γεωγραφικών ενδείξεων, στις οποίες συμπεριλαμβάνονται και οι ελληνικές ελαιόλαδο Καλαμάτας, Λακωνίας και Σητείας Λασιθίου Κρήτης, Τσίπουρο, Γραβιέρα Κρήτης και Κασέρι.

Για τα προϊόντα **βιολογικής καλλιέργειας**, από 1<sup>ης</sup> Φεβρουαρίου του 2015 τέθηκε σε ισχύ **συμφωνία αμοιβαίας αναγνώρισης** Ευρωπαϊκής Ένωσης – Δημοκρατίας της Κορέας, με την οποία επιλύθηκαν οριστικά τα προβλήματα που υπήρχαν, καθώς γίνονται πλέον αποδεκτές στην Κορέα όλες οι νόμιμες πιστοποιήσεις της χώρας μας.

Σε ότι αφορά στα **γαλακτοκομικά-τυροκομικά προϊόντα**, σύμφωνα με την παράγραφο 9 του παραρτήματος 2-A-1 της Συμφωνίας Ελευθέρων Συναλλαγών Ευρωπαϊκής Ένωσης-Κορέας, προβλέπεται η αδασολόγητη εισαγωγή συγκεκριμένων ποσοτήτων τυριών (quota), οι οποίες αρχίζουν από 4.560 τόνους για το πρώτο έτος και αυξάνονται σταδιακά, φτάνοντας τους 5.444 τόνους για το 2018. Για τις εισαγόμενες ποσότητες πέραν της ανωτέρω ποσόστωσης, επιβάλλεται ο βασικός δασμός του 36%. Από το δέκατο έκτο έτος (2027) και μετά μηδενίζονται οι δασμοί και το σύνολο των εισαγωγών θα γίνεται χωρίς δασμούς.

Οι ελληνικές επιχειρήσεις που θα θελήσουν να εξάγουν για πρώτη φορά γαλακτοκομικά-τυροκομικά προϊόντα στην Κορέα, πρέπει να ακολουθήσουν την διαδικασία έγκρισής τους από το Ministry of Food and Drug Safety (MFDS). Απαιτείται η έκδοση πιστοποιητικού παστερίωσης και υγειονομικού πιστοποιητικού (Health Certificate). Το αίτημα της επιχείρησης υποβάλλεται στο Ελληνικό Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων (ΥΠΑΑΤ) και τα πιστοποιητικά που θα εκδοθούν στη συνέχεια αποστέλλονται από την Ελληνική επιχείρηση στο Γραφείο ΟΕΥ Πρεσβείας Σεούλ, το οποίο τα διαβιβάζει στο MFDS, προκειμένου να εγκριθεί η εισαγωγή των προϊόντων. **Τονίζουμε ξανά ότι η διαδικασία αυτή θα πρέπει να ακολουθηθεί μία μόνο φορά, πριν την πρώτη εξαγωγή των προϊόντων**. Η άδεια εισαγωγής έχει **διετή διάρκεια** αλλά μπορεί να ανανεωθεί πολύ εύκολα από την εξαγωγό εταιρεία μέσω της ιστοσελίδας του MFDS στον σύνδεσμο <https://impfood.mfds.go.kr/#!/CFAAA01F040>.

Οι ενδιαφερόμενες ελληνικές εταιρίες παρακαλούνται όπως επικοινωνήσουν με το ΥΠΑΑΤ, Διεύθυνση Κτηνιατρικής Δημόσιας Υγείας, Τμήμα Αλιευμάτων, Γάλακτος και Λοιπών Τροφίμων Ζωικής Προέλευσης, κυρία Εύη Χατζηγιαννακού, τηλ. (210) 2125770, email [echatzigian@minagric.gr](mailto:echatzigian@minagric.gr).

Επιπρόσθετα, ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δοθεί στα συστατικά του προϊόντος, και κυρίως στα πρόσθετα, όπως συντηρητικά, χρωστικές ύλες και ενισχυτικά γεύσης, καθώς στην Κορέα η νομοθεσία είναι εξαιρετικά ανελαστική και επιβάλλονται πολύ αυστηροί έλεγχοι. Εφόσον έχει οποιαδήποτε αμφιβολία, ο Έλληνας επιχειρηματίας θα πρέπει να συνεννοηθεί εκ των προτέρων με τον Κορεάτη εισαγωγέα του. Ταυτόχρονα, αξίζει τον κόπο να έχει υπόψη του και τον Κώδικα Τροφίμων της Νοτίου Κορέας, ο οποίος βρίσκεται αναρτημένος στην αγγλική γλώσσα στον σύνδεσμο

[www.mfds.go.kr/eng/eng/index.do?nMenuCode=120&page=2&mode=view&boardSeq=69982](http://www.mfds.go.kr/eng/eng/index.do?nMenuCode=120&page=2&mode=view&boardSeq=69982).

Η εισαγωγή και εμπορία **καλλυντικών** στην Νότιο Κορέα υπάγεται στην αρμοδιότητα του Ministry of Food and Drug Safety (MFDS), χωρίζονται δε σε δύο κατηγορίες: **Λειτουργικά Καλλυντικά (Functional Cosmetics)**, τα οποία περιλαμβάνουν τα προϊόντα λεύκανσης, αντιρυτιδικά, αντιηλιακά, αποτριχωτικά, κατά της τριχόπτωσης, για ανταύγειες μαλλιών (decarpage), κατά της ακμής και συνδυασμοί αυτών. Για τα προϊόντα αυτά απαιτείται έλεγχος και προέγκριση κυκλοφορίας στην αγορά από το MFDS, μια διαδικασία που διαρκεί 60 εργάσιμες ημέρες (3 μήνες). Ο εισαγωγέας απευθύνει σχετικό αίτημα στο MFDS, υποβάλλοντας τα συστατικά του προϊόντος, την μέθοδο παρασκευής και τα δεδομένα των κλινικών δοκιμών που έγιναν στο εξωτερικό. Για τα λοιπά, **Κανονικά Καλλυντικά (Regular Cosmetics)**, η διαδικασία είναι απλοποιημένη και έχει ανατεθεί από το MFDS στην Ένωση Φαρμακευτικών Εμπόρων Κορέας (Korea Pharmaceutical Traders Association). Ο ενδιαφερόμενος εισαγωγέας υποβάλλει αίτηση έγκρισης κυκλοφορίας του προϊόντος, η οποία συνοδεύεται από πλήρη κατάλογο των συστατικών του και την μέθοδο παρασκευής του, λαμβάνει δε την απάντηση σε 3-4 εργάσιμες ημέρες. Τα αποτελέσματα των κλινικών δοκιμών γίνονται αποδεκτά και δεν απαιτούνται νέες κλινικές δοκιμές στην Κορέα.

Μεγάλη προσοχή συνιστάται στις **ετικέτες των προϊόντων προς εξαγωγή**, καθώς η εγχώρια νομοθεσία είναι αυστηρή και η ερμηνεία των προβλεπομένων από τη Συμφωνία Ελευθέρων Συναλλαγών ιδιαίτερα “στενή”. Για παράδειγμα, οι αναγραφές στην ετικέτα:

- **Εξαιρετικής ποιότητας** (Τι το καθιστά εξαιρετικό; Ποιος το βεβαιώνει αυτό; Σε τι διαφέρει από το μέσο προϊόν;)
- **Με μειωμένη περιεκτικότητα σε αλάτι** (Ποια είναι η φυσιολογική περιεκτικότητα; Πόσο μειωμένη; Ποιος το πιστοποιεί αυτό; Ο Οργανισμός που το βεβαιώνει είναι πιστοποιημένος; Ποια η ακριβής επίπτωση στην ανθρώπινη υγεία από ένα προϊόν με μειωμένη ποσότητα αλατιού;)
- **Υγιεινό προϊόν** (Τι ακριβώς το καθιστά τέτοιο; Πώς και από ποιόν πιστοποιείται αυτό;)

**δεν γίνονται αποδεκτές** και είναι εξαιρετικά πιθανό τα κορεατικά τελωνεία να μην επιτρέψουν την εισαγωγή του προϊόντος και να επιβάλλουν την επιστροφή του στην χώρα

προέλευσης. Παρακαλούνται οι Έλληνες επιχειρηματίες να είναι προσεκτικοί και φειδωλοί με τις ετικέτες τους. Ότι αναγράφεται θα πρέπει να είναι πιστοποιημένο από αναγνωρισμένο φορέα, για παράδειγμα αν ένα προϊόν έχει λάβει κάποιο βραβείο σε διεθνή διαγωνισμό, αυτό μπορεί να αναγραφεί στην ετικέτα εφόσον η επιχείρηση δύναται να προσκομίσει το αντίστοιχο παραστατικό.

Ιδιαίτερη προσοχή θα πρέπει να δοθεί στη **ρήτρα απευθείας μεταφοράς**, σύμφωνα με την οποία η μεταφορά των εμπορευμάτων πρέπει να γίνεται απευθείας μεταξύ Ε.Ε. και Κορέας ή, εφόσον υπάρχει μεταφόρτωση, απαγορεύεται η ελεύθερη κυκλοφορία και η αποθήκευση των προϊόντων στον ενδιάμεσο σταθμό:

The preferential treatment provided for under this Agreement applies only to products, satisfying the requirements of this Protocol, which are transported directly between the Parties. However, products constituting one single consignment may be transported through other territories with, should the occasion arise, trans-shipment or temporary warehousing in such territories, provided that they are not released for free circulation in the country of transit or warehousing and do not undergo operations other than unloading, reloading or any operation designed to preserve them in good condition.

Όταν αποστέλλονται **δείγματα** προς ενδιαφερόμενη Κορεατική εταιρεία, προκειμένου να εκτελωνιστούν χωρίς προβλήματα θα πρέπει στην φορτωτική να αναγράφεται λεπτομερώς το περιεχόμενο, η ποσότητα και μια συμβολική αξία. Για παράδειγμα:

**ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ: ΕΜΠΟΡΙΚΑ ΔΕΙΓΜΑΤΑ (COMMERCIAL SAMPLES)**

| Περιγραφή                            | Ποσότητα | Τιμή Μονάδας |
|--------------------------------------|----------|--------------|
| Βαζάκια Ελιάς 300 gr                 | 3        | 0,01 ευρώ    |
| Πλαστικά μπουκάλια ελαιολάδου 500 ml | 5        | 0,01 ευρώ    |

Ως συνολική αξία περιεχομένου προτείνεται η αναγραφή **UNDER VALUE**.

Σε περίπτωση επίσκεψης στην Κορέα με εμπορικά δείγματα, συνιστάται θερμά η προηγούμενη έκδοση **CARNET ATA** από το οικείο Επιμελητήριο.

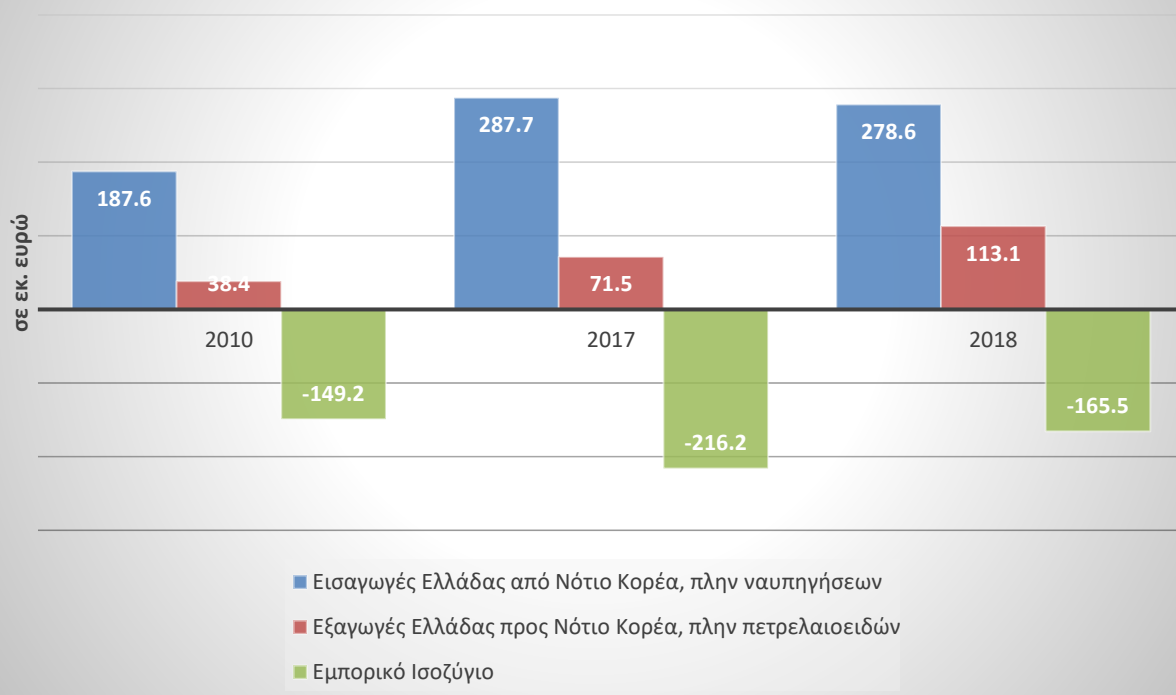
## 1. Εισαγωγή.

Είναι εμφανές ότι η Συμφωνία Ελευθέρων Συναλλαγών Ε.Ε. – Νοτίου Κορέας είχε ευεργετικές συνέπειες για το διμερές εμπόριο της Ελλάδας με τη χώρα της Ν.Α. Ασίας. Σε σχέση με το 2010 (τελευταίο έτος πριν τη σύναψη της Σ.Ε.Σ.) και εξαιρώντας τα πετρελαιοειδή προϊόντα και τις ναυπηγήσεις, κατά το 2018 η ροή εμπορίου είχε αυξηθεί κατά 73,3%, οι εισαγωγές μας κατά 48,5% και οι εξαγωγές μας σχεδόν τριπλασιασθεί. Σε σχέση με το παρελθόν έτος, δεν καταγράφηκαν εξαγωγές σε ελαφρά ορυκτέλαια, ενώ οι εξαγωγές μας παρουσίασαν ισχυρή αυξητική τάση της τάξης του 58,2%, την στιγμή που αντίθετα οι εισαγωγές μας πλην των ναυπηγήσεων σημείωσαν ήπια κάμψη κατά 3,2%. Το διμερές εμπορικό ισοζύγιο παραμένει βέβαια διαχρονικά ελλειμματικό αλλά με τάσεις βελτίωσης ενώ και η σχέση εισαγωγών προς εξαγωγές βαίνει σταδιακά βελτιούμενη για την χώρα μας.

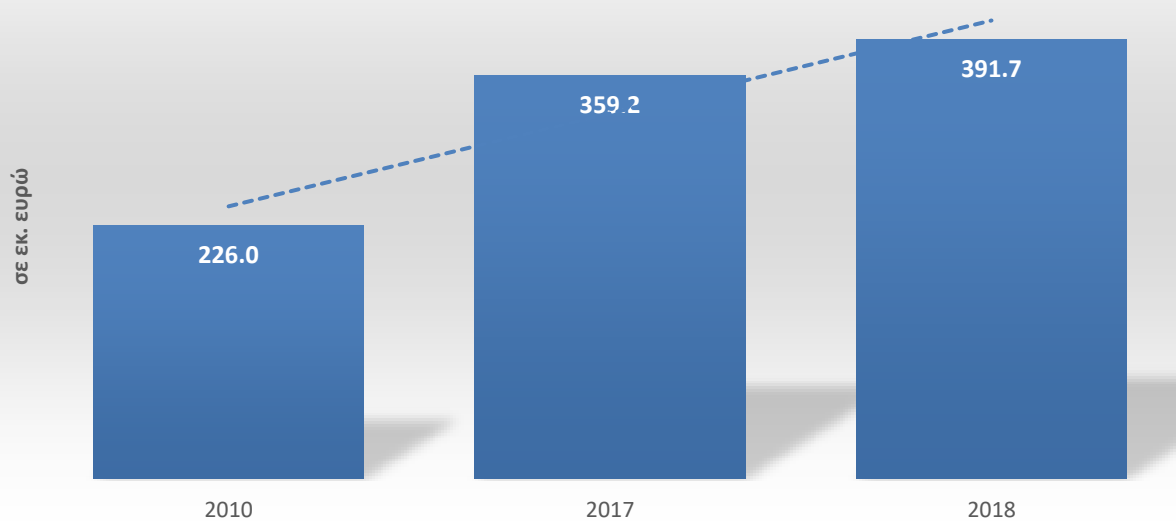
### **Γενική Εικόνα για τη χώρα μας**

|  | Αξία σε εκ. ευρώ |         |         | % μεταβολή<br>2017-18 |
|--|------------------|---------|---------|-----------------------|
|  | 2010             | 2017    | 2018    |                       |
| Εξαγωγές (πλην πετρελαιοειδών)                                     | 38,4             | 71,5    | 113,1   | + 58,2 %              |
| Εισαγωγές  | 910              | 3.160   | 992,2   | - 68,6 %              |
| Εισαγωγές (πλην ναυπηγήσεων)                                       | 187,6            | 287,7   | 278,6   | - 3,2 %               |
| Εμπορικό Ισοζύγιο  | -848,5           | - 2.967 | - 879,1 |                       |
| Εμπορικό Ισοζύγιο<br>(πλην πετρελαιοειδών και ναυπηγήσεων)         | -149,2           | -216    | -165,5  |                       |
| Σχέση Εισαγωγές/ Εξαγωγές<br>(πλην πετρελαιοειδών και ναυπηγήσεων) | 4,9              | 4       | 2,5     |                       |
| Ροή Εμπορίου   | 971,5            | 3.352,8 | 1.105,3 | - 67 %                |
| Ροή Εμπορίου<br>(πλην πετρελαιοειδών και ναυπηγήσεων)              | 226              | 359,2   | 391,7   | + 9 %                 |

## Διμερές Εμπόριο Ελλάδας-Ν. Κορέας 2010 - 2018, πλην πετρελαιοειδών & ναυπηγήσεων



## Ροή Εμπορίου πλην πετρελαιοειδών & ναυπηγήσεων

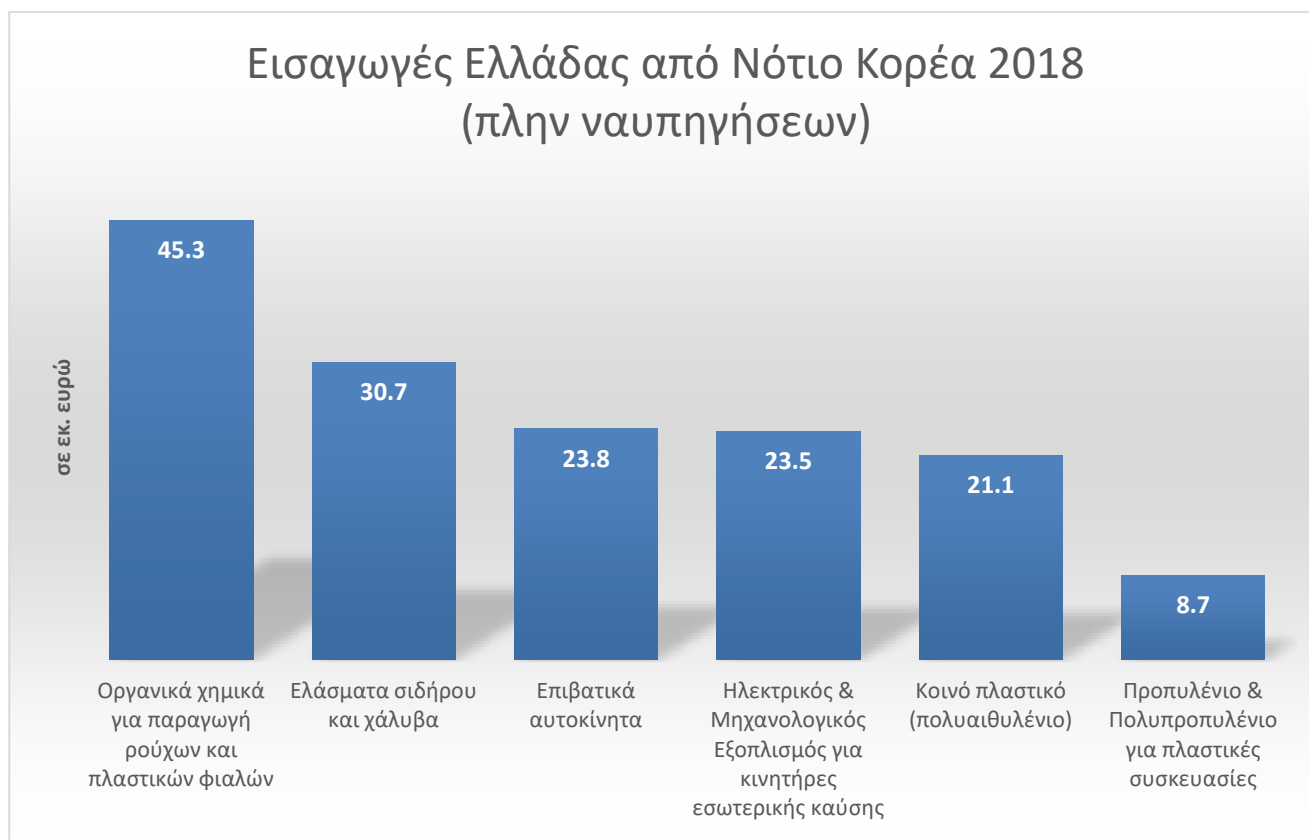


## 2. Εξαγωγές Νοτίου Κορέας προς την Ελλάδα.

Τα σημαντικότερα, κατά σειρά αξίας, προϊόντα που η χώρα μας εισήγαγε από τη Νότιο Κορέα κατά το 2018 παρουσιάζονται στον παρακάτω Πίνακα & Διάγραμμα:

| ΔΑΣΜΟΛΟΓΙΚΗ ΚΛΑΣΗ                                     | Περιγραφή  | Αξία (εκ. Ευρώ)              | ΠΟΣΟΣΤΟ |
|---|--|------------------------------|---------|
| 890120  | Πλοία (ναυπηγήσεις δεξαμενοπλοίων)   | 713,6                        | 71,9%   |
| <b>ΠΛΗΝ ΝΑΥΠΗΓΗΣΕΩΝ</b>                               |  |                              |         |
| 291736  | Οργανικά χημικά για παραγωγή ρούχων και πλαστικών φιαλών                       | 45,3                         | 16,3%   |
| 7208  | Ελάσματα σιδήρου και χάλυβα  | 30,7                         | 11%     |
| 8703  | Επιβατικά αυτοκίνητα   | 23,8                         | 8,5%    |
| 850710, 840999  | Ηλεκτρικός & Μηχανολογικός Εξοπλισμός για κινητήρες εσωτερικής καύσης          | 23,5                         | 8,4%    |
| 3901  | Κοινό πλαστικό (πολυαιθυλένιο)   | 21,1                         | 7,6%    |
| 3902  | Προπυλένιο, πολυπροπυλένιο (για πλαστικές συσκευασίες καταναλωτικών προϊόντων) | 8,7                          | 3,1%    |
| <b>ΣΥΝΟΛΟ</b>   |  | <b>153,1</b>                 |         |
| <b>ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ ΠΛΗΝ ΝΑΥΠΗΓΗΣΕΩΝ</b> |  | <b>992,2</b><br><b>278,6</b> |         |

Οι ναυπηγήσεις πλοίων καλύπτουν την μερίδα του λέοντος των εισαγωγών μας από τη Νότιο Κορέα. Πέραν τούτων, οι εισαγωγές μας κυμαίνονται κάθε χρόνο γύρω στα 280 εκ. ευρώ και περιλαμβάνουν κυρίως διάφορα βιομηχανικά, χημικά προϊόντα, οχήματα και πλαστικά.

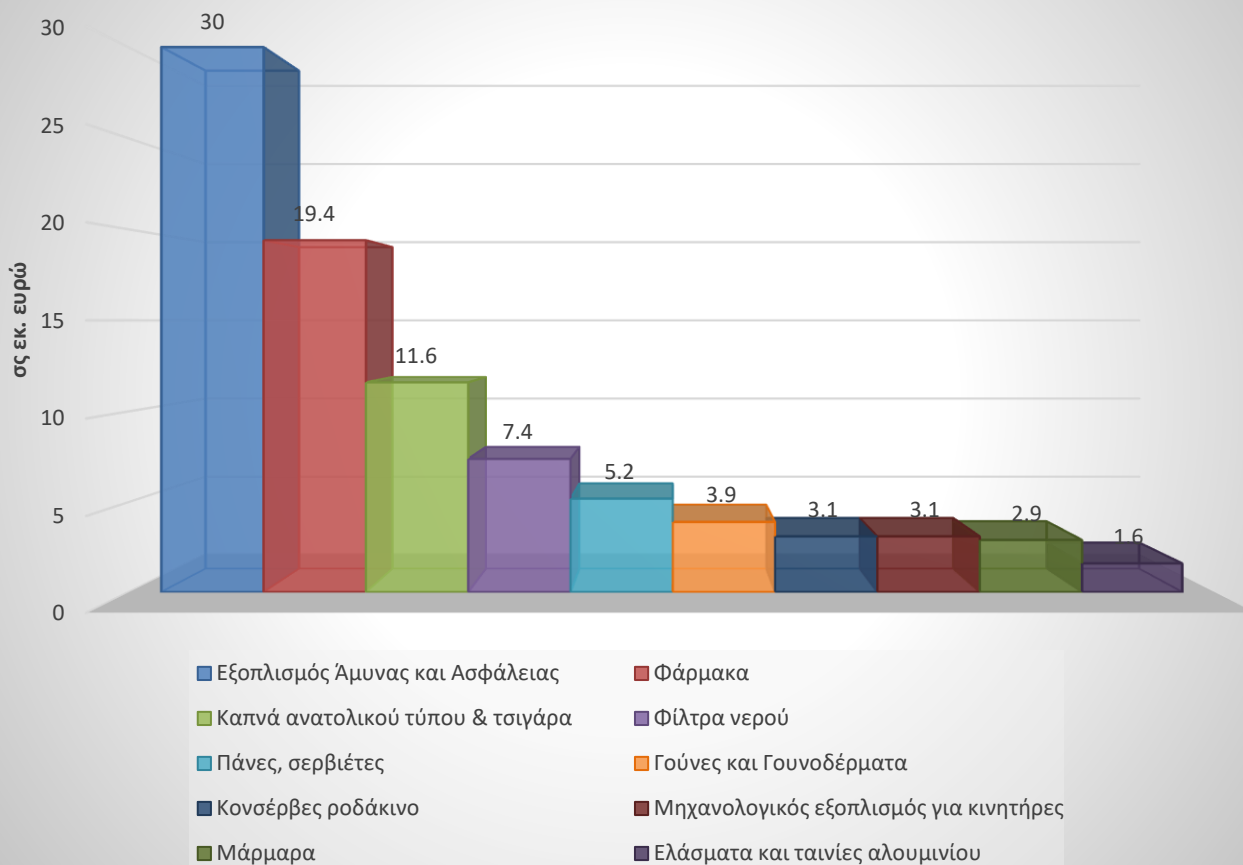


### 3. Εξαγωγές Ελλάδας προς τη Νότιο Κορέα.

Τα σημαντικότερα κατά σειρά αξίας προϊόντα/κατηγορίες προϊόντων που η Ελλάδα εξήγαγε προς τη Νότιο Κορέα κατά το 2018 παρουσιάζονται στον παρακάτω Πίνακα & Διάγραμμα:

| ΔΑΣΜΟΛΟΓΙΚΗ ΚΛΑΣΗ         | Περιγραφή  | Αξία (εκ. Ευρώ) | ΠΟΣΟΣΤΟ |
|---------------------------|--|-----------------|---------|
| 999000                    | Εξοπλισμός Άμυνας και Ασφάλειας                          | 30              | 26,5%   |
| 300490                    | Φάρμακα  | 19,4            | 17,2%   |
| 240110, 240220            | Καπνά Ανατολικού Τύπου & Τσιγάρα                         | 11,6            | 10,3%   |
| 842121                    | Φίλτρα νερού   | 7,4             | 6,5%    |
| 961900                    | Πάνες, σερβιέτες   | 5,2             | 4,6%    |
| 4302, 4303                | Κατεργασμένα γουνοδέρματα, γούνες, αξεσουάρ γούνας       | 3,9             | 3,5%    |
| 200870                    | Κονσέρβες Ροδάκινο                                       | 3,1             | 2,8%    |
| 840999                    | Μηχανολογικός Εξοπλισμός για κινητήρες εσωτερικής καύσης | 3,1             | 2,8%    |
| 680221                    | Μάρμαρα  | 2,9             | 2,5%    |
| 7606                      | Ελάσματα και ταινίες αλουμινίου                          | 1,6             | 1,4%    |
| <b>ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ</b> |  | <b>113,1</b>    |         |

#### Εξαγωγές Ελλάδας προς τη Νότιο Κορέα 2018



Σε διαχρονική βάση παρατηρούμε μια αστάθεια στην εξαγωγική μας βάση προς τη Νότιο Κορέα, καθώς ενίοτε το μεγαλύτερο τμήμα των εξαγωγών μας αφορά πετρελαιοειδή και ελαφρά ορυκτέλαια, τα οποία από την φύση τους παρουσιάζουν έντονη ετήσια διακύμανση.

Καθώς κατά το 2018 δεν σημειώθηκαν εξαγωγές των προϊόντων αυτών προς τη Νότιο Κορέα, είναι ευχερέστερο να αξιολογήσουμε την πορεία των ελληνικών εξαγωγών σε σχέση με το προηγούμενο έτος (2017). Στο πλαίσιο αυτό, το 2018 καταγράφεται ως μια εξαιρετική χρονιά για τις ελληνικές εξαγωγές πλην πετρελαιοειδών, οι οποίες αυξήθηκαν κατά 58%.

Η ως άνω ιδιαίτερα σοβαρή αύξηση της αξίας των εξαγωγών μας προς την Κορέα κατά το 2018 αποδίδεται στην μεγάλη άνοδο των περισσότερων σημαντικών εξαγωγικών μας προϊόντων προς την χώρα της Άπω Ανατολής .

| <b>ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΚΥΡΙΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΞΑΓΩΓΙΜΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΣΤΗ ΝΟΤΙΟ ΚΟΡΕΑ</b> |        |  |                   |
|---|--------|--|-------------------|
| <b>ΑΝΟΔΟΣ</b>   |        | <b>ΠΤΩΣΗ</b>   |                   |
| Αμυντικός Εξοπλισμός  | +91%   | Μηχανολογικός εξοπλισμός για κινητήρες εσωτερικής καύσης | -28%              |
| Φάρμακα   | +743%  | Σχοινιά πλοίων   | -83,4%            |
| Καπνός και τσιγάρα  | +63,4% | Ψηφιακά αποθηκευτικά μέσα                                | Σχεδόν μηδενισμός |
| Φίλτρα νερού  | +196%  | Πετρελαιοειδή  | Μηδενισμός        |
| Γούνες και Γουνοδέρματα   | +77,3% |  |                   |
| Πάνες, σερβιέτες  | +790%  |  |                   |
| Κονσέρβες ροδάκινο  | +10,7% |  |                   |
| Ελάσματα και ταινίες αλουμινίου                                       | +180%  |  |                   |

## 4. Προϊόντα ελληνικού ενδιαφέροντος.

### A. Ελαιόλαδο.

Η αγορά βρώσιμων ελαιολάδων της Κορέας κυριαρχείται κυρίως από το αραβοσιτέλαιο και το σογιέλαιο. Στη Νότιο Κορέα δεν υπάρχει εγχώρια παραγωγή ελαιολάδου και η κατανάλωση τροφοδοτείται αποκλειστικά από τις εισαγωγές.

Οι εισαγωγές ελαιολάδου σημείωσαν ραγδαία άνοδο κατά την περίοδο 2000 - 2005, όταν έφτασαν στο ύψος ρεκόρ των 96,5 εκατ. δολ. ΗΠΑ για το εξαιρετικά παρθένο και των 17,3 εκατ. δολ. ΗΠΑ για τα λοιπά ελαιόλαδα. Έκτοτε σημειώθηκε σταδιακή αποκλιμάκωση με αποτέλεσμα η αξία των εισαγωγών το 2009 να διαμορφωθεί σε 26 εκ. δολ. ΗΠΑ για το εξαιρετικά παρθένο και σε 6 εκ. δολ. ΗΠΑ για τα λοιπά ελαιόλαδα. Στη συνέχεια παρατηρείται μια σταδιακή –αλλά, προφανώς, πιο βιώσιμη- ανάκαμψη με αποτέλεσμα το 2018 η αξία των εισαγωγών να φτάσει τα 64,6 εκ. δολ. ΗΠΑ (έναντι 56,8 εκ. \$ ΗΠΑ το 2017, αύξηση 13,7%) για το εξαιρετικά παρθένο και τα 10 εκ. δολ. ΗΠΑ (έναντι 8,9 εκ. \$ ΗΠΑ το 2017, αύξηση 12,4%) για τα λοιπά ελαιόλαδα.

Οι λόγοι που οδήγησαν σε απότομη άνοδο των εισαγωγών ελαιολάδου σχετίζονται κυρίως με την προβολή που δόθηκε στα οφέλη που παρουσιάζει η κατανάλωσή του για την ανθρώπινη υγεία. Άλλοι παράγοντες ήταν η αύξηση του αριθμού των δυτικών εστιατορίων, και κυρίως των ιταλικών, η άνοδος του βιοτικού επιπέδου και η πραγματοποίηση περισσότερων ταξιδιών στο εξωτερικό με αποτέλεσμα να καταστεί η κορεατική κοινωνία πιο ανοικτή σε νέες γευστικές εμπειρίες. Σημαντικό ρόλο στην αγορά έχουν επίσης τα επιχειρηματικά δώρα, όπου βεβαίως η ποιότητα και η πρωτοτυπία της συσκευασίας ενέχουν ρόλο-κλειδί.

Όμως, σημαντικός ανασταλτικός παράγοντας, ο οποίος και οδήγησε στην αποκλιμάκωση των εισαγωγών, είναι η ασυμβατότητά του ελαιολάδου με την κορεατική κουζίνα και διατροφή. Ως αποτέλεσμα, το μεγαλύτερο μέρος της κατανάλωσης γίνεται από εστιατόρια δυτικής κουζίνας, ενώ η οικιακή κατανάλωση είναι περιορισμένη και απευθύνεται σε πολύ μικρό τμήμα του πληθυσμού.

Στην Κορέα το ελαιόλαδο εξακολουθεί να θεωρείται ως ένα εξωτικό είδος και όχι ως βασικό τρόφιμο, αντίθετα με την Ελλάδα και τις δυτικές χώρες. Εννοείται ότι η κατάσταση αυτή ισχύει σε ακόμη μεγαλύτερο βαθμό για τις επιτραπέζιες ελιές.

Συνολικά, χάρη στην άποψη που έχει ευρέως εδραιωθεί μεταξύ των Κορεατών για τις ευεργετικές ιδιότητες του ελαιολάδου, αλλά και στη σταδιακή διείσδυση δυτικών καταναλωτικών προτύπων, αναμένεται ότι η κατανάλωση του προϊόντος θα διατηρήσει και στο προσεχές μέλλον την ήπια ανοδική της τάση.

Σύμφωνα με στοιχεία της Στατιστικής Υπηρεσίας της Ν. Κορέας, τα τελευταία χρόνια οι εισαγωγές λοιπών (μη παρθένων) ελαιολάδων έχουν ως εξής:

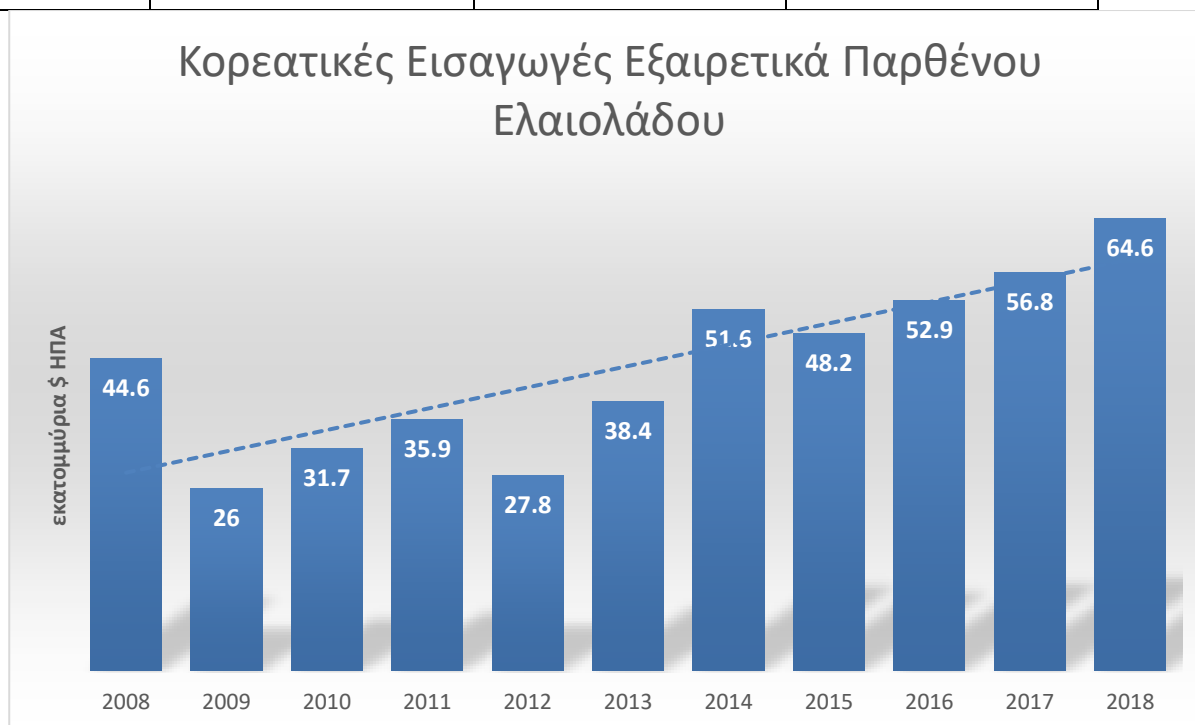
| Λοιπά Ελαιόλαδα (Δασμολογική Κλάση 150990) |                      |                  |                  |
|--|----------------------|------------------|------------------|
| Έτος                                       | Αξία σε εκ. δολ. ΗΠΑ | Ποσότητα (τόνοι) | Αξία (\$ CIF/kg) |
| 2008                                       | 4,9                  | 1.129            | 4,34             |
| 2009                                       | 6                    | 1.989            | 3,02             |
| 2010                                       | 5,4                  | 1.701            | 2,71             |
| 2011                                       | 8,9                  | 2.796            | 3,18             |
| 2012                                       | 5,1                  | 1.325            | 3,85             |
| 2013                                       | 5                    | 1.067            | 4,69             |
| 2014                                       | 5,6                  | 1.360            | 4,12             |
| 2015                                       | 6                    | 1.422            | 4,22             |
| 2016                                       | 6,4                  | 1.606            | 3,99             |
| 2017                                       | 8,9                  | 1.921            | 4,63             |
| 2018                                       | 10                   | 2.246            | 4,46             |



Οι εξαγωγές λοιπών (μη εξαιρετικά παρθένων) ελαιολάδων από την χώρα μας προς την Νότιο Κορέα είναι απειροελάχιστες έως μηδενικές. Κυριότεροι προμηθευτές της Νοτίου Κορέας στην κλάση αυτή είναι η **Ισπανία** (1.595 τόνοι/6,3 εκ. δολ. ΗΠΑ ή 62,7% της αξίας των εισαγωγών), η **Ιταλία** (290 τόνοι/2 εκ. δολ. ΗΠΑ ή 20,4% της αξίας των εισαγωγών) και η **Τουρκία** (318 τόνοι/1,1 εκ. δολ. ΗΠΑ ή 10,9% της αξίας των εισαγωγών).

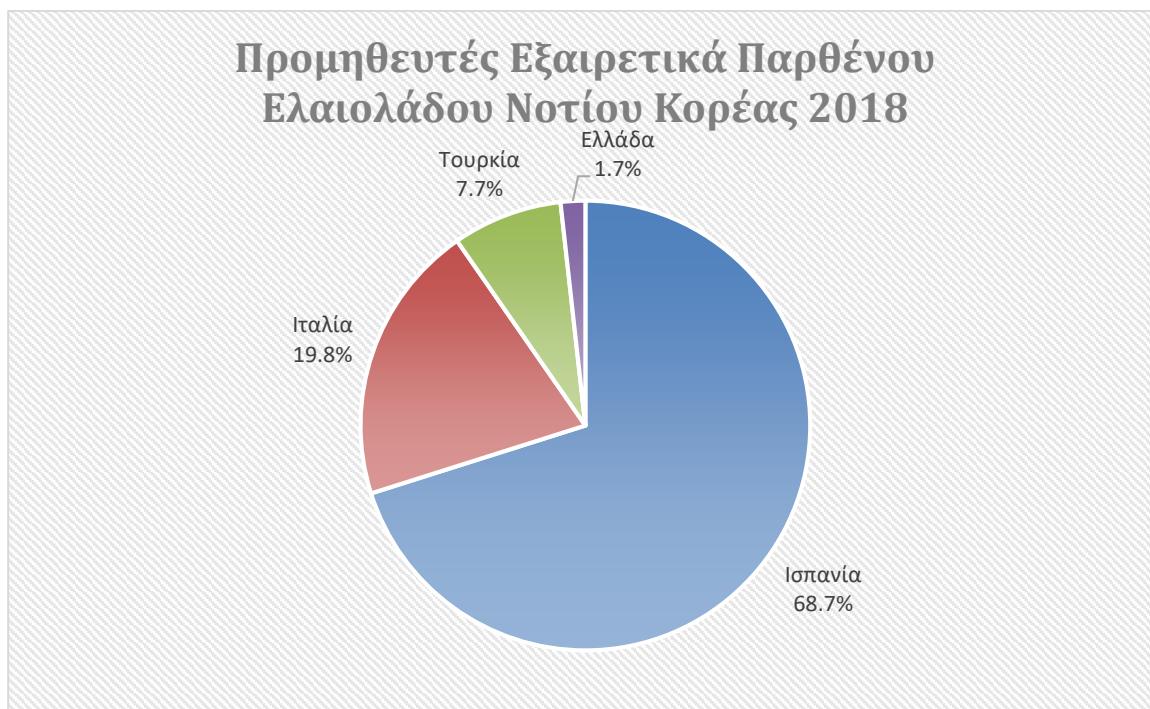
Σε ότι αφορά στις εισαγωγές εξαιρετικά παρθένου ελαιολάδου, το οποίο συγκεντρώνει το ελληνικό ενδιαφέρον, η κατάσταση διαμορφώθηκε ως ακολούθως:

| Εξαιρετικά Παρθένο Ελαιόλαδο (Δασμολογική Κλάση 150910) |                      |                  |                  |
|---|----------------------|------------------|------------------|
| Έτος  | Αξία σε εκ. δολ. ΗΠΑ | Ποσότητα (τόνοι) | Αξία (\$ CIF/kg) |
| 2008  | 44,6                 | 9.845            | 4,53             |
| 2009  | 26                   | 7.300            | 3,56             |
| 2010  | 31,7                 | 9.616            | 3,30             |
| 2011  | 35,9                 | 10.594           | 3,38             |
| 2012  | 27,8                 | 8.527            | 3,26             |
| 2013  | 38,4                 | 9.068            | 4,24             |
| 2014  | 51,6                 | 13.520           | 3,81             |
| 2015  | 48,2                 | 10.737           | 4,49             |
| 2016  | 52,9                 | 12.262           | 4,31             |
| 2017  | 56,8                 | 10.939           | 5,19             |
| 2018  | 64,6                 | 13.419           | 4,77             |

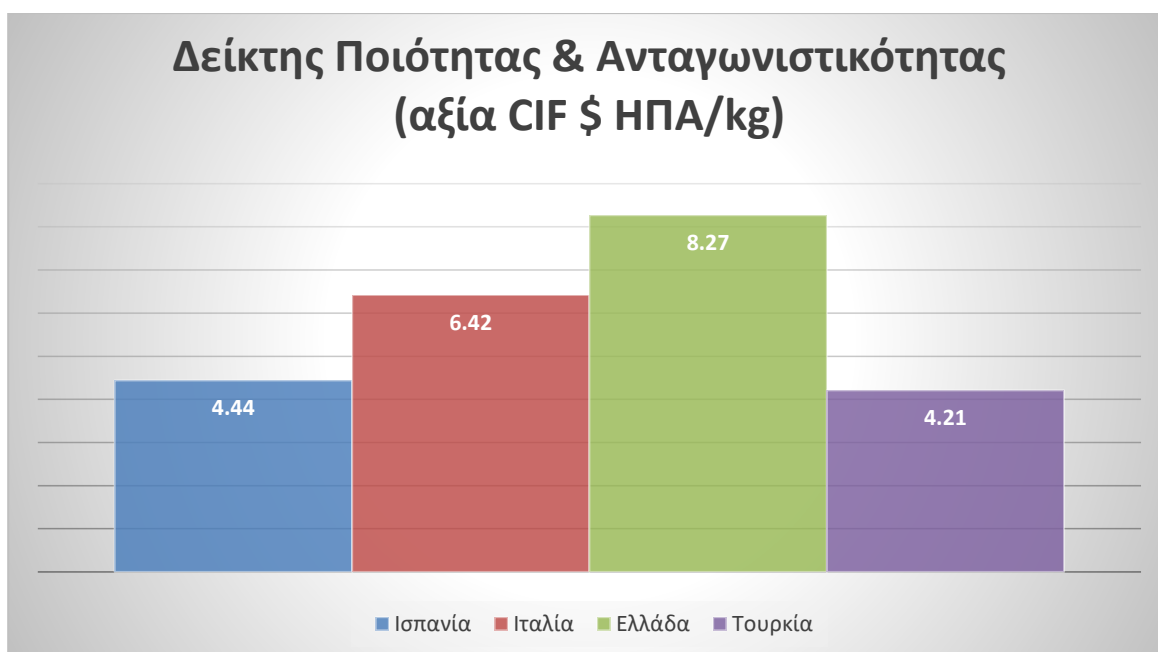


Σε ότι αφορά τους προμηθευτές εξαιρετικά παρθένου ελαιολάδου της Νοτίου Κορέας, κυρίαρχη είναι η θέση της **Ισπανίας**, η οποία, κατά το 2018, κάλυψε τα τρία τέταρτα των εισαχθέντων ποσοτήτων (10.000 τόνοι) και της αξίας των εισαγωγών (44,4 εκ. δολάρια ΗΠΑ). Ακολουθούν η **Ιταλία** (2.000 τόνοι/12,8 εκ. δολ. ΗΠΑ ή 19,9% της αξίας των εισαγωγών), η **Τουρκία** (1.188 τόνοι/5 εκ. δολ. ΗΠΑ ή 7,7% της αξίας των εισαγωγών), η **Ελλάδα** (135 τόνοι/1,12 εκ. δολ. ΗΠΑ ή 1,73% της αξίας των εισαγωγών), η **Παλαιστινιακή Αρχή/PLO**

(32,6 τόνοι/603 χιλ. δολ. ΗΠΑ ή 0,9% της αξίας των εισαγωγών) και η **Γαλλία** (18,6 τόνοι/247 χιλ. δολ. ΗΠΑ ή 0,4% της αξίας των εισαγωγών).



Στη συνέχεια, εφόσον αναλύσουμε την ποιότητα (αλλά και ανταγωνιστικότητα) του προϊόντος της Ελλάδας και των κύριων ανταγωνιστριών χωρών, με βάση τον καλύτερο δείκτη που διαθέτουμε, την αξία CIF σε δολ. ΗΠΑ/κιλό εισαγόμενου προϊόντος, προηγείται η χώρα μας με 8,27 \$/kg και ακολουθούν η Ιταλία με 6,42 \$/kg, η Ισπανία με 4,44 \$/kg και η Τουρκία με 4,21 \$/kg.



Οι ελληνικές εξαγωγές ελαιολάδου στην Κορέα άρχισαν ουσιαστικά από το έτος 2000 και ακολούθησαν ανοδική τάση. Πρόσφατα, υπάρχει αξιόλογο ενδιαφέρον για το ελληνικό ελαιόλαδο και οι εξαγωγές του αυξήθηκαν πιο γρήγορα από την άνοδο της κατανάλωσης του προϊόντος, με αποτέλεσμα την αύξηση του μεριδίου μας στην αγορά, το οποίο παραμένει ωστόσο περιορισμένο. Η ποσότητα του εξαχθέντος ελληνικού ελαιολάδου κατά την τελευταία εξαετία κυμάνθηκε μεταξύ 100 και 200 τόνων και η αξία του μεταξύ 587 χιλιάδων και 1,2 εκατομμυρίου δολαρίων ΗΠΑ. Ο πολύ σημαντικός για εμάς δείκτης της αξίας ανά κιλό (διότι, σε συνδυασμό με την αύξηση των εξαγωγών, καταδεικνύει την εικόνα του ελληνικού προϊόντος στην εδώ αγορά) αυξήθηκε αργά αλλά σταθερά, από 2,4 δολ. ΗΠΑ/κιλό το 2001 σε 8,27 δολ. ΗΠΑ/κιλό το 2018.

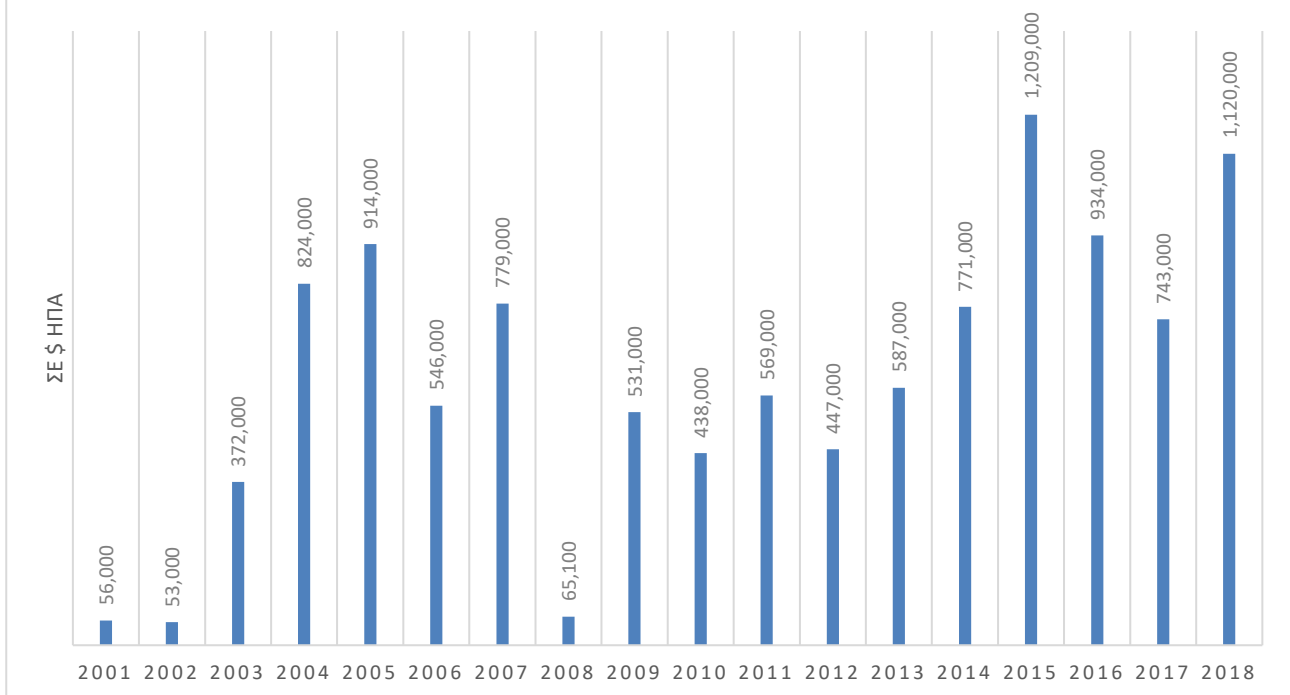
Προκειμένου να σταθεροποιηθεί και να ενισχυθεί η παρουσία του ελληνικού ελαιολάδου στην αγορά της Νοτίου Κορέας, προτείνεται η κατάρτιση και εφαρμογή ενός μεσοπρόθεσμου προγράμματος προβολής και προώθησης ανάλογο με εκείνο του ελληνικού κρασιού.



Η στατιστική εξέλιξη των ελληνικών εξαγωγών εξαιρετικά παρθένου ελαιολάδου προς την Κορέα έχει ως εξής:

| <b>Ελληνικές Εξαγωγές Εξαιρετικά Παρθένου Ελαιόλαδου (Κλάση 150910)</b> |                         |                         |                         |
|---|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| <b>προς την Νότιο Κορέα</b>   |                         |                         |                         |
| <b>Έτος</b>   | <b>Αξία σε δολ. ΗΠΑ</b> | <b>Ποσότητα (τόνοι)</b> | <b>Αξία (\$ CIF/kg)</b> |
| 2000  | 2.000                   | 0,3                     | 6,17                    |
| 2001  | 56.000                  | 23,2                    | 2,40                    |
| 2002  | 53.000                  | 14,8                    | 3,57                    |
| 2003  | 372.000                 | 109                     | 3,41                    |
| 2004  | 824.000                 | 186,3                   | 4,42                    |
| 2005  | 914.000                 | 218,6                   | 4,18                    |
| 2006  | 546.000                 | 129,9                   | 4,20                    |
| 2007  | 779.000                 | 155,7                   | 5                       |
| 2008  | 651.000                 | 117,3                   | 5,55                    |
| 2009  | 531.000                 | 113,4                   | 4,68                    |
| 2010  | 438.000                 | 77,6                    | 5,65                    |
| 2011  | 569.000                 | 100,6                   | 5,65                    |
| 2012  | 447.000                 | 100,4                   | 4,45                    |
| 2013  | 587.000                 | 108,1                   | 5,43                    |
| 2014  | 771.000                 | 112,9                   | 6,83                    |
| 2015  | 1.209.000               | 200,2                   | 6,04                    |
| 2016  | 934.000                 | 151,4                   | 6,17                    |
| 2017  | 743.000                 | 105,3                   | 7,05                    |
| 2018  | 1.170.000               | 135                     | 8,27                    |

## ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΕΞΑΙΡΕΤΙΚΑ ΠΑΡΘΕΝΟΥ ΕΛΑΙΟΛΑΔΟΥ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΝΟΤΙΟ ΚΟΡΕΑ

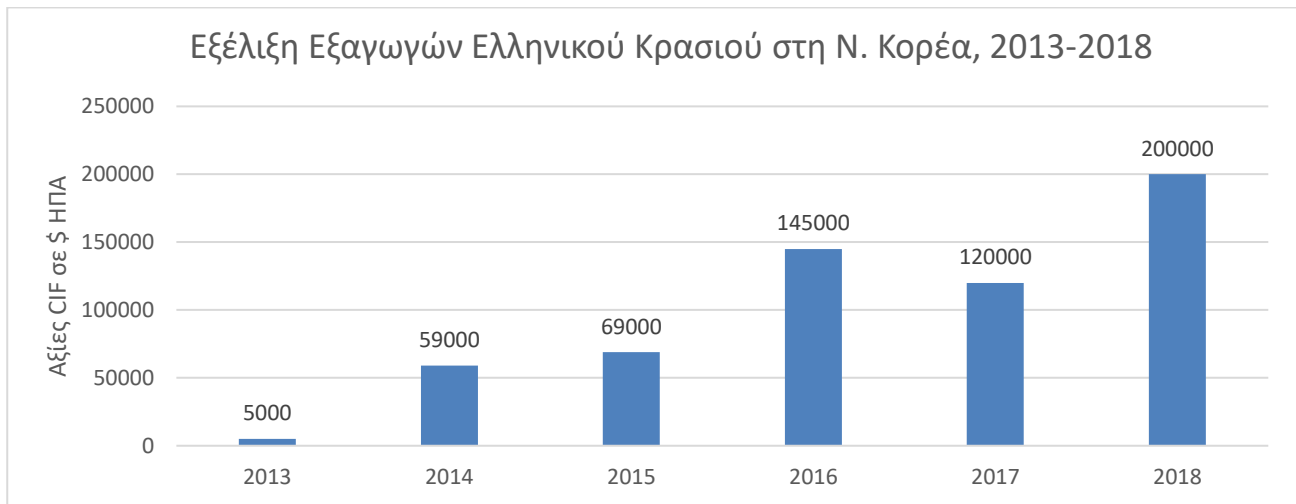


Το Γραφείο ΟΕΥ Σεούλ διαθέτει ενημερωμένους καταλόγους κορεατικών εταιρειών εισαγωγής και διανομής ελαιολάδου και επιτραπέζιων ελιών, οι οποίοι βρίσκονται στην διάθεση κάθε ενδιαφερόμενης ελληνικής επιχείρησης.

### **B. Κρασί.**

Η επιτυχία του προγράμματος προβολής και προώθησης ελληνικού κρασιού στη Νότιο Κορέα, το οποίο υλοποιεί κατά τα τελευταία έτη το Enterprise Greece πιστοποιείται απλά από την ύπαρξη και σταδιακά αυξανόμενη δημοφιλία και κατανάλωση του προϊόντος στην χώρα της Άπω Ανατολής, παρότι, όπως μας ειπώθηκε χαρακτηριστικά από έναν εισαγωγέα “with regards to competition, the product is still in its infancy”. Αλλά και η γνωριμία με το κρασί γενικότερα και η δημοφιλία του στο Κορεατικό κοινό αποτελεί ένα αρκετά πρόσφατο φαινόμενο, με το συνολικό μέγεθος της αγοράς να μην ξεπερνάει το 1 δις \$ Η.Π.Α..

Χαρακτηριστικά, ενώ η αξία CIF των ελληνικών εξαγωγών κρασιού προς τη Ν. Κορέα το 2013 ήταν μόλις 5.000 δολάρια ΗΠΑ, δηλαδή ουσιαστικά ανύπαρκτες, το 2016 έφτασαν τα 145.000 δολάρια και το 2018 τα 200.000 δολάρια. Κατά το πρώτο εξάμηνο του 2019, η αξία των εξαγωγών μας έχει ήδη αυξηθεί κατά 50% σε σχέση με το αντίστοιχο χρονικό διάστημα του παρελθόντος έτους, ώστε το 2019 αναμένεται να είναι έτος-ρεκόρ για τις εξαγωγές ελληνικού κρασιού προς την Κορέα. Στο πλαίσιο της Συμφωνίας Ελευθέρων Συναλλαγών Ε.Ε. – Ν. Κορέας, το ελληνικό κρασί εισέρχεται στη χώρα της Άπω Ανατολής χωρίς την καταβολή εισαγωγικών δασμών.



Στην κορεατική αγορά, υπάρχουν σήμερα δεκάδες ετικέτες ποιοτικού ελληνικού κρασιού από αρκετά οινοποιεία, ενώ εκπροσωπούνται τόσο οι μεγαλύτεροι εξαγωγείς όσο και πολλοί μικρότεροι παραγωγοί. Παρότι η άνοδος των εξαγωγών μας κατά την τελευταία πενταετία υπήρξε εμφανώς θεαματική, σε μεγάλο βαθμό λόγω και της προωθητικής προσπάθειας του Enterprise Greece, σημαντικό ρόλο έχει επίσης διαδραματίσει η σχεδόν ανύπαρκτη βάση των εξαγωγών μας κατά το 2013. Σε κάθε περίπτωση, υπό την αντίθετη οπτική γωνία, χωρίς τις προσπάθειες του Enterprise Greece σήμερα **δεν θα υπήρχε ουσιαστικά ελληνικό κρασί στην Νότιο Κορέα.**

Από εδώ και στο εξής, δεν θα πρέπει να αναμένεται ραγδαία, αλλά μάλλον σταδιακή πρόοδος, με περιστασιακές διορθώσεις. Η επιτυχής προσέγγιση της αγοράς της Νοτίου Κορέας προϋποθέτει υπομονή και επιμονή, μεσο-μακροπρόθεσμο σχεδιασμό, συνεχή αποτίμηση αποτελεσμάτων και στενή συνεργασία με το Γραφείο ΟΕΥ και τους εισαγωγείς.

Το κύκλωμα διανομής του ελληνικού κρασιού στη Νότιο Κορέα εξακολουθεί να είναι περιορισμένο, πλην όμως έχει πραγματοποιήσει σημαντικά βήματα προς τα εμπρός, όπως η παρουσία στις κάβες σημαντικών πολυκαταστημάτων (Lotte) και αλυσίδων εξειδικευμένων καταστημάτων (Wine & More του ομίλου Shinsegae). Σε γενικές γραμμές, το ένα τρίτο του εισαχθέντος ελληνικού κρασιού κατευθύνεται προς επιχειρηματικά δώρα, ένα τρίτο προς τους οινικούς καταλόγους εστιατορίων και ένα τρίτο προς τη λιανική πώληση. Έως το 2016, το ελληνικό κρασί εισαγόταν στη χώρα από δύο μόνο εταιρείες αλλά το πρόγραμμα προώθησης και η ετήσια πρόσκληση αγοραστών στην Ελλάδα έχουν συμβάλει στην προσθήκη τεσσάρων ακόμη εισαγωγέων.

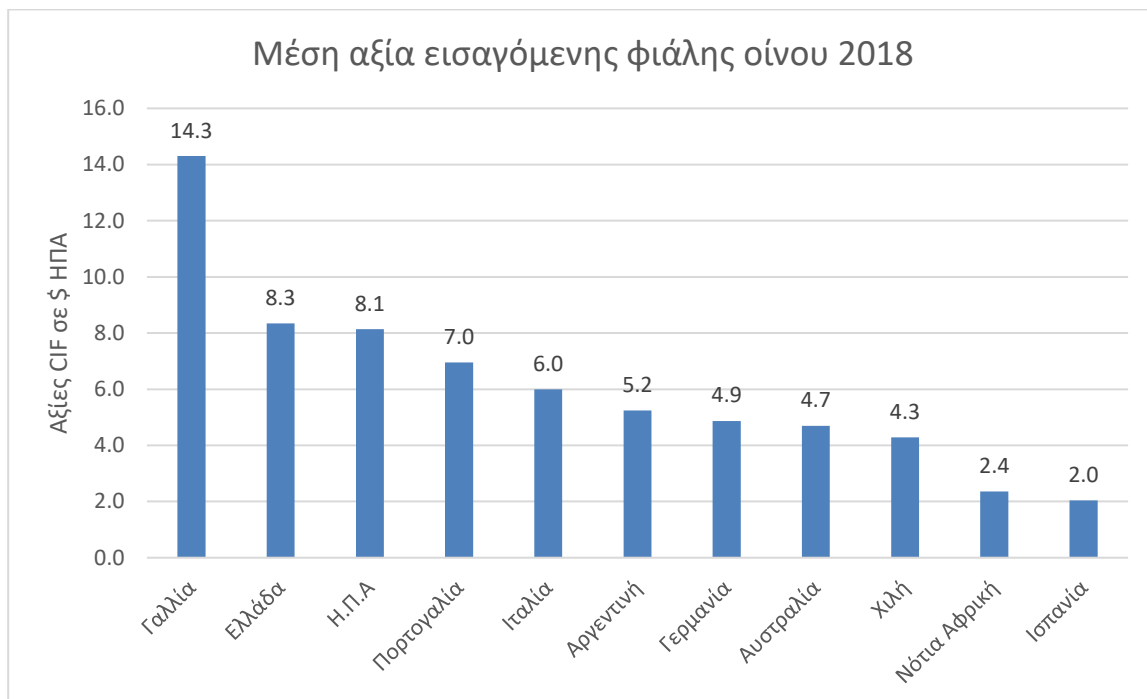
Θα πρέπει εδώ να σημειωθεί ότι η αγορά Κρασιού της Νοτίου Κορέας χαρακτηρίζεται από υψηλή φορολογία και πολλούς μεσάζοντες, με αποτέλεσμα τα προϊόντα, παρά την απουσία εισαγωγικού δασμού, να φτάνουν στον τελικό καταναλωτή σε πολύ υψηλές τιμές. Προκειμένου να καταστεί αντιληπτός ο τρόπος διαμόρφωσης των τιμών καταναλωτή, θα υποθέσουμε ότι ένα

ελληνικό μπουκάλι κρασιού φτάνει στην Κορέα με αξία CIF 10 ευρώ. Η τελική τιμή αγοράς διαμορφώνεται, κατ' εκτίμηση, με βάση τον ακόλουθο πίνακα:

| ΣΤΑΔΙΟ | ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗ  | ΔΙΑΜΟΡΦΟΥΜΕΝΗ ΤΙΜΗ |
|--------|---|--------------------|
| A      | Άφιξη στην Κορέα, <b>τιμή CIF</b>   | <b>10 ευρώ</b>     |
| B      | Εισαγωγικός δασμός 0%: A X 1  | 10 ευρώ            |
| C      | Φόρος αλκοολούχων (liquor tax) 72%: B X 1,7   | 17 ευρώ            |
| D      | Φόρος εκπαίδευσης (education tax) 30%: C X 1,3  | 22,10 ευρώ         |
| E      | Φ.Π.Α. (V.A.T.) 10%: D X 1,1  | 24,3 ευρώ          |
| F      | Δαπάνες εκτελωνισμού (paperwork, inspection, warehousing & transportation), κατ'εκτίμηση 8% επί της τιμής CIF (A) | 25,11 ευρώ         |
| G      | Προμήθεια εμπορικού αντιπροσώπου 15%: F X 1,15  | 28,9 ευρώ          |
| H      | Προμήθεια χονδρεμπόρου 15%: G X 1,15  | 33,20 ευρώ         |
| I      | Περιθώριο κέρδους Πολυκαταστήματος 30%:<br>H X 1,3. <b>Τιμή λιανικής</b>  | <b>43,20 ευρώ</b>  |

Κατά τον τρόπο αυτό, το προϊόν που φτάνει στην Κορέα με τιμή CIF 10 ευρώ, φτάνει τελικά να πωλείται να πωλείται στο ράφι σε τιμή λιανικής σε ένα πολυκατάστημα στα 43-45 ευρώ.

Από την άλλη πλευρά, το πρόγραμμα δράσης του Enterprise Greece για τη Νότιο Κορέα επέτυχε και σημαντικά ποιοτικά αποτελέσματα. Έως και το 2014 δεν υπήρχε καμία απολύτως γνώση για το προϊόν τόσο στους επαγγελματίες όσο και στο αγοραστικό κοινό, ενώ πλέον είναι ευδιάκριτος ο σχηματισμός της εικόνας ενός προϊόντος εξαιρετικής ποιότητας, με πλούσια ιστορία και μοναδικά γευσιγνωστικά χαρακτηριστικά (country brand & product image). Η επιτυχία αυτή δύναται να αποτυπωθεί ποσοτικά μέσω της αποτίμησης της μέσης αξίας μιας εισαγόμενης φιάλης ελληνικού κρασιού σε σχέση με τον ανταγωνισμό κατά το 2018:



Από 23 έως 25 Νοεμβρίου πραγματοποιήθηκε στην Σεούλ με μεγάλη επιτυχία το πρώτο σεμινάριο ελληνικού οίνου αποκλειστικά για Κορεάτες γευσιγνώστες. Το εν λόγω εργαστήριο ελληνικού οίνου συνδιοργανώθηκε από το Enterprise Greece και την Εθνική Διεπαγγελματική Οργάνωση Αμπέλου και Οίνου (ΕΔΟΑΟ), υλοποιήθηκε δε σε αίθουσα της αναδόχου εταιρείας Wine21 Blog στην περιοχή Gangnam, με την ενεργό στήριξη της Ελληνικής Πρεσβείας,

Η εκδήλωση, με τίτλο “Wines of Greece – The World of Greek Wine”, διήρκεσε τρεις πλήρεις ημέρες, με εισηγητή τον Dip. WSET κ. Γρηγόρη Μιχαήλο και προκάλεσε μεγάλο ενδιαφέρον στην εδώ οινική κοινότητα. Συμμετείχαν 22 αξιόλογοι έως διακεκριμένοι Κορεάτες γευσιγνώστες, καλύπτοντας πλήρως την πληρότητα της αίθουσας, ενώ σχηματίστηκε και λίστα αναμονής.

Με την ολοκλήρωση του σεμιναρίου πραγματοποιήθηκαν εξετάσεις τόσο θεωρητικές όσο και τυφλής γευσιγνωσίας ελληνικών οίνων. Οι 14 επιτυχόντες παρέλαβαν τα διπλώματα αποφοίτησης σε εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στην Πρεσβευτική κατοικία στις 19 Ιουνίου τρέχοντος έτους. Επιθυμητός στόχος είναι να καταστούν οι απόφοιτοι ουσιαστικοί και ενεργοί “Πρέσβεις” του ελληνικού κρασιού στην Κορέα. Οι δύο κορυφαίοι στην βαθμολογία εξ αυτών προγραμματίζεται να προσκληθούν στην Ελλάδα τον Μάρτιο του 2020 ώστε να διευρύνουν και να εμβαθύνουν τις γνώσεις τους γύρω από το ελληνικό κρασί.

Ωστόσο, είναι ευνόητο ότι οι ανταγωνίστριες χώρες δεν αδρανούν και, φυσικά, στις περισσότερες περιπτώσεις διαθέτουν το συγκριτικό πλεονέκτημα προγενέστερης από εμάς εισόδου στην αγορά (για παράδειγμα, το Αυστριακό κρασί έχει ήδη μια διαδρομή 10-12 ετών). Σημαντικότερες προμηθεύτριες χώρες της Νοτίου Κορέας είναι η Γαλλία (79,5 εκ. \$ ΗΠΑ), η Χιλή

(46,3 εκ. \$ ΗΠΑ), η Ιταλία (34,6 εκ. \$ ΗΠΑ), οι ΗΠΑ (30,4 εκ. \$ ΗΠΑ), η Ισπανία (20 εκ. \$ ΗΠΑ) και η Αυστραλία (13 εκ. \$ ΗΠΑ).

Επίσης, κατά το 2018 σημειώθηκαν ιδιαίτερα αυξημένες εισαγωγές κρασιού στη Νότιο Κορέα και από μη παραδοσιακές οινοπαραγωγούς χώρες, όπως η Μεγάλη Βρετανία (731 χιλ. \$ ΗΠΑ, άνοδος 133%), η Αυστρία (460 χιλ. \$ ΗΠΑ, άνοδος 164%), η Ουγγαρία (235 χιλ. \$ ΗΠΑ, άνοδος 127%), η Μολδαβία (214 χιλ. \$ ΗΠΑ, άνοδος 157%) και η Σλοβενία (137 χιλ. \$ ΗΠΑ, άνοδος 1.085%). Σε κάποιες από αυτές τις περιπτώσεις, πιθανολογούμε ότι οι επιδόσεις αυτές μπορεί να είναι συγκυριακές, όπως στην περίπτωση της Μεγάλης Βρετανίας (διασύνδεση του προϊόντος με την βασιλική οικογένεια) και της Μολδαβίας (πολύ μεγάλες παραγγελίες από έναν μόνο εισαγωγέα).

Οπωσδήποτε, υπό το φως των ανωτέρω και λαμβάνοντας υπόψη τις ιδιαιτερότητες της εδώ αγοράς, το πρόγραμμα θα πρέπει οπωσδήποτε όχι μόνο να συνεχισθεί αλλά και να αυξηθεί ο αριθμός των ετησίων δράσεων, έστω και αν αυτές είναι μικρότερου βεληνεκούς. Ταυτόχρονα, θα πρέπει να καταβληθεί και προσπάθεια ευρύτερης αξιοποίησης των κοινωνικών δικτύων και συνεργασίας με εδώ διασημότητες και influencers. Εννοείται ότι θα πρέπει να αξιοποιηθούν κατάλληλα και οι επιτυγχόντες “Greek Wine Ambassadors” του σεμιναρίου εκπαίδευσης εκπαιδευτών.

Είναι εμφανές ότι η μη έγκριση του προγράμματος δράσης για την Κορέα από το ΥΠ.Α.Α.Τ. για το 2018 και το 2019, λόγω ζητήματος προσαρμογής της Ελληνικής Νομοθεσίας ως προς την αντίστοιχη Κοινοτική, δημιουργεί εξαιρετική δυσκολία στην βέλτιστη υλοποίησή του παρά τις προσπάθειες του Enterprise Greece να διατηρήσει τις σημαντικότερες από τις ετήσιες δράσεις με χρηματοδότηση από τον προϋπολογισμό του. Αν και, από ότι αντιλαμβανόμαστε, είναι μάλλον αργά πλέον για την έγκριση του προγράμματος για το τρέχον έτος, κρίνεται ωστόσο απολύτως απαραίτητη η εκ νέου πλήρης χρηματοδότηση και υλοποίησή του από το 2020. Επίσης, δεν αποτελεί προφανώς βέλτιστη πρακτική η συγκέντρωση όλων των δράσεων στο πρώτο εξάμηνο του ημερολογιακού έτους και η απουσία μας στο δεύτερο, κρίσιμο, εξάμηνο που οδηγεί στην έντονη αγοραστική κίνηση των εορτών του τέλους του έτους.

Η συνολική μας εντύπωση είναι ότι η εν λόγω προωθητική δράση έχει εξελιχθεί διαχρονικά και αποτελεί πλέον μια κατασταλαγμένη, συμπαγή και ουσιαστική εκδήλωση προώθησης του ελληνικού κρασιού στην Κορέα. Προκειμένου εξάλλου να έχουμε πιο απτά αποτελέσματα στο πλαίσιο μελλοντικών προωθητικών εκδηλώσεων, είναι απολύτως απαραίτητο να είναι παρούσες περισσότερες ελληνικές οινοποιητικές επιχειρήσεις ώστε να παρουσιάσουν τα προϊόντα τους όπως μόνο εκείνες ξέρουν. Η απουσία τους μεταφέρει ένα μη θετικό μήνυμα προς τις Κορεατικές επιχειρήσεις του κλάδου, ώστε η στρατηγική πρόσκλησης εισαγωγέων, εμπόρων και μεγάλων αγοραστών χάνει ένα μεγάλο μέρος του νοήματός της, καθώς είναι σχεδόν αδύνατο να κλειστεί συμφωνία για ετικέτα που δεν την παρουσιάζει ο παραγωγός της.

Σε ότι αφορά στη συνολική αποτελεσματικότητα του προγράμματος προβολής και προώθησης του ελληνικού κρασιού στην Κορέα, είναι βέβαια γεγονός ότι αυτή τη στιγμή το κόστος του είναι ακριβό σε σχέση με το αποτέλεσμα. Ωστόσο, οι εξαγωγές μας ήταν ουσιαστικά ανύπαρκτες πριν την υλοποίηση του προωθητικού προγράμματος και θα πρέπει πάντα να λαμβάνουμε υπόψη μας ότι τα προωθητικά προγράμματα στις χώρες της Άπω Ανατολής, της Κορέας βέβαια μη εξαιρουμένης, πρέπει να έχουν διάρκεια προκειμένου να αποφέρουν τα επιθυμητά αποτελέσματα.

Το κρασί είναι ένα πολύ σημαντικό προϊόν για την εικόνα της χώρας μας στο εξωτερικό, καθώς μάλιστα το ακόμη αδύναμο προφίλ μας (weak country branding) συνεχίζει να αποτελεί το υπ' αριθμόν ένα πρόβλημα των ελληνικών εξαγωγών, ιδίως σε τόσο αναπτυγμένες και απαιτητικές αγορές όσο της Κορέας. Καθώς οι πόροι για την προώθηση των προϊόντων μας και την βελτίωση του ελληνικού brand είναι καταφανώς περιορισμένοι, πιστεύουμε ότι ακριβά προγράμματα, όπως αυτό του κρασιού, θα πρέπει να συνδυάζονται με την επιπλέον προβολή τόσο της ελληνικής γαστρονομίας και των επώνυμων προϊόντων της όσο και του τουριστικού μας προϊόντος. Η προβολή των επιπλέον κλάδων θα έχει ως τελικό αποτέλεσμα την αναβάθμιση του συνολικού παραγωγικού προφίλ της χώρας μας με αυτονόητα πολλαπλασιαστικά θετικά αποτελέσματα για όλα τα προϊόντα της.

Η πραγματική απογείωση του ελληνικού κρασιού στην Κορεατική αγορά αναμένεται να λάβει χώρα όταν εμπλακούν πλέον ενεργά στη διανομή του μεγάλοι όμιλοι εταιρειών, οι οποίοι ελέγχουν πολυεπίπεδα την οικονομική δραστηριότητα στη χώρα. Η επίτευξη όμως του στόχου αυτού, όπως προαναφέραμε, αποτελεί μια αργή διαδικασία, η οποία προϋποθέτει απόλυτα τη συνέπεια της πολιτικής προβολής και προώθησης του προϊόντος σε βάθος χρόνου.

## Γ. Μπύρα.

Η μπύρα αποτελεί ένα ιδιαίτερα δημοφιλές ποτό για το Κορεατικό κοινό, το οποίο καταναλώνεται σε μεγάλες ποσότητες. Μια ποικιλία παραγόντων συμβάλουν στην διαχρονική αύξηση της κατανάλωσης, μεταξύ των οποίων:

- Οι τάσεις για μια πιο υγιεινή διατροφή, οι οποίες ευνοούν την κατανάλωση ποτών με χαμηλότερη περιεκτικότητα σε αλκοόλ έναντι κυρίως του παραδοσιακού soju,
- Η σταθερά υψηλή κατανάλωση από τον γυναικείο πληθυσμό, και
- Η κάμψη της Κορεατικής οικονομίας που δημιουργεί τάση στροφής σε χαμηλότερης αξίας ποτά.

Οι ετήσιες πωλήσεις μπύρας στη Νότιο Κορέα ανέρχονται σε 2 δις \$ Η.Π.Α. Το 90% της αγοράς καλύπτεται από εγχώρια παραγόμενες μπύρες, το ποσοστό αυτό είναι ωστόσο φθίνον. Η μορφή της αγοράς είναι ολιγοπωλιακή, καθώς τρεις εταιρείες κατέχουν την μερίδα του λέοντος, η **Oriental Brewery Company Co., Ltd.** (Brands: Cass, OB, Cafri) κατέχει το 60% της αγοράς, η **Hite-Jinro Co.** (Brands: Hite, Max, Stout, Filite) το 26% της αγοράς και η **Lotte Chilsung Co.** (Brands: Kloud, Fitz) το 4% της αγοράς. Ο περιορισμένος ανταγωνισμός έχει ωθήσει στην ανάπτυξη και προσφορά πρακτικά ομοιόμορφων lagers μέτριας ποιότητας και μάλλον ουδέτερης γεύσης.

Οι μικροζυθοποιείες (microbreweries) αποτελούν ένα πολύ πρόσφατο φαινόμενο στην Κορέα. Υπάρχουν σήμερα στην χώρα 100 περίπου εξ αυτών πλην όμως το μερίδιο αγοράς τους παραμένει μικρό, κάτω του 1% της συνολικής κατανάλωσης.

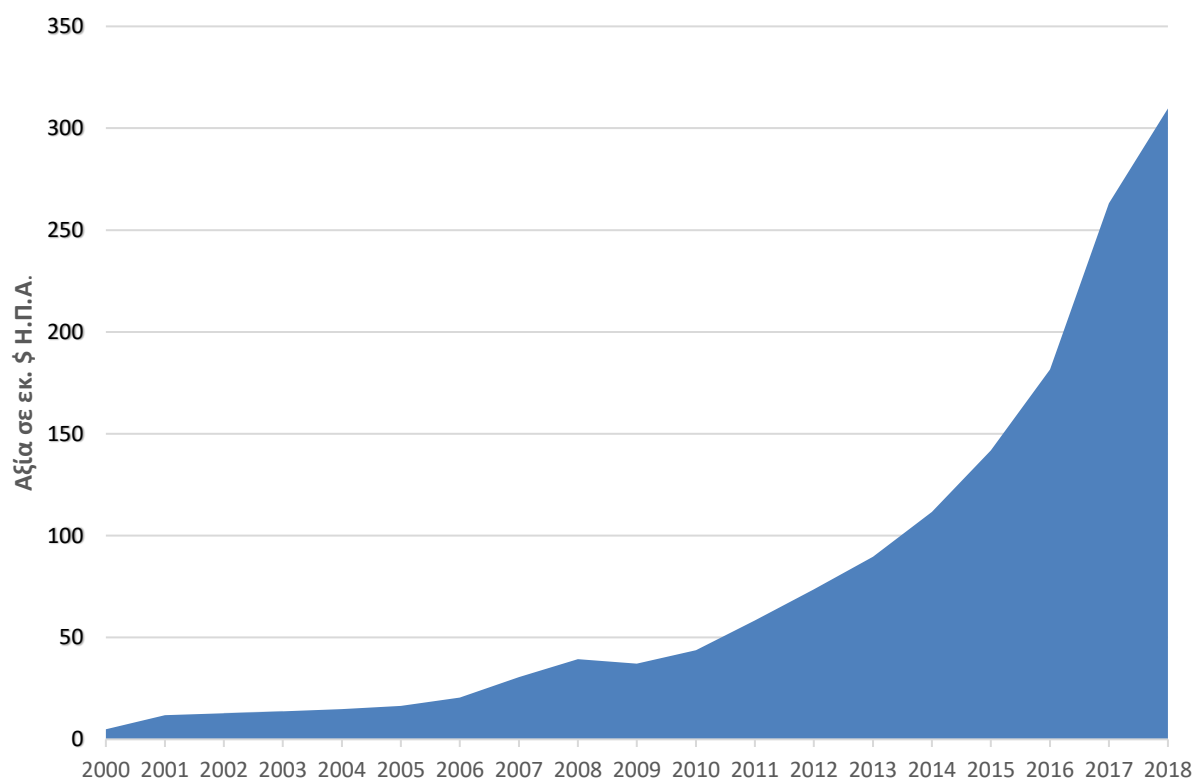
Η ομοιομορφία και μέτρια ποιότητα της εγχώριας παραγωγής στρέφει σταδιακά το καταναλωτικό κοινό προς εισαγόμενα προϊόντα. Η τάση αυτή εντείνεται περαιτέρω εξαιτίας της κατά μέσο όρο αύξησης της τιμής χονδρικής των εγχωρίων ζύθων κατά 5% περ λόγω της νομοθεσίας της κυβέρνησης του κ. Moon για αύξηση του κατώτατου ημερομισθίου στην χώρα.

Οι εισαγωγές μπύρας της Νοτίου Κορέας αυξήθηκαν από 11,9 εκ. \$ Η.Π.Α. το 2001 σε 58,4 εκ. \$ Η.Π.Α. το 2011, 141,9 εκ. \$ Η.Π.Α. το 2015 και 309,7 εκ. \$ Η.Π.Α. το 2018. Επισημαίνουμε ότι η αξία των εισαγωγών υπερδιπλασιάστηκε το 2018 σε σχέση με το 2015, ενώ παρουσίασε αύξηση 18 % σε σχέση με το 2017. Η εισαγόμενη μπύρα καλύπτει πλέον το 10% περίπου της αγοράς με τάσεις αυξητικές, καθώς το καταναλωτικό κοινό στρέφεται πλέον προς προϊόντα υψηλότερης ποιότητας με πλουσιότερη και πιο διαφοροποιημένη γεύση.

**Εισαγωγές Μπύρας (Κλάση 2203) Νοτίου Κορέας**

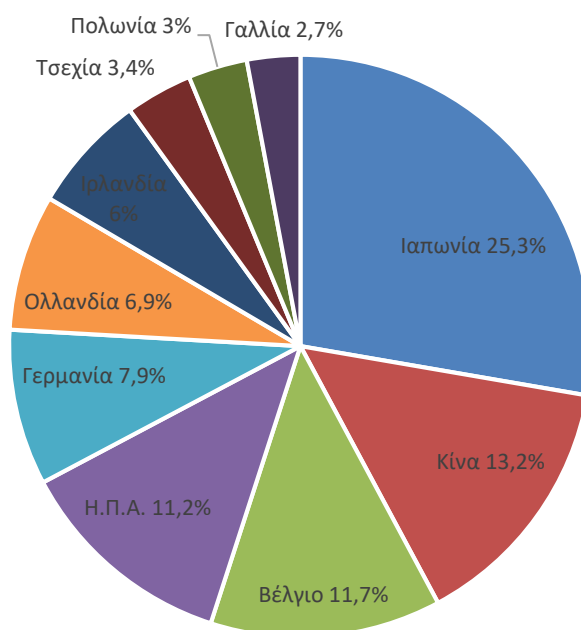
| <b>Έτος</b> | <b>Αξία σε εκ. δολ. ΗΠΑ</b> | <b>Ποσότητα (χιλ. τόνοι)</b> | <b>Αξία (\$ CIF/kg)</b> |
|-------------|-----------------------------|------------------------------|-------------------------|
| 2000        | 5                           | 8,3                          | 0,60                    |
| 2001        | 11,9                        | 19,5                         | 0,61                    |
| 2002        | 12,8                        | 20                           | 0,64                    |
| 2003        | 13,7                        | 20,7                         | 0,66                    |
| 2004        | 14,8                        | 21,3                         | 0,69                    |
| 2005        | 16,5                        | 22,8                         | 0,72                    |
| 2006        | 20,5                        | 26,9                         | 0,76                    |
| 2007        | 30,6                        | 35,8                         | 0,85                    |
| 2008        | 39,4                        | 43,2                         | 0,91                    |
| 2009        | 37,2                        | 41,5                         | 0,90                    |
| 2010        | 43,8                        | 48,7                         | 0,90                    |
| 2011        | 58,4                        | 59                           | 0,99                    |
| 2012        | 73,6                        | 74,7                         | 0,99                    |
| 2013        | 89,7                        | 95,2                         | 0,94                    |
| 2014        | 111,7                       | 119,5                        | 0,93                    |
| 2015        | 141,9                       | 170,9                        | 0,83                    |
| 2016        | 181,6                       | 220,5                        | 0,82                    |
| 2017        | 263,1                       | 331,2                        | 0,79                    |
| 2018        | 309,7                       | 388                          | 0,80                    |

## ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ ΜΠΥΡΑΣ ΝΟΤΙΟΥ ΚΟΡΕΑΣ 2000 - 2018



Κύριος προμηθευτής της Νοτίου Κορέας κατά το παρελθόν έτος υπήρξε η **Ιαπωνία** (78,3 εκ. \$ Η.Π.Α., 25,3% της συνολικής αξίας εισαγωγών), ακολουθούμενη από την **Κίνα** (40,9 εκ. \$ Η.Π.Α., 13,2% της συνολικής αξίας). Πέραν τούτων, και με εξαίρεση τις **Η.Π.Α.** (34,6 εκ. \$ Η.Π.Α., 11,2% της συνολικής αξίας), η πλειοψηφία των Κορεατών καταναλωτών τείνουν να θεωρούν την Ευρώπη ως την κύρια προέλευση διαφοροποιημένων γεύσεων και τύπων ποιοτικής μύρας. Στο πλαίσιο της Συμφωνίας Ελευθέρων Συναλλαγών Ε.Ε. – Νοτίου Κορέας, ο εισαγωγικός δασμός για την μύρα που εισάγεται από την Ε.Ε. είναι **της τάξης του 7%** (έναντι του βασικού εισαγωγικού δασμού 30% που καταβάλουν οι Ιαπωνικές μύρες. Αντίθετα, η μύρα από τις Η.Π.Α. εισέρχεται στην Κορέα χωρίς καταβολή εισαγωγικού δασμού.). Ως αποτέλεσμα, σημειώνονται αξιόλογες εισαγωγές από το **Βέλγιο** (36,2 εκ. \$ Η.Π.Α., 11,7% της συνολικής αξίας), την **Γερμανία** (24,6 εκ. \$ Η.Π.Α., 7,9% της συνολικής αξίας), την **Ολλανδία** (21,4 εκ. \$ Η.Π.Α., 6,9% της συνολικής αξίας), την **Ιρλανδία** (18,5 εκ. \$ Η.Π.Α., 6% της συνολικής αξίας), την **Τσεχία** (10,5 εκ. \$ Η.Π.Α., 3,4% της συνολικής αξίας), την **Πολωνία** (10,2 εκ. \$ Η.Π.Α., 3,3% της συνολικής αξίας) και την **Γαλλία** (8,3 εκ. \$ Η.Π.Α., 2,7% της συνολικής αξίας). **Η χώρα μας δεν έχει μέχρι στιγμής εμπορική παρουσία στην Κορέα.**

### Μερίδια Αγοράς Προμηθευτών Μπύρας Νοτίου Κορέας 2018 (επί συνολικής αξίας εισαγωγών)



Στην Κορέα, οι προαναφερθείσες τρεις σημαντικότερες εταιρείες παραγωγής εγχώριας μπύρας αποτελούν και τους μεγαλύτερους εισαγωγείς. Κατά τον τρόπο αυτό, η **Oriental Brewery Company** ([www.obbeer.co.kr](http://www.obbeer.co.kr)) εισάγει τις Budweiser, Hoegaarden, Corona, Beck's, Stella Artois, Leffe, Suntory & Löwenbräu, η **Hite-Jinro** (<http://en.hitejinro.com>) τις Carlsberg, Kirin, Singha, Kronenbourg, Tooheys Brothers και η **Lotte Chilsung** (<https://company.lottechilsung.co.kr/eng/main/index.do>) τις Miller, Coors, Bluemoon & Asahi. Άλλοι αξιόλογοι εισαγωγείς είναι η **BL International Co., Ltd.** (<http://blint.co.kr>), η **Sanmi Industrial Co., Ltd.** (<http://sanmi.co.kr>), η **AE Brands Korea** ([www.pilsner.co.kr](http://www.pilsner.co.kr)) και η **BeerK Co., Ltd.** ([www.beerkorea.net](http://www.beerkorea.net)).

Στην Κορέα λαμβάνει χώρα η ετήσια, εξειδικευμένη στο χώρο της μπύρας, διεθνής έκθεση Korea International Beer Expo (KIBEX, [www.beerexpo.kr](http://www.beerexpo.kr)). Η επόμενη KIBEX προγραμματίζεται για τον Απρίλιο του 2020.

Ακολουθεί πίνακας με ενδεικτική καταγραφή εισαγόμενων ετικετών μπύρας στην Κορέα, χώρα προέλευσης, διατιθέμενες συσκευασίες και τιμές λιανικής. Οι πλέον δημοφιλείς συσκευασίες είναι τα γυάλινα μπουκάλια των 330 ml και τα κουτάκια αλουμινίου των 500 ml.

| Beer Name & Country of Origin   | Packaging & Retail Price                       |
|---------------------------------|--|
| Asahi/ Japan                    | Bottle 330ml & Can 500ml 3900 won              |
| Heineken/ Netherland            | Bottle 330ml & Can 500ml 3900 won              |
| Hoegaarden/ Belgium             | Bottle 330ml & Can 500ml 4000 won              |
| Kirin/ Japan                    | Can 500ml 3900 won                             |
| Pilsner Urquell/ Czech Republic | Can 500ml 4200 won                             |
| Budweiser/ U.S.A.               | Bottle 330ml & Can 473ml 3300 won              |
| Sapporo/ Japan                  | Can 500ml 3900 won                             |
| Stella Artois/ Belgium          | Bottle 330ml & Can 500ml 3900 won              |
| Miller/ U.S.A.                  | Bottle 330ml & Can 473ml 3700 won              |
| Blanc 1664/ France              | Can 500ml 4400 won                             |
| Suntory Premium/ Japan          | Can 500ml 4300 won                             |
| Paulaner HefeWeiss/ Germany     | Can 500ml 3000 won                             |
| San Miguel/ Philippines         | Can 500ml 3900 won                             |
| Kozel Lager/ Czech Republic     | Bottle 330ml & Can 500ml 3900 won              |
| Leffe Blond, Brune/ Belgium     | Can 500ml 4500 won                             |
| Schmucker Hefe Weizen/Germany   | Can 500ml 4500won                              |
| Peroni Nastro Azzurro/ Italy    | Bottle 330ml & Can 500ml 4200 won              |
| Kozel Dark/ Czech Republic      | Bottle 330ml & Can 500ml 3800 won              |
| Grolsch/ Netherlands            | Bottle 330ml & Can 500ml 2500 ~ 3000won        |
| Amstel/ Netherlands             | Bottle 330ml & Can 500ml                       |
| Tsingtao/ China                 | Bottle 330ml, 640ml & Can 330ml, 500ml 3200won |
| Erdinger/ Germany               | Bottle 330ml, 500ml & Can 500ml 4200won        |

Οι ανωτέρω τιμές αγοράς διαμορφώθηκαν πριν την τρέχουσα υποτίμηση του γουόν. Επομένως, υπολογίζουμε κατά προσέγγιση 1 ευρώ = 1.300 γουόν

Η αγορά αλκοολούχων της Νοτίου Κορέας χαρακτηρίζεται από υψηλή φορολογία και πολλούς μεσάζοντες, με αποτέλεσμα τα προϊόντα, παρά τον χαμηλό εισαγωγικό δασμό, να φτάνουν στον τελικό καταναλωτή σε πολύ υψηλές τιμές. Προκειμένου να καταστεί αντιληπτός ο τρόπος διαμόρφωσης των τελικών τιμών καταναλωτή, θα υποθέσουμε ότι ένα ελληνικό μπουκάλι μύρας φτάνει στην Κορέα με αξία CIF 1 ευρώ. Η τελική τιμή αγοράς διαμορφώνεται, κατ' εκτίμηση, με βάση τον ακόλουθο πίνακα:

| ΣΤΑΔΙΟ | ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗ                                     | ΔΙΑΜΟΡΦΟΥΜΕΝΗ ΤΙΜΗ |
|--------|--|--------------------|
| A      | Άφιξη στην Κορέα, τιμή CIF                     | <b>1 ευρώ</b>      |
| B      | Εισαγωγικός δασμός 7%: A X 1,07                | 1,07 ευρώ          |
| C      | Φόρος αλκοολούχων (liquor tax) 72%: B X 1,7    | 1,819 ευρώ         |
| D      | Φόρος εκπαίδευσης (education tax) 30%: C X 1,3 | 2,365 ευρώ         |

|   |  |                 |
|---|--|-----------------|
| E | Φ.Π.Α. (V.A.T.) 10%: D X 1,1   | 2,6 ευρώ        |
| F | Δαπάνες εκτελωνισμού (paperwork, inspection, warehousing & transportation), κατ' εκτίμηση 8% επί της τιμής CIF (A) | 2,68 ευρώ       |
| G | Προμήθεια εμπορικού αντιπροσώπου 15%: F X 1,15   | 3,1 ευρώ        |
| H | Προμήθεια χονδρεμπόρου 15%: G X 1,15   | 3,57 ευρώ       |
| I | Περιθώριο κέρδους Supermarket 20%: H X 1,2<br>Τιμή λιανικής  | <b>4,3 ευρώ</b> |

Κατά τον τρόπο αυτό, το προϊόν που φτάνει στην Κορέα με τιμή CIF 1 ευρώ, φτάνει τελικά να πωλείται να πωλείται στο ράφι σε τιμή λιανικής 4,3 ευρώ, αν όχι περισσότερο.

Ο Κορεατικός Κώδικας Τροφίμων και Ποτών, προβλέπει τα ακόλουθα πρότυπα ασφαλείας (safety standards) για την μύρα:

| Κατηγορία                | Προβλεπόμενα πρότυπα ασφαλείας   |
|--------------------------|--|
| Κύρια συστατικά          | Malt (barley and wheat), Hop, Water, Starch ingredients (including wheat, rice, barley, corn, potato & starch)   |
| Μεθανόλη                 | Όχι πάνω από 0,5 mg/ml   |
| Περιεκτικότητα σε αλκοόλ | Όχι άνω του 25%. Η αναγραφόμενη περιεκτικότητα δεν πρέπει να απέχει άνω του 0,5% από την πραγματική  |
| Επιτρεπόμενα πρόσθετα    | Aspartame, Stevioside, Sorbitol, Sucralose, Lactose, Acesulfame K, Erythritol, Xylitol, Milk, Milk powder, Milk cream, Casein, Arabic gum, Pectin, Carbon dioxide gas, Sugars, Caramel, Tannic acid, all coloring and flavoring agents allowed in the Korea Food Additive Code |
| Χαρακτηρισμός Lite       | Εφόσον το προϊόν δεν αποδίδει άνω των 30 kcal θερμίδων ανά 100 ml  |

Η νομοθεσία της Νοτίου Κορέας απαιτεί την προσθήκη μιας ετικέτας στα Κορεατικά για όλα τα εισαγόμενα αλκοολούχα ποτά. Συνήθως πρόκειται για ένα sticker που επικολλά ο εισαγωγέας στο πίσω μέρος της φιάλης στις αποθήκες, πριν περάσει το προϊόν από τον τελωνειακό έλεγχο.

Παρά τον έντονο ανταγωνισμό, πιστεύουμε ότι η Κορεατική αγορά μύρας θα πρέπει να προσελκύσει το ενδιαφέρον των ελληνικών ζυθοποιείων, κάτι που δεν έχει υποπέσει μέχρι σήμερα στην αντίληψή μας. Το Γραφείο μας είναι ανά πάσα στιγμή διαθέσιμο για να συνδράμει στην προσπάθεια αυτή.

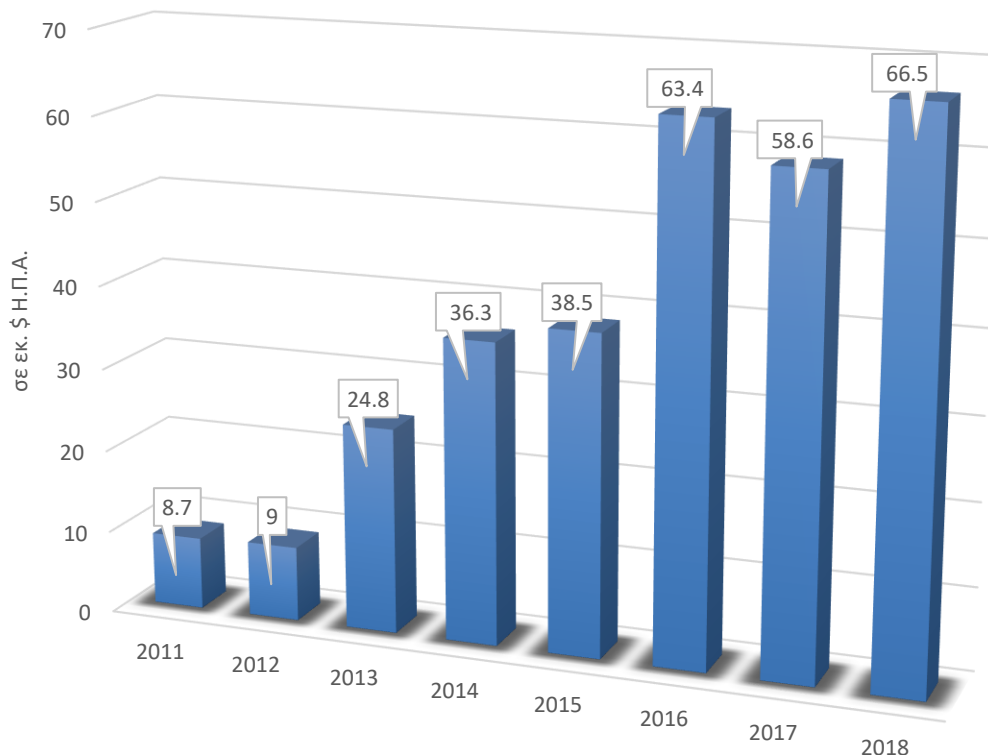
## Δ. Εμφιαλωμένο Νερό.

Το εμφιαλωμένο νερό (δασμολογική κλάση 220110) είναι ένα σχετικά νέο προϊόν για την αγορά της Νοτίου Κορέας, καθώς η πώλησή του επιτράπηκε μόλις το 1995 (έως τότε το Σύνταγμα της Κορέας προέβλεπε ότι οι φόροι που πληρώνουν οι πολίτες της χώρας τους δίνουν αδιαπραγμάτευτα το δικαίωμα σε πόσιμο τρεχούμενο νερό). Ο κλάδος ωστόσο αναπτύχθηκε γρήγορα κατά τα τελευταία 20 χρόνια, ως αποτέλεσμα κυκλοφορούν σήμερα γύρω στις 200 ετικέτες εμφιαλωμένου μεταλλικού και αεριούχου νερού. Σε ότι αφορά το μεταλλικό νερό, την μερίδα του λέοντος κατέχουν τα εγχώρια προϊόντα, καθώς η Νότια Κορέα πραγματοποιεί και εξαγωγή νερού κυρίως στις Η.Π.Α., Ρωσία, Ιαπωνία και Φιλιππίνες. Η κατάσταση αντιστρέφεται για το αεριούχο νερό, όπου τον πρώτο λόγο έχουν τα εισαγόμενα προϊόντα.

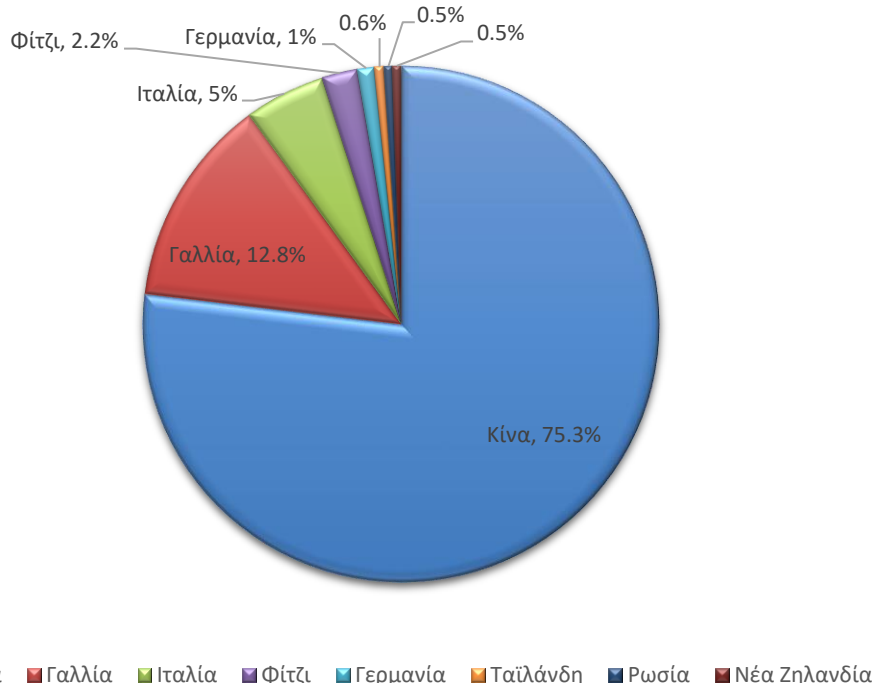
Στο πλαίσιο της Συμφωνίας Ελευθέρων Συναλλαγών Ε.Ε. – Νοτίου Κορέας, το εμφιαλωμένο νερό προελεύσεως Ε.Ε. εισάγεται στην χώρα της Άπω Ανατολής με εισαγωγικό δασμό 5% επί της αξίας, εφόσον βέβαια ο εξαγωγέας έχει προβεί στην έκδοση “**Άδειας Εγκεκριμένου Εξαγωγέα**” από την Τελωνειακή Περιφέρεια στην χωρική αρμοδιότητα της οποίας είναι εγκατεστημένη η επιχείρησή του. Η ανωτέρω προϋπόθεση έχει εφαρμογή για αποστολή εμπορεύματος αξίας άνω των 6.000 ευρώ.

Το μέγεθος της αγοράς εμφιαλωμένου νερού της Κορέας ήταν 800 εκατομμύρια δολάρια Η.Π.Α. το 2018 και προβλέπεται να φτάσει το 1 δις δολάρια το 2020. Εξ αυτών, το 15% περίπου αντιστοιχεί σε προϊόντα αεριούχου νερού. Η αξία των εισαγωγών νερού της Κορέας αυξήθηκε από 8,7 εκ. \$ Η.Π.Α. το 2011 σε 66,5 εκ. \$ Η.Π.Α. το 2018. Κυριότεροι προμηθευτές είναι η Κίνα (Baeksansu), η Γαλλία (Perrier), η Ιταλία (San Pellegrino, San Benedetto), τα νησιά Φίτζι και η Γερμανία (Gerolsteiner). Οι εισαγωγές εμφιαλωμένου νερού από την Ευρώπη έχουν αναμφισβήτητα ευνοηθεί από το αυξανόμενο κύμα Κορεατών επισκεπτών προς τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ηπείρου. Η χώρα μας πραγματοποίησε το 2018 περιορισμένες εξαγωγές αεριούχου εμφιαλωμένου νερού (Σουρωτή) αξίας 29 χιλ. δολ. ΗΠΑ.

## Εισαγωγές εμφιαλωμένου νερού Νοτίου Κορέας

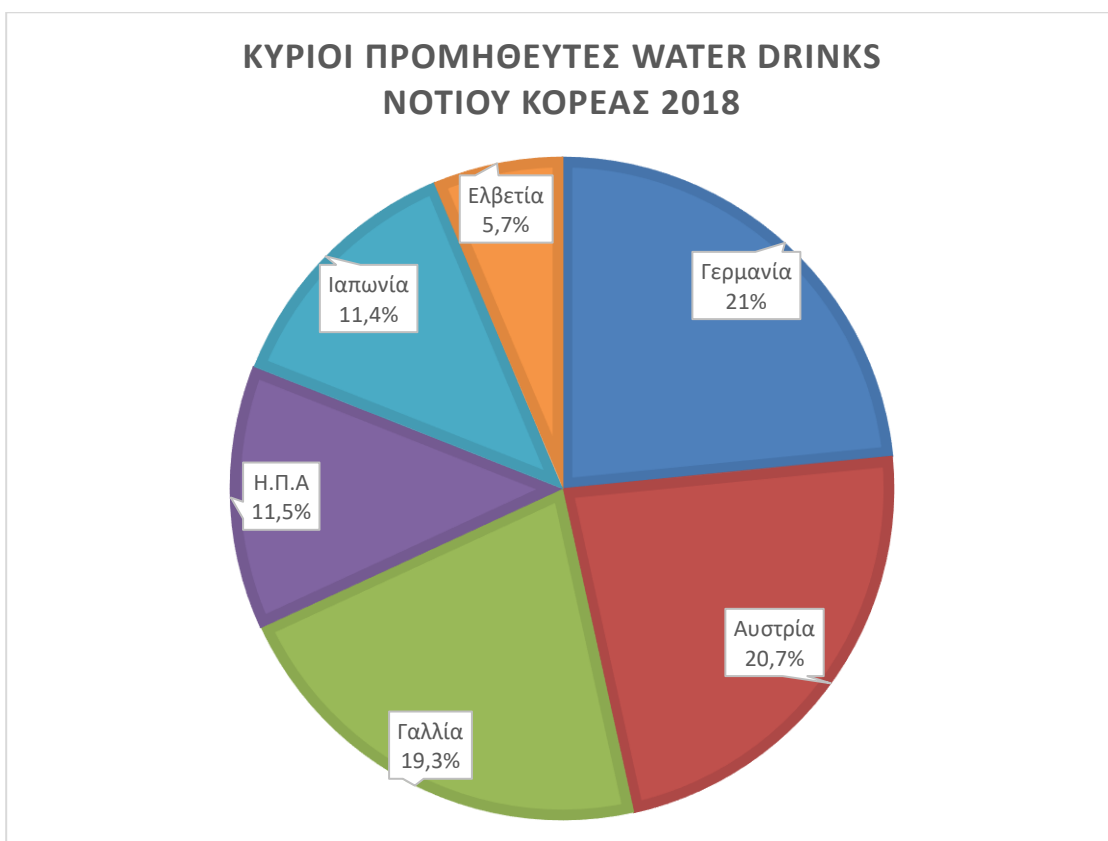
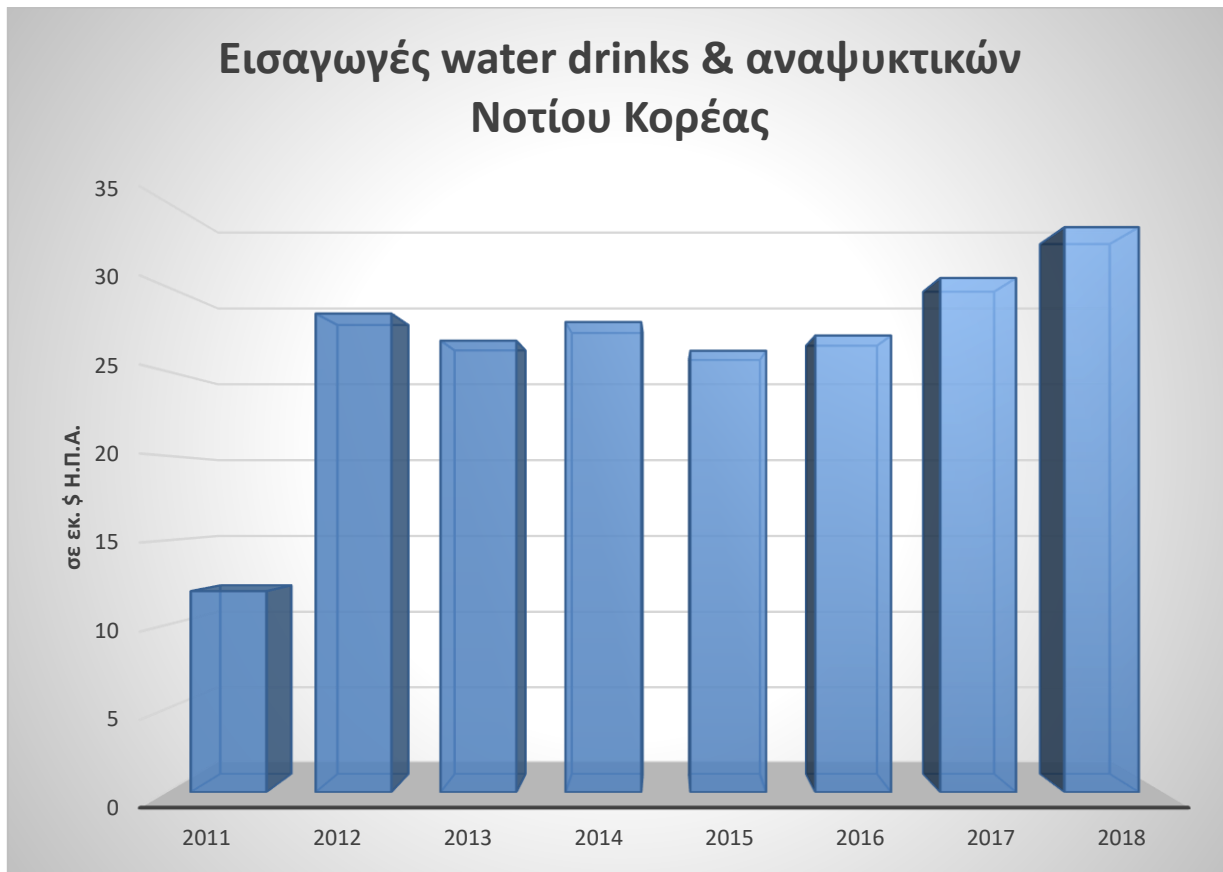


## Κύριοι προμηθευτές εμφιαλωμένου νερού Νοτίου Κορέας 2018



Διαφορετικά είναι τα δεδομένα στον υποκλάδο των water drinks (δασμολογική κλάση 220210 – μεταλλικά & αεριούχα νερά με προσθήκη ζάχαρης ή άλλων γλυκαντικών και αρωματικών ουσιών, συμπεριλαμβανομένων των αναψυκτικών), τα οποία συνδέονται περισσότερο με το lifestyle και εξάγονται από την Ε. Ένωση προς τη Νότια Κορέα χωρίς την επιβολή εισαγωγικού δασμού.

Η αξία των εισαγωγών water drinks της Κορέας αυξήθηκε από 12 εκ. \$ Η.Π.Α. το 2011 σε 33,5 εκ. \$ Η.Π.Α. το 2018. Οι εισαγωγές παρουσιάζουν σχετική σταθερότητα από το 2012 με ήπιες ανοδικές τάσεις. Κυριότεροι προμηθευτές είναι η Γερμανία, η Αυστρία, η Γαλλία, οι Η.Π.Α., η Ιαπωνία και η Ελβετία. Η χώρα μας πραγματοποίησε το 2018 εξαγωγές αναψυκτικών αξίας 171 χιλ. δολ. ΗΠΑ.



Είναι γνωστό ότι οι καταναλωτικές συνήθειες του Κορεατικού κοινού βασίζονται σε εξαιρετικά μεγάλο βαθμό στις τάσεις (trends) που προσδιορίζουν το γενικότερο lifestyle. Στο πλαίσιο αυτό, τα τελευταία 2-3 χρόνια έχει αναπτυχθεί έντονο ενδιαφέρον και ζήτηση για τα ακόλουθα προϊόντα:

- Αεριούχα νερά με γεύσεις φρούτων



- Αλκαλικά ύδατα, τα οποία τείνουν να θεωρούνται “πόσιμα καλλυντικά και αντιγηραντικά”



- Υδρογονούχα νερά (miracle water ή miracle drinks)

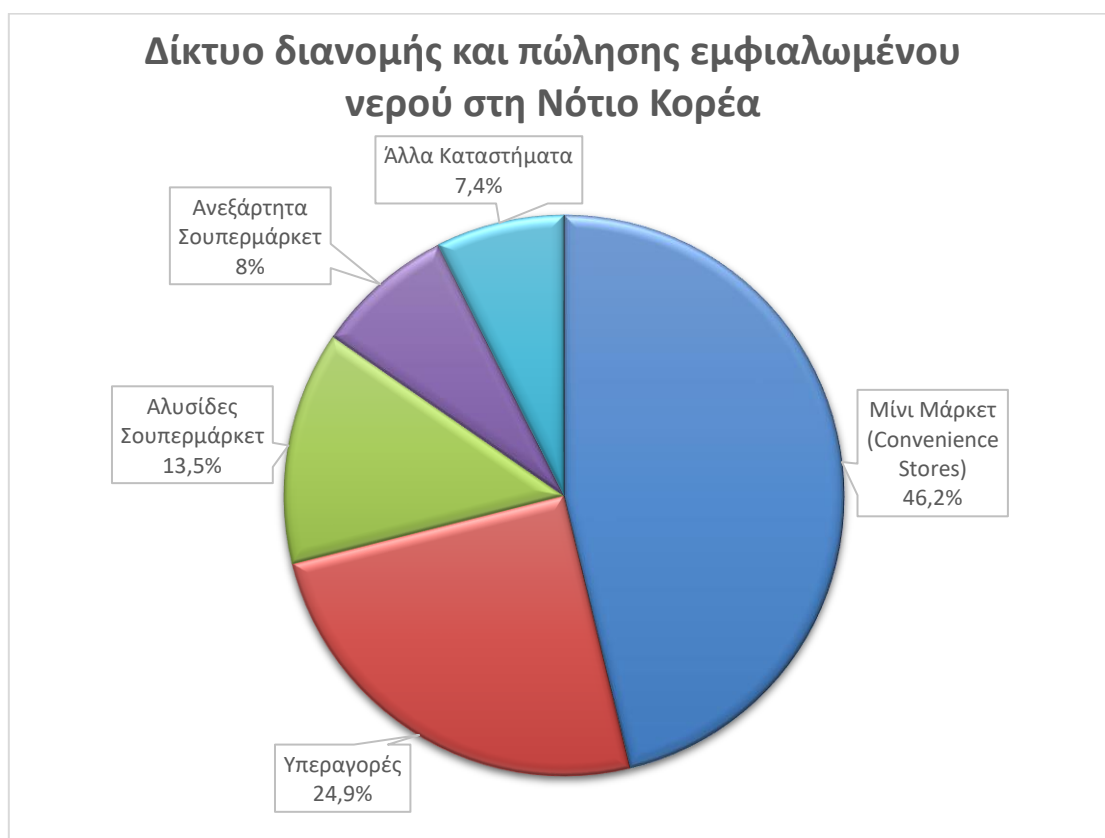


- Deep Sea ή Deep Ocean Water (προέλευσης κυρίως Ιαπωνίας, Η.Π.Α., Νορβηγίας και Ταϊβάν). Συστήνεται για εγγύους και μωρά.



Οι κυριότερες εισαγωγικές επιχειρήσεις εμφιαλωμένου νερού στη Νότιο Κορέα είναι οι **Global Generation Co.** ([www.waterlime.co.kr](http://www.waterlime.co.kr), εισαγωγές Perrier, Evian, Fiji water κλπ.), **Jumax** ([www.jumax.co.kr](http://www.jumax.co.kr), εισαγωγές από διάφορες χώρες συμπεριλαμβανομένης της Ελλάδας), **Bora Trading Co., Ltd.** ([www.boratr.co.kr](http://www.boratr.co.kr), San Benedetto από Ιταλία), **Shindong** ([www.shindongwine.co.kr](http://www.shindongwine.co.kr), San Pellegrino από Ιταλία), **Alkalife** ([www.alkalife.co.kr](http://www.alkalife.co.kr), εισαγωγές από Αυστραλία), **Konadeep Korea** (<http://konadeepkorea.com>, εισαγωγές από Χαβάη), **Geomackorea** ([www.gerolsteiner.kr](http://www.gerolsteiner.kr), εισαγωγές Gerolsteiner από Γερμανία) και **CSR & Company** (εισαγωγές IamNZ από τη Νέα Ζηλανδία).

Το εμφιαλωμένο νερό διανέμεται στην Κορέα και πωλείται κυρίως σε μίνι μάρκετ (convenience stores), υπεραγορές, αλυσίδες σουπερμάρκετ και ανεξάρτητα καταστήματα.



Σημειώνουμε ιδιαίτερα ότι οι τιμές λιανικής πώλησης του εισαγόμενου εμφιαλωμένου νερού στη Νότιο Κορέα είναι πολύ υψηλότερες από τις αντίστοιχες τιμές τελικού καταναλωτή στις χώρες παραγωγής. Χαρακτηριστικά, το San Pellegrino πωλείται οκτώ (8) φορές ακριβότερα σε σχέση με την Ιταλία, το Perrier τρεις φορές ακριβότερα σε σχέση με την Γαλλία και το Gerolsteiner δύο φορές ακριβότερα σε σχέση με την Γερμανία.

Η σχετική νομοθεσία για το εμφιαλωμένο νερό είναι διαθέσιμη μέσω του συνδέσμου <http://www.law.go.kr/eng/engLsSc.do?menuId=1&query=drinking+water&x=0&y=0#liBgcolor0> (Drinking Water Management Act).

Ο κλάδος του μεταλλικού, αεριούχου νερού, των αναψυκτικών και των water drinks στην Κορέα παρουσιάζει αναμφίβολα ενδιαφέρον και πιστεύουμε ότι θα έπρεπε να τύχει του ενδιαφέροντος και της δραστηριοποίησης περισσότερων ελληνικών επιχειρήσεων.

### Ε. Κονσέρβες Ροδακίνων.

Οι κονσέρβες ροδακίνων είναι ένα πολύ ενδιαφέρον προϊόν για τη Νότιο Κορέα, καθώς αρέσει πολύ στο Κορεατικό κοινό και καταναλώνεται ευρέως, ενώ ουσιαστικά δεν υφίσταται εγχώρια παραγωγή και οι ανάγκες καλύπτονται από τις εισαγωγές. Η Ελλάδα πραγματοποιούσε αξιόλογες εξαγωγές έως το 2005-2007, αλλά στη συνέχεια δέχτηκε ασφυκτικές πιέσεις από την Κίνα και την Ταϊλάνδη στο χαμηλό κομμάτι της αγοράς και από τη Ν. Αφρική –κυρίως- και τη Χιλή στο υψηλό (η χώρα στις Νοτίου Αμερικής μάλιστα συνήψε Συμφωνία Ελευθέρου Εμπορίου με την Κορέα.)

| <b>Ελληνικές Εξαγωγές Κονσέρβας Ροδακίνου προς τη Ν. Κορέα<br/>(Δασμολογική Κλάση 200870)</b> |             |                                      |                       |
|---|-------------|--------------------------------------|-----------------------|
| <b>Έτος</b>   | <b>Αξία</b> | <b>Συνολικές εισαγωγές Ν. Κορέας</b> | <b>Μερίδιο Αγοράς</b> |
| 2000  | 999         | 5.832                                | 17,1%                 |
| 2001  | 1.513       | 6.887                                | 22%                   |
| 2002  | 1.938       | 7.799                                | 24,8%                 |
| 2003  | 1.604       | 6.542                                | 24,5%                 |
| 2004  | 1.088       | 5.440                                | 20 %                  |
| 2005  | 1.795       | 6.365                                | 28,2%                 |
| 2006  | 1.618       | 7.787                                | 20,8%                 |
| 2007  | 1.235       | 9.023                                | 13,7 %                |
| 2008  | 351         | 7.714                                | 4,6%                  |
| 2009  | 113         | 3.778                                | 3 %                   |
| 2010  | 52          | 4.287                                | 1,2%                  |
| 2011  | 349         | 6.315                                | 5,7%                  |
| 2012  | 648         | 7.555                                | 8,6%                  |
| 2013  | 1.433       | 7.696                                | 18,6%                 |
| 2014  | 1.112       | 8.456                                | 13,1%                 |
| 2015  | 1.979       | 8.339                                | 23,7%                 |
| 2016  | 3.355       | 9.753                                | 34,4%                 |
| 2017  | 3.145       | 10.480                               | 30%                   |
| 2018  | 4.275       | 12.143                               | 35,2%                 |

ΠΗΓΗ: Korea International Trade Association, ποσά σε χιλ. \$ ΗΠΑ

Οι εξαγωγές μας μηδενίστηκαν ουσιαστικά το 2010, αλλά η θέση σε ισχύ της Συμφωνίας Ελευθέρων Συναλλαγών Ε.Ε. – Ν. Κορέας τον Ιούλιο του 2011 ανέστρεψε πλήρως την τάση καθώς προέβλεπε την σταδιακή κατάργηση του υψηλότατου εισαγωγικού δασμού της τάξης του 50% σε 8 ισόποσες δόσεις. Ο εισαγωγικός δασμός μηδενίστηκε τελικά κατά το 2018.

Κατά το 2015, η αξία των εξαγωγών μας σημείωσε ιστορικό υψηλό και συνέχισε να αυξάνεται με ταχείς ρυθμούς, ξεπερνώντας το 30% των Κορεατικών εισαγωγών. Αξίζει να σημειωθεί ότι κατά το 2018, οι εξαγωγές μας σημείωσαν νέα μεγάλη αύξηση της τάξης του 35,9%, αποσπώντας νέο ιστορικά υψηλό μερίδιο αγοράς 35,2% και καταλαμβάνοντας πλέον την πρώτη θέση μεταξύ των προμηθευτών της Νοτίου Κορέας. Σε ότι αφορά στον ανταγωνισμό:

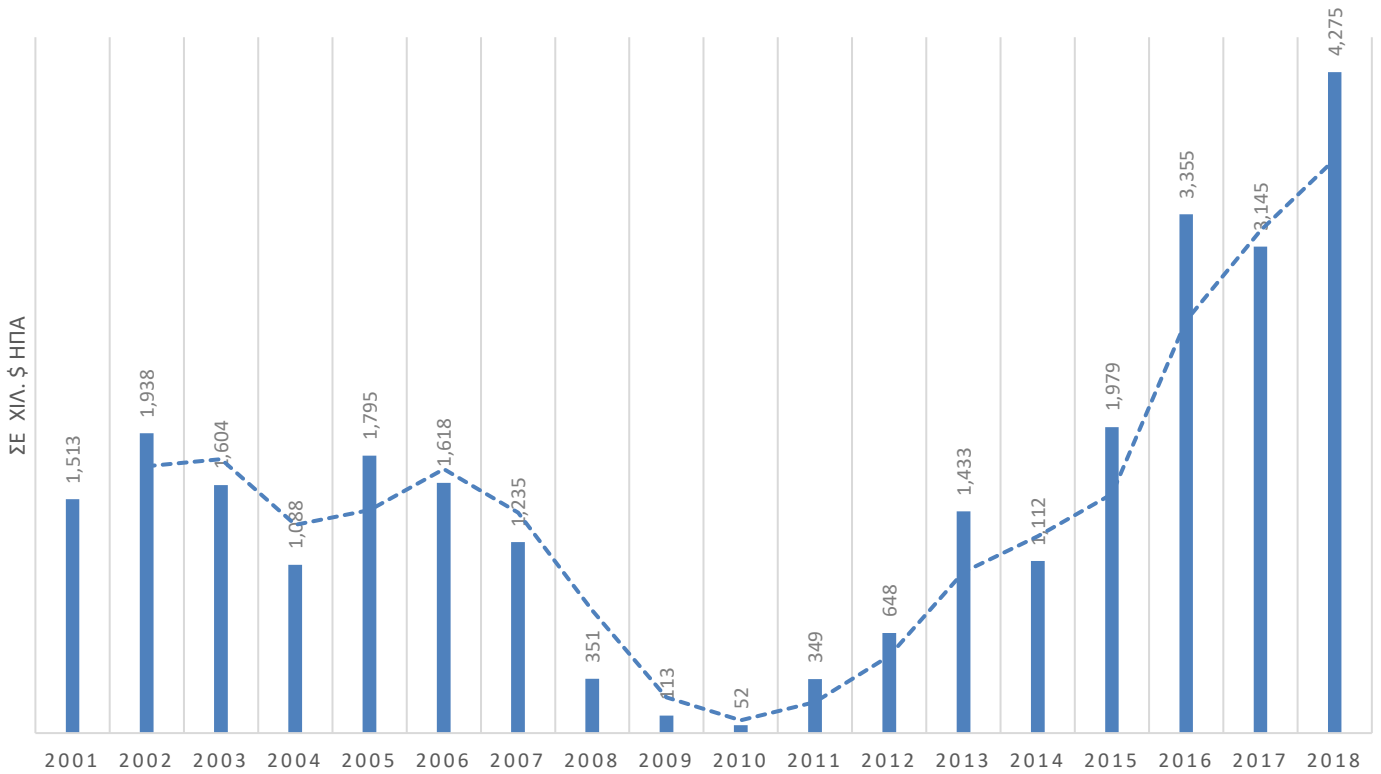
- Η **Κίνα** ακολουθεί σταθερά πτωτική πορεία, καθώς δεν μπορεί να ανταγωνιστεί την Ελλάδα ούτε σε ποιότητα ούτε –πλέον- σε τιμή, αφού υποχρεούται να πληρώνει ολόκληρο τον εισαγωγικό δασμό του 50%. Διατηρεί ένα μικρό και συρρικνούμενο μερίδιο αγοράς της τάξης του 15,8%, το οποίο κυρίως αφορά κατεψυγμένα ροδάκινα που εισέρχονται στην Κορέα και συσκευάζονται εδώ.

- Η **Νότιος Αφρική** έχει ουσιαστικά βγει εκτός αγοράς, καθώς διαθέτει μεν υψηλή ποιότητα αλλά η τιμή παραγωγού είναι υψηλότερη από την ελληνική και ταυτόχρονα το προϊόν υφίσταται τον εισαγωγικό δασμό 50%, καθώς η χώρα δεν έχει συνάψει συμφωνία ελεύθερου εμπορίου με τη Νότιο Κορέα.

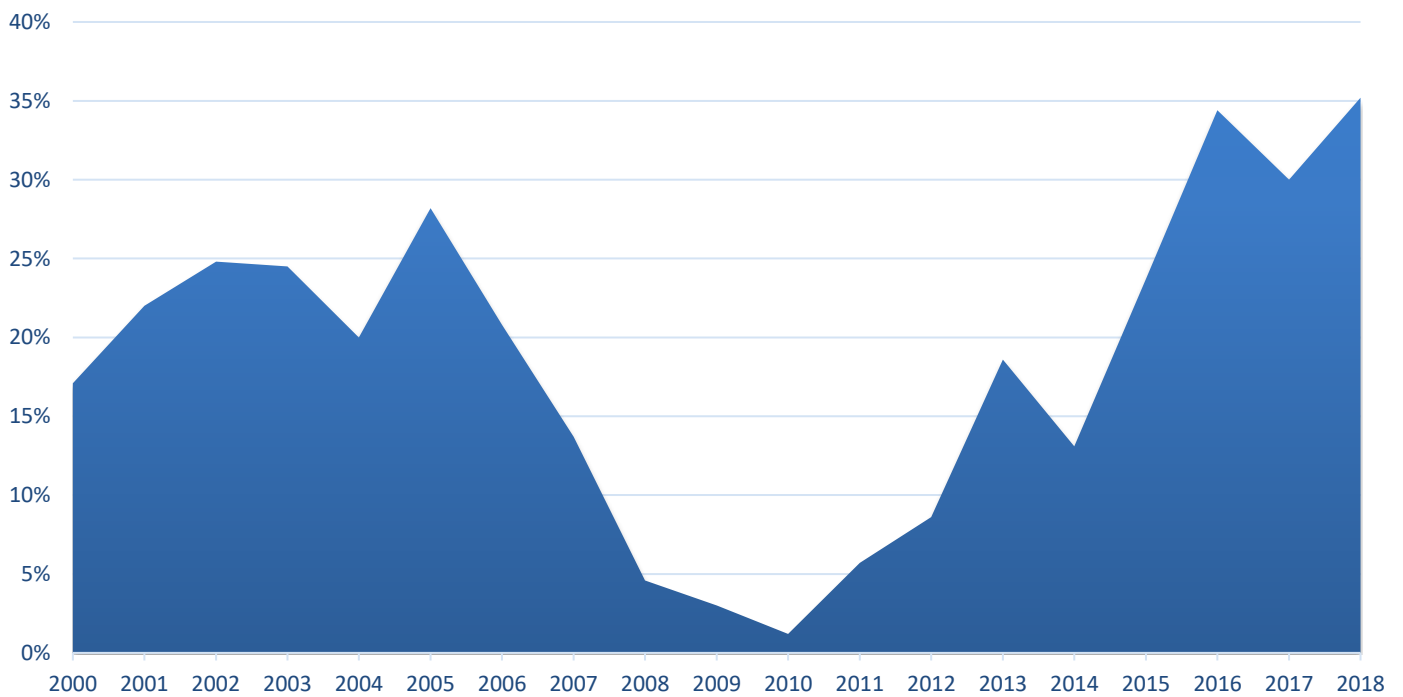
- Η **Χιλή** έχει επίσης βγει τελείως εκτός αγοράς καθώς, παρά την Συμφωνία Ελευθέρων Συναλλαγών που έχει με την Κορέα, η ποιότητα του προϊόντος είναι σαφώς κατώτερη της ελληνικής.

- Η **Ταϊλάνδη**, παρότι εμφανίζει αξιόλογες εξαγωγές προς την Κορέα (32,8% της αγοράς) δεν έχει πραγματικά δική της παραγωγή ροδακίνων. Πρόκειται στην ουσία για ροδάκινα πρωτίστως από την Ελλάδα και, δευτερευόντως, από την Κίνα, τα οποία εισάγονται μεταποιημένα και συσκευασμένα στην Κορέα από την εταιρεία Dole. Κατά τον τρόπο αυτό, εκτιμούμε ότι **το μερίδιο αγοράς των ελληνικών κονσερβών ροδακίνου στην Κορεατική αγορά είναι στην πραγματικότητα της τάξης του 50-55% τουλάχιστον.**

## ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΚΟΝΣΕΡΒΑΣ ΡΟΔΑΚΙΝΟΥ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΝΟΤΙΟ ΚΟΡΕΑ

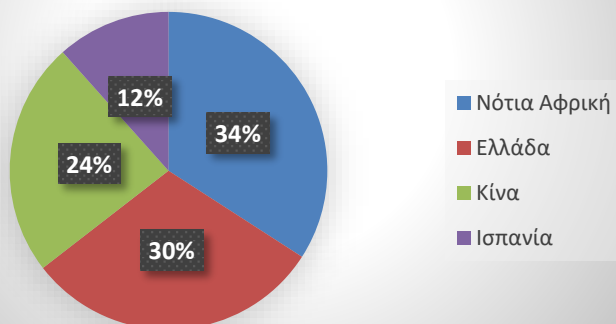


## Μερίδιο Αγοράς ελληνικών εξαγωγών στην κορεατική αγορά κονσέρβας ροδακίνου

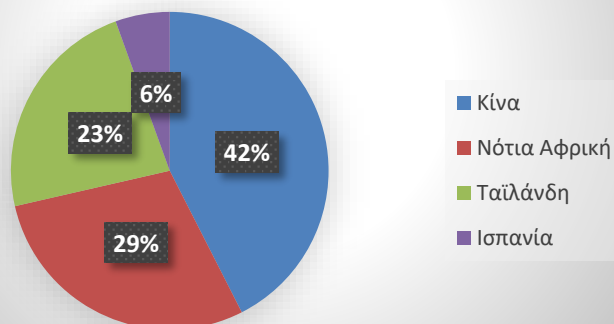


Οι ελληνικές εξαγωγές κονσέρβας ροδακίνου προς την Κορέα σε σχέση με τον ανταγωνισμό:

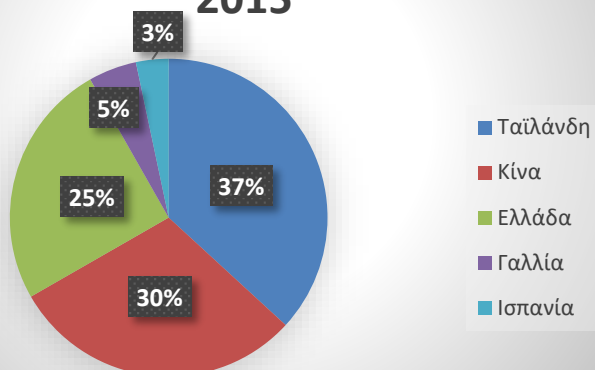
### Προμηθευτές Κονσέρβας Ροδακίνου Νοτίου Κορέας, 2005



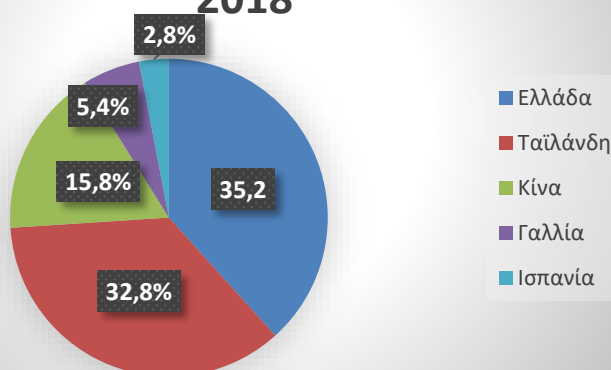
### Προμηθευτές Κονσέρβας Ροδακίνου Νοτίου Κορέας, 2010



### Προμηθευτές Κονσέρβας Ροδακίνου Νοτίου Κορέας, 2015



### Προμηθευτές Κονσέρβας Ροδακίνου Νοτίου Κορέας, 2018



Στη Νότιο Κορέα, το προϊόν πωλείται με τη μορφή του private label και στην αγορά κυριαρχούν οι συσκευασίες των 400 και, δευτερευόντως, των 820 γραμμαρίων. Κυκλοφορούν και συσκευασίες των 3 και 3,6 κιλών για χρήση εστιατορίου.

Η Ελλάδα έχει όλες τις προϋποθέσεις να κυριαρχήσει στην κορεατική αγορά κονσέρβας ροδακίνου κατά τα προσεχή χρόνια. Στην πραγματικότητα, το κυριότερο πρόβλημα που αντιμετωπίζουν σήμερα οι ελληνικές εξαγωγές είναι η έλλειψη επαρκούς αριθμού εισερχόμενων στην χώρα μας κοντήνεργς (λόγω της οικονομικής κρίσης) για να εξυπηρετήσουν τις εξαγωγικές μας ανάγκες, καθώς πρόκειται για προϊόν με χαμηλά περιθώρια κέρδους στο οποίο η συνολική κερδοφορία συναρτάται άμεσα από τον όγκο των εξαγωγών.

Προκειμένου να ισχυροποιηθεί περαιτέρω η θέση μας στην εδώ αγορά, απαιτείται η δραστηριοποίηση περισσότερων ελληνικών εταιρειών του κλάδου, οι οποίες θα πρέπει να αποστέλλουν τους διευθυντές εξαγωγών τους στην Κορέα τουλάχιστον δύο φορές ετησίως προκειμένου να διερευνήσουν την αγορά και να πραγματοποιήσουν στοχευμένες επιχειρηματικές συναντήσεις με την αρωγή και του Γραφείου ΟΕΥ Σεούλ. Ιδιαίτερη προσοχή θα πρέπει φυσικά να αποδίδεται επίσης στην εξασφάλιση αυστηρών διαδικασιών ποιοτικού ελέγχου και διατήρησης της ποιότητας σε υψηλά επίπεδα.

### ΣΤ. Μέλι

Οι εισαγωγές μελιού της Νοτίου Κορέας έχουν σημειώσει θεαματική αύξηση διαχρονικά, καθώς το Κορεατικό κοινό έχει σταδιακά γνωρίσει και εξοικειωθεί με τα εισαγόμενα προϊόντα, εκτιμώντας την πολύ μεγάλη ποιοτική τους διαφορά σε σχέση με το εγχωρίως παραγόμενο μέλι. Ενδεικτικά, από 1 εκ. \$ Η.Π.Α. το 2001, η αξία των εισαγωγών αυξήθηκε σε 5 εκ. \$ το 2011, 8,2 εκατομμύρια το 2014 και 12,4 εκ. \$ Η.Π.Α. το 2018.



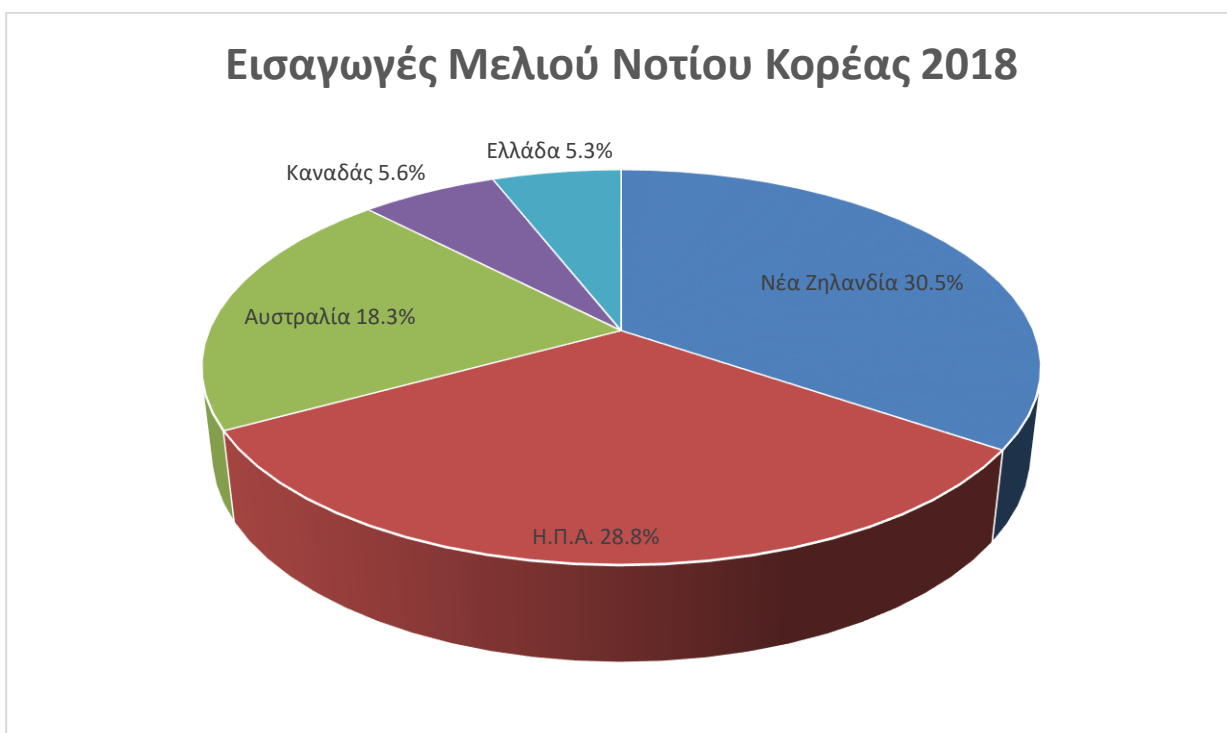
Στο πλαίσιο της Συμφωνίας Ελευθέρων Συναλλαγών Ε.Ε. – Νοτίου Κορέας (Παράρτημα 2-A-1, παράγραφος 10) που τέθηκε σε ισχύ το 2011, ισχύει ποσόστωση εισαγωγής για το ευρωπαϊκό μέλι στη Νότιο Κορέα, η οποία αυξάνεται σταδιακά σε ετήσια βάση. Για την περίοδο 1 Ιουλίου 2018 – 30 Ιουνίου 2019, η εν λόγω ποσόστωση ανήλθε σε 59 τόνους και κατανεμήθηκε σε Κορεατικές εισαγωγικές εταιρείες μέσω πλειοδοτικής διαδικασίας την οποία διεξάγει ο Οργανισμός Korea Agrofiseries and Food Trade Corporation (<http://www.at.or.kr>).

Προσεχώς, η Συμφωνία Ελευθέρων Συναλλαγών προβλέπει αύξηση της ποσόστωσης κατά δύο (2) τόνους ετησίως, μέχρι να φτάσει την τελική οροφή των 75 τόνων το 2026.

Οι 59 αυτοί τόνοι εισέρχονται στην Κορέα χωρίς εισαγωγικό δασμό. Περαιτέρω, ισχύει επίσης η ποσόστωση που ορίστηκε από την Συμφωνία του Γύρου Ουρουγουάης του Π.Ο.Ε. (1995) και προβλέπει την εισαγωγή 420 τόνων μελιού στην Νότιο Κορέα με εισαγωγικό δασμό 20% (Minimum Market Access – MMA). Για τις επιπλέον ποσότητες, επιβάλλεται –απαγορευτικός- εισαγωγικός δασμός της τάξης του 243%.

Το ζήτημα που δημιουργείται είναι ότι, όπως γίνεται αντιληπτό, η εξαγωγή μελιού προς τη Νότιο Κορέα εκτός ποσόστωσης είναι πρακτικά αδύνατη, καθώς η δασμολογική επιβάρυνση καθιστά την τελική τιμή του προϊόντος απαγορευτική για τον καταναλωτή (με εξαίρεση το μέλι Manuka της Νέας Ζηλανδίας, το οποίο, παρά το ότι εξαιρείται από τη Συμφωνία Ελευθέρου Εμπορίου Νέας Ζηλανδίας – Κορέας, εξακολουθεί να κατέχει προνομιακή θέση στην εδώ αγορά, καθώς τοποθετείται στο ακριβότερο –premium- τμήμα της).

Η Ελλάδα έχει πολύ σημαντικά συμφέροντα σε ότι αφορά στις εξαγωγές μελιού στην Κορέα, καθώς το 2018 αποτέλεσε τον πέμπτο σημαντικότερο προμηθευτή της παγκοσμίως (653 χιλ. δολ. ΗΠΑ), μετά τη Νέα Ζηλανδία (3,79 εκ. δολάρια), τις Η.Π.Α. (3,58 εκ. δολάρια), την Αυστραλία (2,27 εκ. δολάρια) και τον Καναδά (691 χιλ. δολ. ΗΠΑ). Η χώρα μας, εξάλλου, εξάγει άνω του 90% της ευρωπαϊκής ποσόστωσης μελιού, καθώς οι μόνες άλλες χώρες που εξήγαν το 2018 – περιορισμένες- ποσότητες μελιού στη Νότιο Κορέα ήταν η Γερμανία (16 χιλ. δολάρια), η Αυστρία (15 χιλ. δολάρια) και η Γαλλία (14 χιλ. δολάρια).



Η απόδοση χρηματικής αξίας, μέσω δημοπρασίας, σε ποσότητες προϊόντων που θεωρητικά εισέρχονται αδασμολόγητα στην αγορά αντίκειται στην ίδια την έννοια της ποσόστωσης, καθώς αφενός επιβαρύνει με διαφορετικό τρόπο την τελική τιμή καταναλωτή και αφετέρου, με το πέρασμα του χρόνου δημιουργεί στρεβλώσεις στην αγορά. Στην περίπτωση του μελιού, κάποιες μεγάλες εισαγωγικές εταιρείες, υποβάλλοντας κατά περίπτωση πολύ μεγάλες προσφορές (bids) έχουν ανεβάσει σε δυσθεώρητα ύψη το κόστος κτήσης μονάδων της ποσόστωσης, από 1 εκατομμύριο γουόν ανά τόνο που ήταν πριν από λίγα χρόνια σε 5-6 εκατομμύρια γουόν σήμερα, ποσό που αντιστοιχεί σε 15-18% της αξίας του προϊόντος και πλησιάζει την δασμολογική επιβάρυνση των 420 τόνων του MMA. Κατά τον τρόπο αυτό, σταδιακά η διαδικασία αγοράς ποσόστωσης μέσω της πλειοδοτικής διαδικασίας καθίσταται ολοένα και λιγότερο ελκυστική για τις μικρότερες εισαγωγικές εταιρείες, με συνέπεια κατά το διάστημα 1/7/2018-30/6/2019 να μείνουν αδιάθετοι 13 από τους 59 διαθέσιμους τόνους της ποσόστωσης.

Ένα επιπλέον ζήτημα για το ελληνικό προϊόν είναι ότι, σύμφωνα με την Συμφωνία Ελευθέρου Εμπορίου Η.Π.Α. – Νοτίου Κορέας (KORUS FTA), οι Η.Π.Α. έχουν ποσόστωση αδασμολόγητης εξαγωγής μελιού ύψους **239 τόνων** για το 2018, η οποία αυξάνεται κατά 3% ετησίως, **στο διηνεκές** (KORUS FTA, Korea TRQ Appendix 2-B-1, paragraph 13). Κατ' αυτό τον τρόπο, ενώ οι δικές μας εξαγωγές ασφυκτιούν εντός της χαμηλής ευρωπαϊκής ποσόστωσης, το μερίδιο αγοράς των Η.Π.Α. αναπόφευκτα θα αυξάνεται μελλοντικά εις βάρος του δικού μας, καθώς και ο ρυθμός αύξησης της αμερικανικής ποσόστωσης είναι υψηλότερος από τον ευρωπαϊκό και δεν έχει τελική οροφή (καταργώντας ουσιαστικά, τελικά, την ίδια την έννοια της ποσόστωσης).

Το Γραφείο μας βρίσκεται σε στενή συνεργασία με την Γενική Διεύθυνση Διεθνούς Οικονομικής και Εμπορικής Πολιτικής (ΔΟΕΠ) του Υπουργείου Ανάπτυξης και Επενδύσεων. Στο πλαίσιο αυτό, το ζήτημα έχει τεθεί τόσο στις συνεδριάσεις της Επιτροπής MAAC (Market Access Advisory Committee) όσο και, κατ' επανάληψη, από εμάς στην εδώ Αντιπροσωπεία της Ε.Ε.. Προτείνουμε, επιπλέον, στο πλαίσιο των ευρύτερων συζητήσεων επί των προοπτικών εκμοντερνισμού της Συμφωνίας Ελευθέρων Συναλλαγών Ε.Ε. – Κορέας, να τίθεται με σταθερότητα και συνέπεια από την πλευρά μας το αίτημα **αναπροσαρμογής της ετήσιας ευρωπαϊκής ποσόστωσης μελιού στα πρότυπα της Συμφωνίας Ελευθέρου Εμπορίου KORUS.**

## Ζ. Γούνες και Γουνοδέρματα.

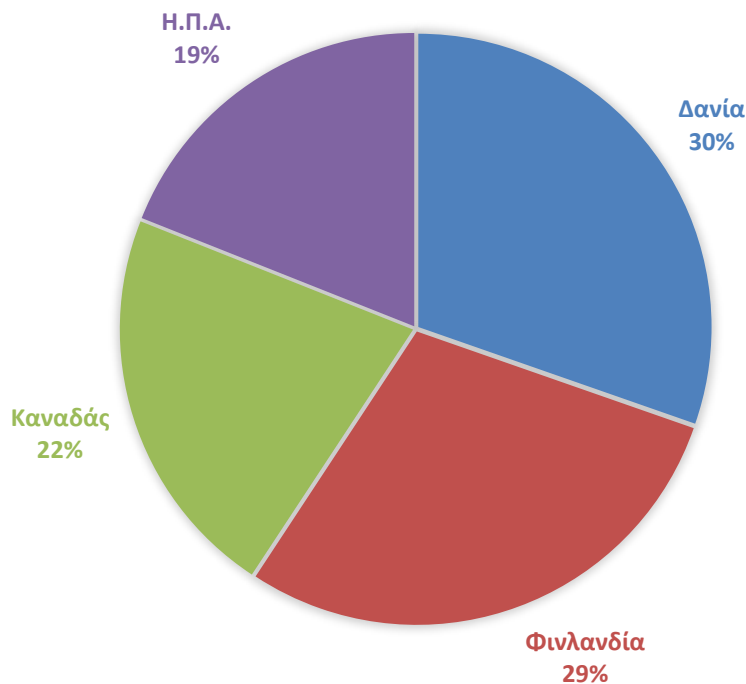
Η Νότιος Κορέα είναι μια πολύ σημαντική αγορά για την ελληνική γούνα, καθώς υφίσταται μεγάλη αγοραστική δύναμη και αξιόλογη ζήτηση, ενώ πλέον η Κορέα αποσύρεται σταδιακά από τον τομέα της παραγωγής. Σύμφωνα με στοιχεία του Συνδέσμου Γούνας Κορέας, το μέγεθος της αγοράς εκτιμάται σε 1 δις δολάρια ΗΠΑ, εκ των οποίων τα μισά αφορούν ενδύματα και τα λοιπά γούνινα αξεσουάρ.

Υπάρχουν τρεις βασικές δασμολογικές κλάσεις σε ότι αφορούν στα προϊόντα γούνας, η 4301 (ακατέργαστα γουνοδέρματα), 4302 (κατεργασμένα γουνοδέρματα) και 4303 (ενδύματα και αξεσουάρ γούνας). Από αυτές, ιδιαίτερο ενδιαφέρον για την χώρα μας παρουσιάζουν τα κατεργασμένα γουνοδέρματα και τα γούνινα ενδύματα & αξεσουάρ.

**Κλάση 4301 – Ακατέργαστα γουνοδέρματα:** Η Νότιος Κορέα εισήγαγε το 2018 προϊόντα συνολικής αξίας 108,7 εκατομμυρίων δολλαρίων ΗΠΑ, τα οποία επιμερίστηκαν σε γουνοδέρματα mink (78,7%), γουνοδέρματα αλεπούς (19,6%) και λοιπά γουνοδέρματα (1,7%). Κυριότεροι προμηθευτές της Κορέας είναι η Δανία (32,9 εκ. δολ.), η Φινλανδία (31,4 εκ. δολ.), ο Καναδάς (23,6 εκ. δολ.) και οι Η.Π.Α. (20,6 εκ. δολ.). Η χώρα μας κατά το 2018 δεν κατέγραψε εξαγωγές ακατέργαστων γουνοδερμάτων προς τη Νότιο Κορέα.



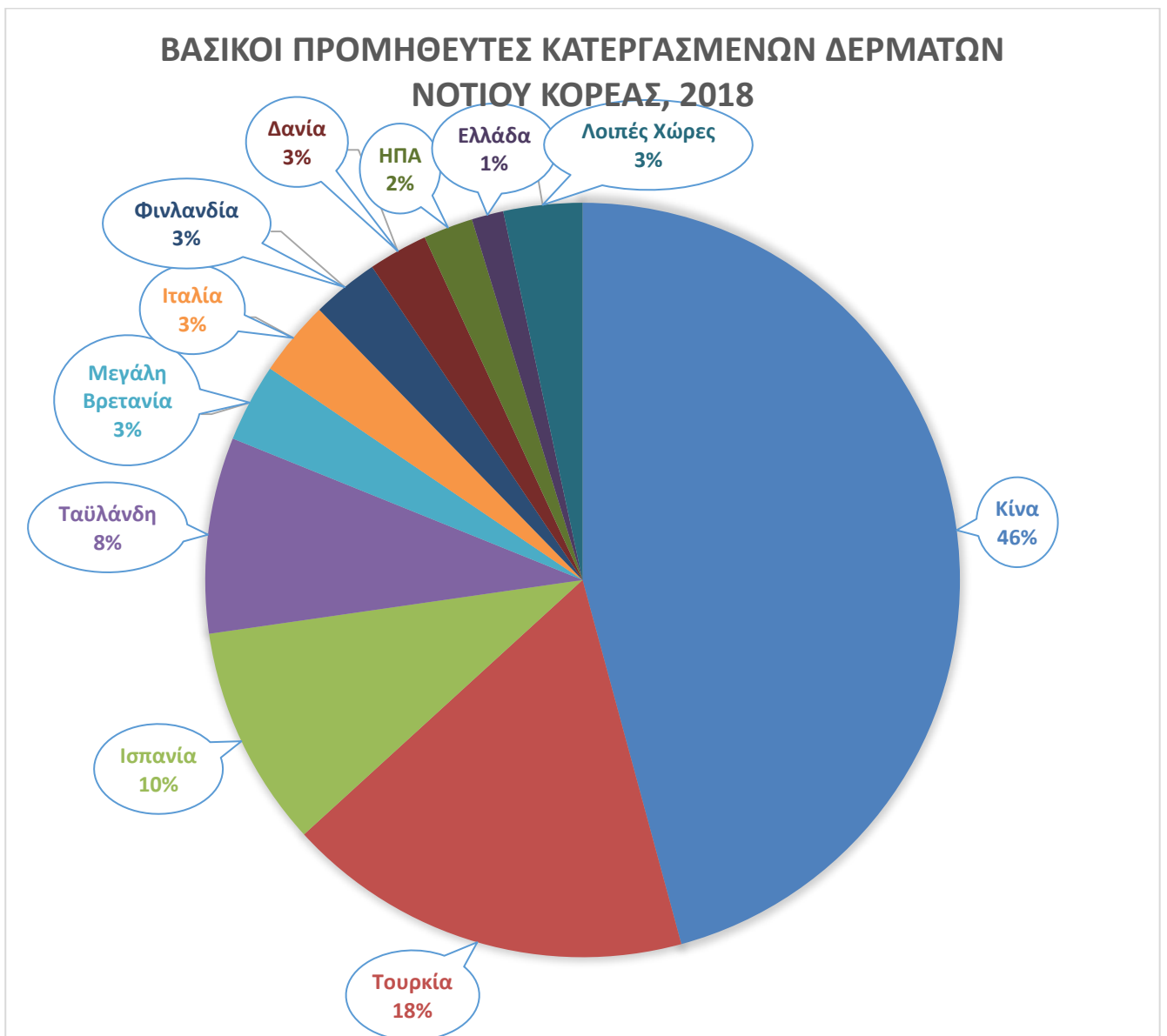
## ΒΑΣΙΚΟΙ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΑΚΑΤΕΡΓΑΣΤΩΝ ΔΕΡΜΑΤΩΝ ΝΟΤΙΟΥ ΚΟΡΕΑΣ, 2018



**Κλάση 4302 – Κατεργασμένα γουνοδέρματα:** Η Νότιος Κορέα εισήγαγε το 2018 προϊόντα συνολικής αξίας 90,2 εκατομμυρίων δολλαρίων ΗΠΑ, τα οποία επιμερίστηκαν σε γουνοδέρματα scrap (41%), γουνοδέρματα mink (13%), και λοιπά γουνοδέρματα (46%). Κυριότεροι προμηθευτές της Κορέας είναι η Κίνα (41,3 εκ. δολ. ΗΠΑ), η Τουρκία (15,7 εκ. δολ.), η Ισπανία (8,6 εκ. δολ.) και η Ταϊλάνδη (7,6 εκ. δολ.). Η χώρα μας κατά το 2018 εξήγαγε προς τη Νότιο Κορέα κατεργασμένα γουνοδέρματα συνολικής αξίας 1,23 εκατομμυρίου δολλαρίων ΗΠΑ, από τα οποία 1 εκ. \$ Η.Π.Α. γουνοδέρματα scrap.

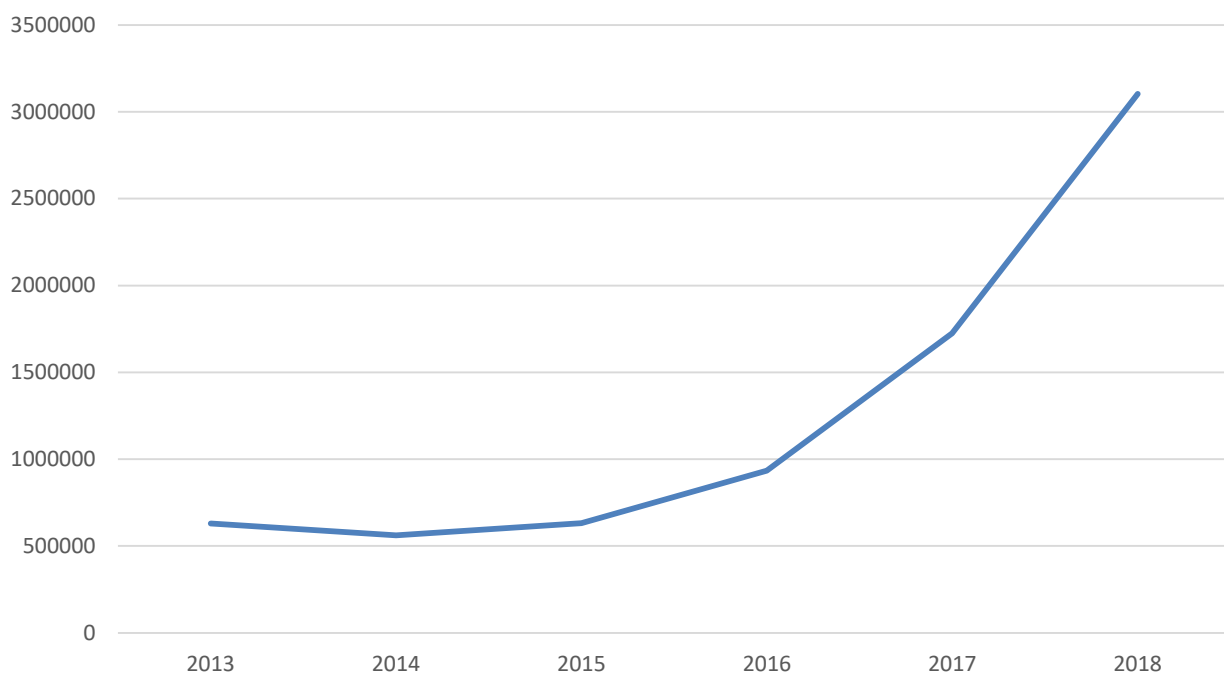


**ΒΑΣΙΚΟΙ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΚΑΤΕΡΓΑΣΜΕΝΩΝ ΔΕΡΜΑΤΩΝ  
ΝΟΤΙΟΥ ΚΟΡΕΑΣ, 2018**

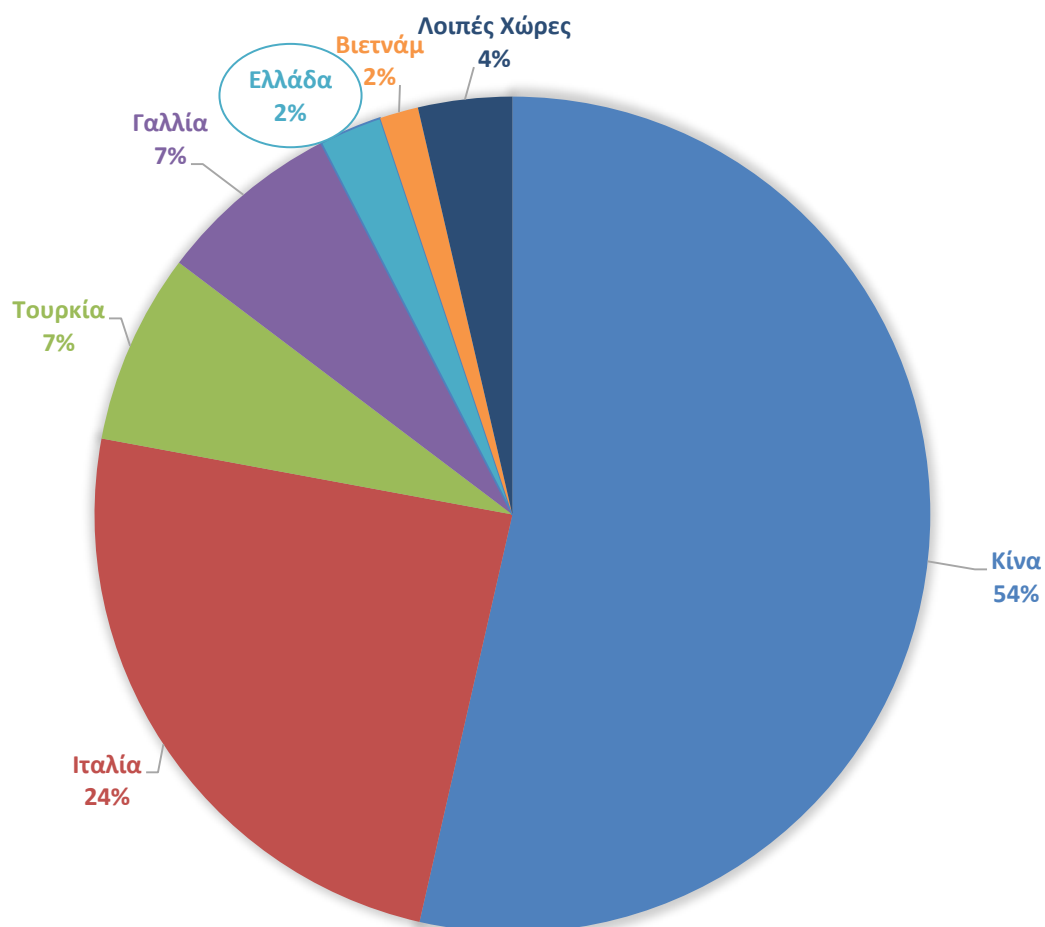


**Κλάση 4303 – Ενδύματα και αξεσουάρ γούνας:** Η Νότιος Κορέα εισήγαγε το 2018 προϊόντα συνολικής αξίας 129,2 εκατομμυρίων δολλαρίων ΗΠΑ, τα οποία επιμερίστηκαν σε ενδύματα mink (40%), ενδύματα αλεπούς (7%), ενδύματα κουνελιού (5%) και λοιπά ενδύματα (48%). Κυριότεροι προμηθευτές της Κορέας είναι η Κίνα (68 εκ. δολ.), η Ιταλία (30,9 εκ. δολ.), η Τουρκία (9,4 εκ. δολ.), η Γαλλία (9 εκ. δολ.), η **Ελλάδα** (3,1 εκ. δολ.) και το Βιετνάμ (1,9 εκ. δολ.).

Πορεία ελληνικών εξαγωγών ενδυμάτων και αξεσουάρ γούνας  
(σε δολ. ΗΠΑ)

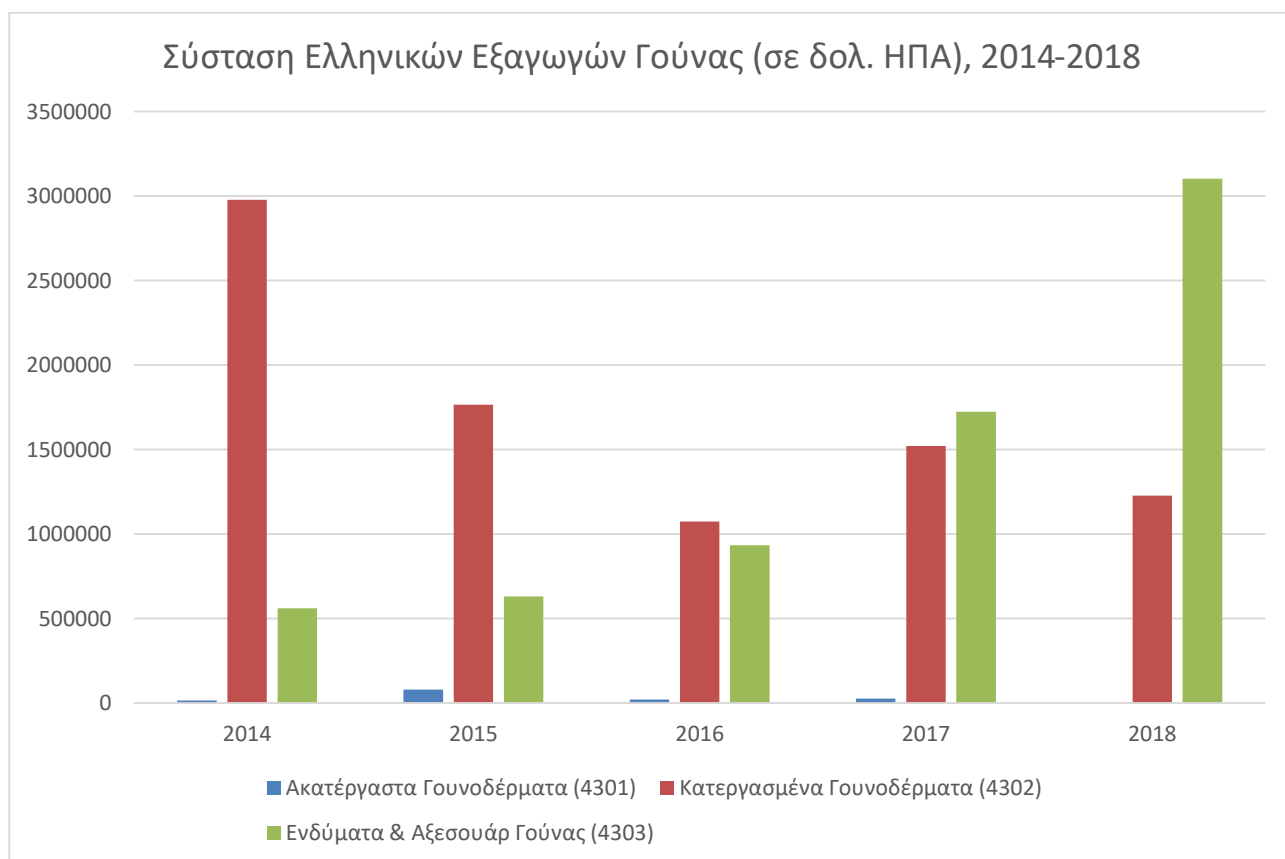
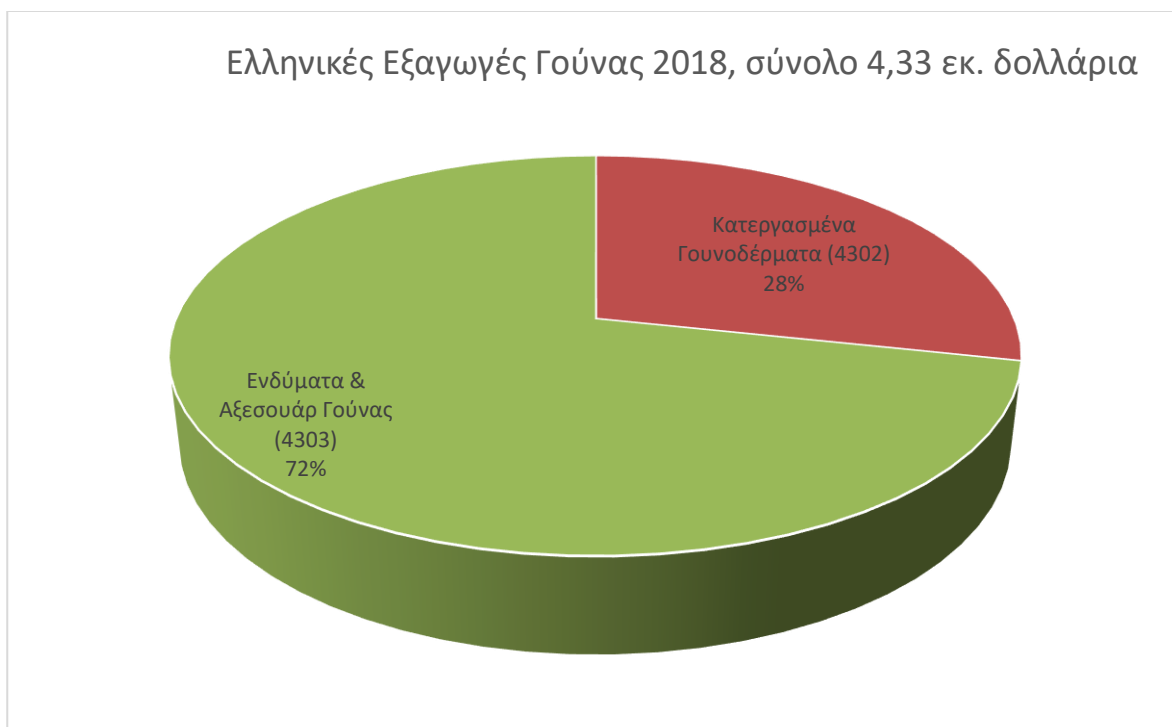


ΒΑΣΙΚΟΙ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΕΝΔΥΜΑΤΩΝ & ΑΞΕΣΟΥΑΡ  
ΓΟΥΝΑΣ ΝΟΤΙΟΥ ΚΟΡΕΑΣ, 2018



Συνολικά, η Ελλάδα εξήγαγε προς την Νότιο Κορέα κατά το 2018 προϊόντα γούνας συνολικής αξίας 4,33 εκ. δολαρίων ΗΠΑ έναντι 3,28 εκατομμυρίων κατά το παρελθόν έτος (άνοδος της τάξης του 32%).

Παρατηρούμε σταδιακή μείωση και υποκατάσταση των εξαγωγών κατεργασμένων γουνοδερμάτων από ενδύματα και αξεσουάρ γούνας, εξέλιξη που κρίνεται ως ιδιαίτερα ικανοποιητική, καθώς τα τελευταία είναι προϊόντα που ενσωματώνουν σαφώς μεγαλύτερη τεχνογνωσία και προστιθέμενη αξία.



Σε γενικές γραμμές, οι εισαγωγές από την Κίνα καλύπτουν το χαμηλό κομμάτι της αγοράς και, παρά το μεγάλο τμήμα της αγοράς που καταλαμβάνουν, δεν αποτελούν τον ουσιαστικό ανταγωνισμό για τα ελληνικά προϊόντα, ο οποίος, στην περίπτωση των ενδυμάτων και αξεσουάρ γούνας προέρχεται κυρίως από την Ιταλία, την Γαλλία, την Γερμανία, αλλά και την Τουρκία.

Πιστεύουμε ότι οι εξαγωγές ελληνικής γούνας προς τη Νότιο Κορέα εμφανίζουν ιδιαίτερα θετικές προοπτικές, με έμφαση στα τελειοποιημένα προϊόντα (ενδύματα και αξεσουάρ) που παρουσιάζουν και την μεγαλύτερη προστιθέμενη αξία και περιθώρια κέρδους. Σημειώνουμε ότι, στο πλαίσιο της Συμφωνίας Ελευθέρων Συναλλαγών της Ευρωπαϊκής Ένωσης με την Κορέα, η οποία τέθηκε σε ισχύ το 2011, **ο εισαγωγικός δασμός στην Κορέα για όλα τα ευρωπαϊκά προϊόντα γούνας έχει μηδενιστεί**. Χρειάζεται ωστόσο προσοχή στο γεγονός ότι γίνονται δειγματοληπτικοί έλεγχοι από τα Κορεατικά Τελωνεία και για να γίνει δεκτή η προέλευση “Made in the EU”, θα πρέπει τόσο τα δέρματα των ζώων όσο και όλα τα υπόλοιπα υλικά που χρησιμοποιήθηκαν για την κατασκευή του τελικού προϊόντος (μέχρι κλωστές και κουμπιά) να είναι επίσης προέλευσης Ε.Ε.

Με επιτυχία υλοποιήθηκε η συμμετοχή της Κορεατικής αποστολής στην 43<sup>η</sup> Διεθνή Έκθεση Γούνας Καστοριάς. Στην πόλη της Καστοριάς μετέβησαν δέκα Κορεάτες επιχειρηματίες από επτά εταιρείες, καθώς και δύο εκπρόσωποι της Ένωσης Γούνας Κορέας (Korean Fur Association), συνοδευόμενοι από τον υπογράφο.

Όλοι οι Κορεάτες επιχειρηματίες πραγματοποίησαν πολυάριθμες επαφές και παραγγελίες ενώ μας εξέφρασαν την ομόφωνη ικανοποίησή τους για την ποιότητα των προϊόντων και τον επαγγελματισμό των συνομιλητών τους. Καθώς η μέση Κορεάτισσα καταναλώτρια διαθέτει ήδη 2-3 γούνινα παλτά μινκ (κυρίως blackglama), η προσοχή των Κορεατών εμπόρων στρέφεται πλέον σε ακριβότερες γούνες από sable (zibellina), lynx & chinchilla. Οι παραγγελίες που καταγράφηκαν έφτασαν τις 700.000 δολ. Η.Π.Α., συνεπώς, η σχέση κόστους/οφέλους της δράσης πρόσκλησης Κορεατών αγοραστών στη Διεθνή Έκθεση Καστοριάς είναι καταφανώς ιδιαίτερα ευνοϊκή και προτείνεται η συνέχισή της.

Οι εκπρόσωποι της Ένωσης Γούνας Κορέας είχαν εξάλλου ιδιαίτερα παραγωγικές συναντήσεις με στελέχη του Συνδέσμου Γουνοποιών Καστοριάς και της Ελληνικής Ομοσπονδίας Γούνας, στις οποίες συμμετείχε και ο υπογράφων. Κύριο αντικείμενο των συναντήσεων αυτών υπήρξε η ανταλλαγή απόψεων για την διαμόρφωση μιας συνολικής στρατηγικής προβολής, προώθησης και ισχυροποίησης του ονόματος και της θέσης της ελληνικής γούνας στην Κορεατική αγορά.

Το μέγεθος της Έκθεσης προκαλεί πραγματικά εντύπωση, ενώ υπάρχει σχεδιασμός περαιτέρω επέκτασής της. Η Διεθνής Έκθεση Καστοριάς αποτελεί σήμερα μία από τις τρεις σημαντικότερες Εκθέσεις Γούνας παγκοσμίως, μαζί με την Έκθεση του Μιλάνου και του Χονγκ Κονγκ. Αρκετοί

Κορεάτες επιχειρηματίες μας εκμυστηρεύτηκαν ότι η Έκθεση του Χονγκ Κονγκ φθίνει τα τελευταία χρόνια με ταχείς ρυθμούς, με αποτέλεσμα να υπάρχουν ακόμη και σκέψεις κατάργησής της στο ορατό μέλλον. Επιπρόσθετα, οι ημερομηνίες διεξαγωγής των Εκθέσεων του Μιλάνου και του Χονγκ Κονγκ κατά το προσεχές έτος περίπου συμπίπτουν, με αποτέλεσμα πολλές Κορεατικές εταιρείες του κλάδου να εξετάζουν το ενδεχόμενο να επισκεφθούν μόνο το Μιλάνο και την Καστοριά.

Οι εξελίξεις αυτές δημιουργούν ένα παράθυρο προοπτικής για την Καστοριά να καταστεί μία από τις δύο μεγαλύτερες Εκθέσεις στον κόσμο και να αναβαθμιστεί συναφώς, τόσο σε επίπεδο εθνικών και διεθνών συμμετοχών, όσο και σε ότι αφορά στους αριθμούς και την διαφοροποίηση προέλευσης των αλλοδαπών επισκεπτών.

Την στιγμή αυτή, η Έκθεση δίνει την εντύπωση πως απευθύνεται σχεδόν μονοσήμαντα σε Ρώσους αγοραστές, με μόνη αναγνωρίσιμη προσθήκη την Κορεατική αντιπροσωπεία και λοιπούς μεμονωμένους αγοραστές από άλλες χώρες. Η Ρωσική αγορά είναι φυσικά πολύ σημαντική για τα ελληνικά γουναρικά, είναι όμως και ασταθής και, όπως έχει δείξει η εμπειρία, η αποκλειστική εστίαση σε αυτή ενέχει σοβαρότατους επιχειρηματικούς κινδύνους.

Λαμβάνοντας υπόψη τα ανωτέρω, προτείνουμε στο Enterprise Greece και στον Σύνδεσμο Γουνοποιών Καστοριάς την **ενίσχυση και επέκταση του προγράμματος πρόσκλησης αγοραστών** στην προσεχή Έκθεση του 2020. Το εν λόγω πρόγραμμα θα πρέπει να συμπεριλάβει αγοραστές και από άλλες χώρες που εισάγουν γούνες. Σε ότι αφορά στο γεωγραφικό χώρο της Άπω Ανατολής, η Νότια Κορέα αποτελεί έναν επιτυχημένο πιλότο, καθώς συνδυάζει τρία βασικότερα για την γούνα στοιχεία: **Ευμάρεια σε συνδυασμό με ισχυρή μεσαία τάξη, κρύο χειμώνα και παντελή έλλειψη ακτιβισμού εναντίον της φυσικής γούνας**. Τα στοιχεία αυτά ισχύουν, σε μεγαλύτερο ή μικρότερο βαθμό, σε αρκετές χώρες της περιοχής, ώστε θα μπορούσε να προσκληθεί δοκιμαστικά για το 2020, μικρός αριθμός αγοραστών από την Ιαπωνία, την Κίνα, το Χονγκ Κονγκ και την Ταϊβάν. Ειδικά η απουσία ή η υποτονική παρουσία ακτιβισμού θα μπορούσε να καταστήσει την γεωγραφική περιοχή της Άπω Ανατολής σημαντικό κέντρο πωλήσεων για την ελληνική γούνα κατά τα προσεχή 15-20 χρόνια. Επίσης, σε συνεργασία με τον Σύνδεσμο Γουνοποιών, θα πρέπει να εντοπιστούν και άλλες αγορές-στόχοι για τις ελληνικές εταιρείες του κλάδου ώστε να προσκληθούν πελάτες και από εκεί (π.χ. Ιράν).

Ταυτόχρονα, η προσέλευση μεγαλύτερου και πιο διαφοροποιημένου ως προς την εθνική και γεωγραφική προέλευση αριθμού αγοραστών και η εκδηλωθείσα ζήτηση πιστεύουμε ότι θα συμβάλλουν στην αντίστοιχη διαφοροποίηση και εμπλουτισμό του σχεδιασμού των ελληνικών γουναρικών, ο οποίος αυτή τη στιγμή είναι κάπως μονότονος και επαναλαμβανόμενος αφού στοχεύει πρωτίστως στην προσέλκυση της Ρωσίδας καταναλώτριας.

Πέραν τούτου, προκειμένου να βελτιωθεί η αναγνωρισιμότητα και να προβληθεί η ποιότητα των προϊόντων μας σε διεθνές επίπεδο, αποτελεί απόλυτη ανάγκη η δημιουργία εμπορικής ονομασίας (brand name) “Γούνα Καστοριάς” και στη συνέχεια η προστασία της και η υιοθέτηση και υποχρεωτική χρήση της σε όλα τα προϊόντα ελληνικής γούνας. Η εμπορική αυτή ονομασία θα πρέπει να συνδεθεί με την πλούσια ιστορία της γούνας στην περιοχή και να δημιουργηθεί έντυπο και οπτικοακουστικό υλικό, βασισμένα σε ιστορικά σημεία καμπής και ανέκδοτα. Το εν λόγω υλικό μπορεί στη συνέχεια να μεταφραστεί στις γλώσσες των προαναφερθέντων αγορών-στόχων ώστε να ενισχύσει την συνειδητοποίηση των εκεί καταναλωτών για την ελληνική γούνα και να συμβάλλει στη διεθνή προώθηση και προβολή της.

Πιστεύουμε ότι η προσπάθεια αυτή θα πρέπει να τύχει τόσο της οργανωτικής όσο και της οικονομικής στήριξης του Enterprise Greece, καθώς μάλιστα η όλη οικονομία του Νομού Καστοριάς είναι αξεδιάλυτα συνδεδεμένη με τον εξωστρεφή κλάδο της παραγωγής γούνας.

Από την άλλη πλευρά, προκειμένου να υπάρξουν πιο απτά αποτελέσματα πρέπει οι ανωτέρω κινήσεις να συνδυαστούν και με ένα μεσοπρόθεσμο σχέδιο προωθητικών κινήσεων στην Κορέα, όπως η διοργάνωση κοινού εργαστηρίου για Έλληνες και Κορεάτες σχεδιαστές προκειμένου να αναπτυχθούν μοντέλα προσαρμοσμένα στον κορεατικό σωματότυπο και τις εδώ τρέχουσες σχεδιαστικές τάσεις, καθώς και εκδήλωσης επίδειξης γουναρικών προς ενίσχυση της εικόνας (brand name) της “Γούνας Καστοριάς” στην Κορέα τουλάχιστον κάθε 2-3 χρόνια. Τελικός στόχος και βέλτιστο αποτέλεσμα του πλάνου αυτού θα πρέπει να θεωρείται το στάδιο συμπαραγωγής από Έλληνες γουνοποιούς και Κορεάτες επιχειρηματίες-επενδυτές καθαρά για την Κορεατική και, γιατί όχι, την αγορά της Άπω Ανατολής.

## Η. Δομικά Υλικά (Μάρμαρα, Προφίλ Αλουμινίου).

### I. Μάρμαρα

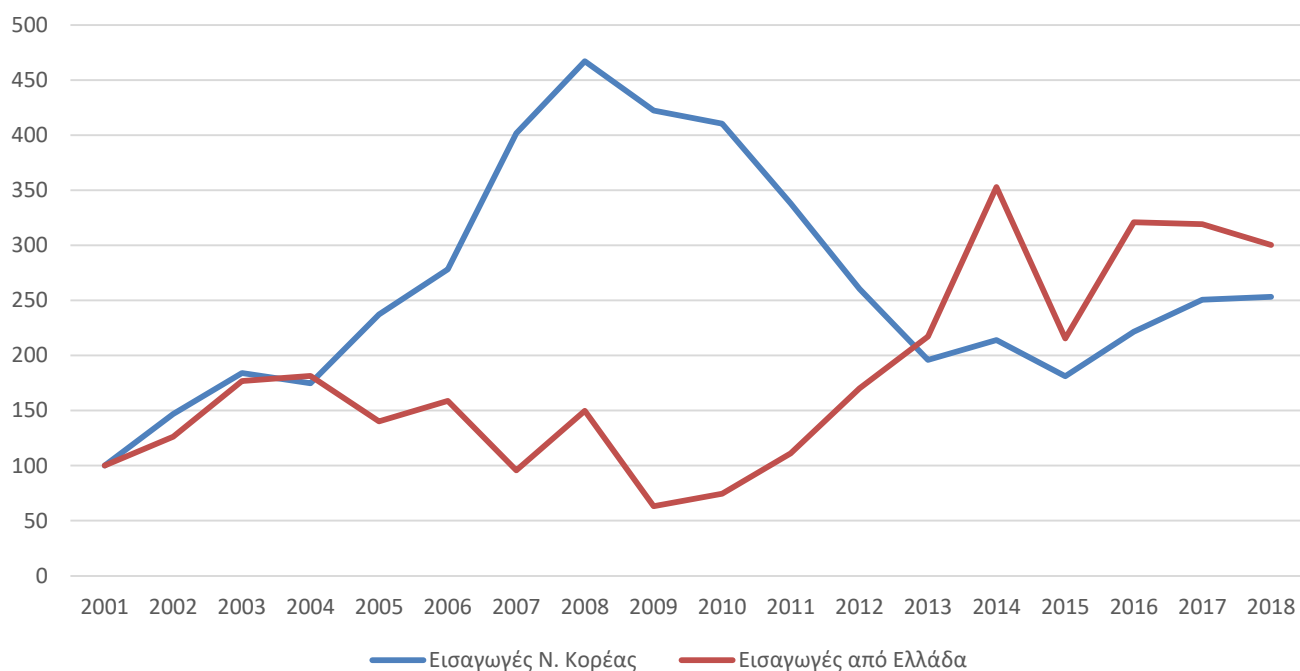
Η ζήτηση του μαρμάρου ως δομικού υλικού “πολυτελείας” ακολουθεί, όπως είναι φυσικό, την πορεία του κατασκευαστικού τομέα. Κατά συνέπεια, οι εισαγωγές κατεργασμένου μαρμάρου (δασμολογικές κλάσεις 680221 και 680291) της Νοτίου Κορέας αυξήθηκαν από 50,8 εκ. δολ. ΗΠΑ το 2001 σε 237,3 εκ. δολ. ΗΠΑ κατά το 2008. Στη συνέχεια, λόγω της κρίσης του κατασκευαστικού τομέα, ο οποίος επλήγη από την υπερπροσφορά νεόκτιστων διαμερισμάτων και την υπερχρέωση των νοικοκυριών, σημείωσαν κάμψη για να διαμορφωθούν το 2015 σε 92,1 εκ. δολ. ΗΠΑ. Η εκ νέου αναθέρμανση της οικοδομικής δραστηριότητας οδήγησε σε αύξηση των εισαγωγών μαρμάρων σε 128,7 εκ. δολ. ΗΠΑ το 2018.

Αντίθετα, η διακύμανση των ελληνικών εξαγωγών κατεργασμένου μαρμάρου δεν υπήρξε τόσο ακραία, καθώς επηρεάστηκαν περισσότερο από τη σύναψη συγκεκριμένων συμβολαίων προμήθειας για έργα κορεατικών κατασκευαστικών εταιριών στην Κορέα ή σε τρίτες χώρες. Σημειωτέον ότι οι κορεατικές κατασκευαστικές επιχειρήσεις πολύ σπάνια εισάγουν οι ίδιες μάρμαρα, καθώς προτιμούν να τα προμηθεύονται από εγχώριους εισαγωγείς και διανομείς.

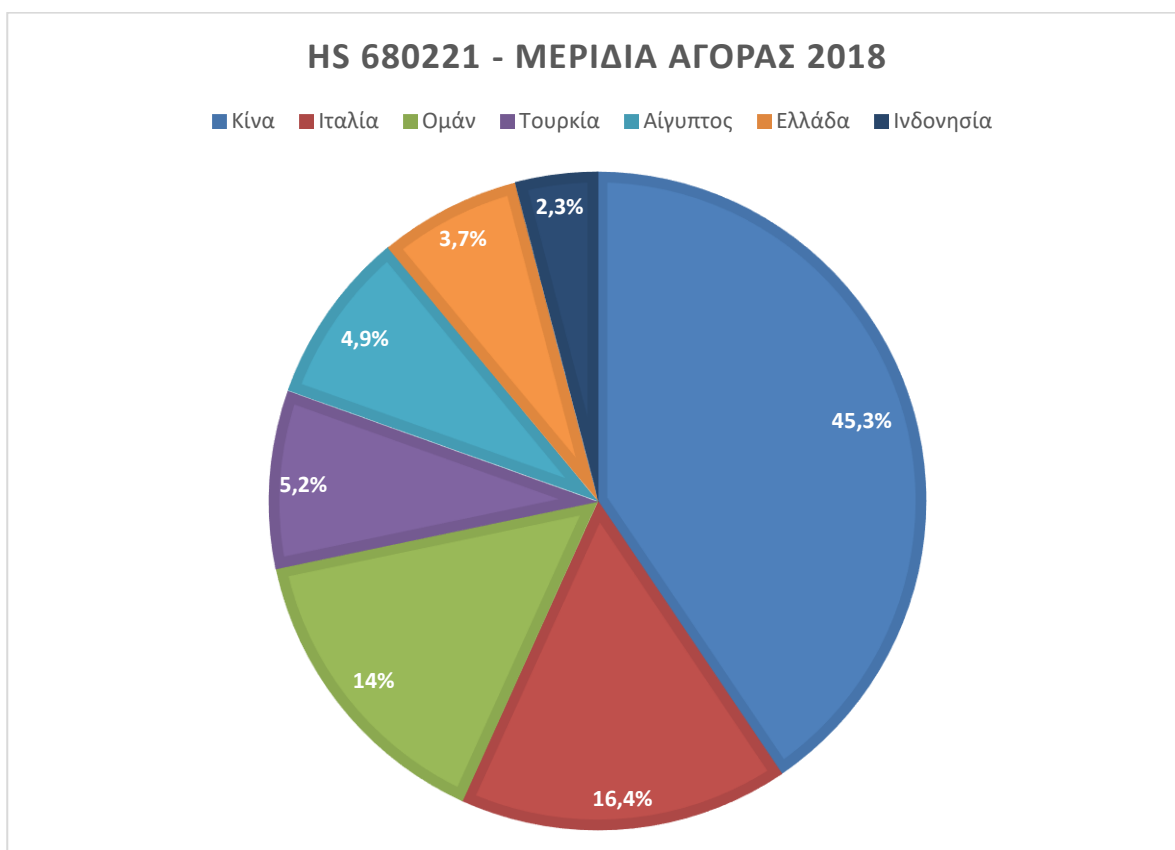
Το μερίδιο αγοράς του ελληνικού κατεργασμένου μαρμάρου στην εδώ αγορά ήταν 4,6% το 2014 (ιστορικό υψηλό), 3,5% το 2017 και 3,3% το 2018. Ο ανταγωνισμός προέρχεται πρωτίστως, στην δασμολογική κλάση 680221 από την Κίνα, την Ιταλία, το Ομάν, την Τουρκία και την Αίγυπτο, ενώ στην δασμολογική κλάση 680291 από την Κίνα, την Ιταλία, το Ομάν, την Αίγυπτο, το Πακιστάν, την Ισπανία και την Κροατία. Σαφώς και το ελληνικό μάρμαρο διαθέτει αξιόλογες προοπτικές στην κορεατική αγορά αλλά απαιτείται πιο έντονη δραστηριοποίηση των ελληνικών εξαγωγικών εταιρειών και προσοχή στην συμμόρφωση προς τις κορεατικές προδιαγραφές.

Στο πλαίσιο της Συμφωνίας Ελευθέρων Συναλλαγών Ε.Ε. – Νοτίου Κορέας, οι εισαγωγές ακατέργαστου μαρμάρου πραγματοποιούνται αδασμολόγητα ενώ το κατεργασμένο επιβαρύνεται με εισαγωγικό δασμό της τάξης του 5%.

### Εισαγωγές Κατεργασμένου Μαρμάρου Νοτίου Κορέας, HSC 680221 & 680291

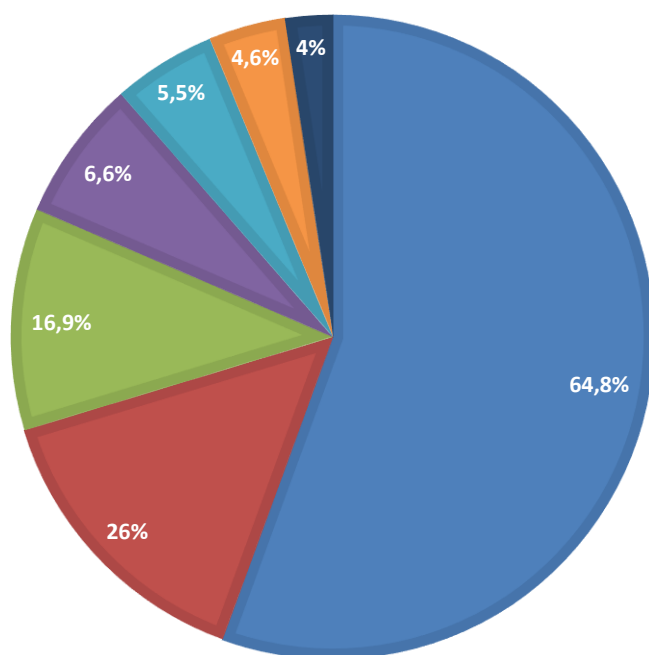


### Προμηθευτές Επεξεργασμένων Μαρμάρων Νοτίου Κορέας



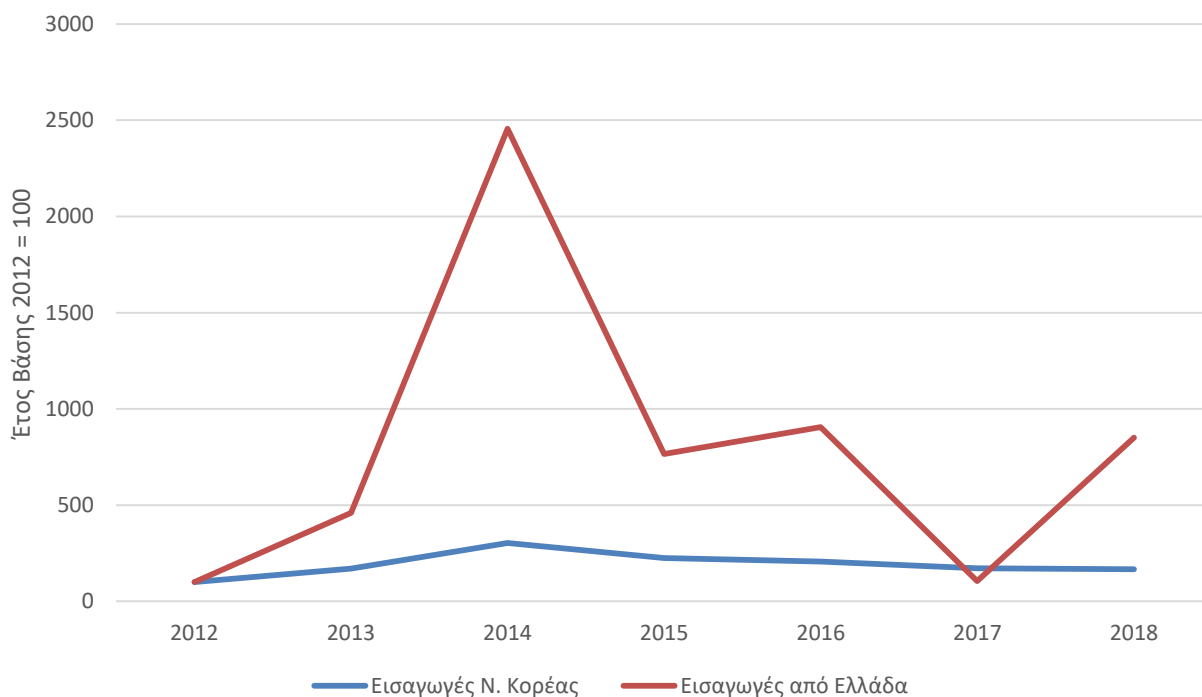
### HS 680291 - ΜΕΡΙΔΙΑ ΑΓΟΡΑΣ 2018

■ Κίνα ■ Ιταλία ■ Ομάν ■ Αίγυπτος ■ Πακιστάν ■ Ελλάδα ■ Ισπανία



Οι εισαγωγές ακατέργαστου μαρμάρου της Νοτίου Κορέας είναι πολύ πιο περιορισμένες (2,1 εκ. δολ. ΗΠΑ το 2018) και ακολούθησαν, σε γενικές γραμμές, την πορεία των κατεργασμένων μαρμάρων. Οι εξαγωγές μας σε ακατέργαστα μάρμαρα είναι επίσης πολύ χαμηλές και παρουσιάζουν διαχρονικά μεγαλύτερη παραλλακτικότητα από τις εξαγωγές μας σε κατεργασμένα.

### Εισαγωγές ακατέργαστου μαρμάρου Νοτίου Κορέας, HS 2515



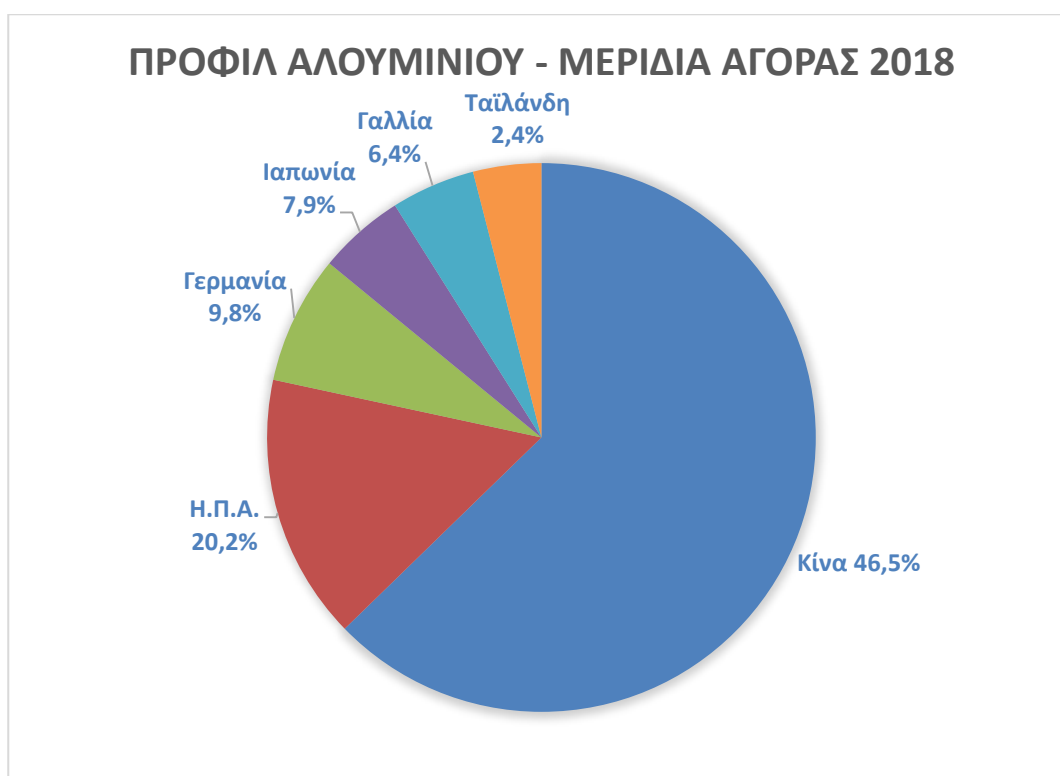
## II. Αλουμίνιο

Τα προφίλ αλουμινίου είναι ένα ακόμη πιο ενδιαφέρον προϊόν για την κορεατική αγορά, καθώς:

- Δεν είναι πεπερασμένος πόρος (αντίθετα από τα μάρμαρα),
- Έχει μεγάλη προστιθέμενη αξία και δημιουργεί πολλές θέσεις εργασίας,
- Η χώρα μας έχει πολύ αξιόλογη τεχνογνωσία και σοβαρές εξαγωγές,
- Δεν αποτελεί δομικό υλικό πολυτελείας αλλά είναι απολύτως απαραίτητο, και μάλιστα στα υψηλά κτίρια που καταλαμβάνουν τη μερίδα του λέοντος του κατασκευαστικού τομέα της Νοτίου Κορέας, και
- Ένα πολύ σημαντικό τμήμα του προϋπολογισμού κατασκευής των κτιρίων αυτών (έως και 50%) αφορά τις προσόψεις τους, όπου τοποθετούνται τα προφίλ αλουμινίου.

Οι ελληνικές εξαγωγές κινούνται ακόμη σε χαμηλά επίπεδα. Οι εξαγωγές μας ωστόσο σε ελάσματα και ταινίες αλουμινίου (δασμολογική κλάση 7606) αυξήθηκαν από 689 χιλ. \$ Η.Π.Α. το 2017 σε 1,5 εκ. \$ Η.Π.Α. κατά το παρελθόν έτος.

Ο ανταγωνισμός προέρχεται κυρίως από την Κίνα, Η.Π.Α., Γερμανία, Ιαπωνία, Γαλλία και Ταϊλάνδη. Το συνολικό μέγεθος των ετήσιων εισαγωγών της Νοτίου Κορέας είναι της τάξης του 1,34 δις δολαρίων Η.Π.Α.



Στο πλαίσιο της Συμφωνίας Ελευθέρων Συναλλαγών Ε.Ε. – Νοτίου Κορέας, οι εισαγωγές αλουμινίου επιβαρύνονται –ανάλογα με την δεκαψήφια δασμολογική κλάση- με εισαγωγικό δασμό της τάξης του 0 έως 3%.

Καθώς σχεδόν το σύνολο της κατασκευαστικής δραστηριότητας στη Νότιο Κορέα ελέγχεται από τους μεγάλους επιχειρηματικούς ομίλους (chaebols), είναι σημαντικό για τις ελληνικές εταιρείες του κλάδου να αφιερώσουν πόρους στην ανάπτυξη των κατάλληλων επαφών και διασυνδέσεων, καθώς και στην σε βάθος κατανόηση των τεχνικών προδιαγραφών που πρέπει να διέπουν τα προϊόντα αυτά στην Κορέα.

Εξαιρετικό ενδιαφέρον παρουσιάζει επίσης και η προοπτική συνεργασιών ελληνικών εταιρειών του κλάδου με κορεατικές κατασκευαστικές εταιρείες σε έργα που αναλαμβάνουν οι τελευταίες στην αλλοδαπή, και ιδίως σε γεωγραφικές περιοχές οι οποίες είναι ιδιαίτερα οικείες στους Έλληνες επιχειρηματίες, όπως η Ανατολική Ευρώπη, η Βόρεια Αφρική και η Μέση Ανατολή. Προς την κατεύθυνση αυτή προτείνεται η συμμετοχή στην ετήσια Διάσκεψη Συνεργασίας Παγκοσμίων Υποδομών της (Global Infrastructure Cooperation Conference – GICC, <https://www.gicc.kr/eng/>, μήνας Σεπτέμβριος), όπου πρακτικά οι κορεατικές κατασκευαστικές εταιρείες συναντιούνται με τους πελάτες και συνεργάτες τους, πρωτίστως από τις ευρύτερες γεωγραφικές περιοχές της Βόρειας και Υποσαχαρικής Αφρικής, Μέσης Ανατολής, Κεντρικής & Νοτιοανατολικής Ασίας και Νοτίου Αμερικής. Οι ενδιαφερόμενες ελληνικές εταιρείες ή σύνδεσμοι παρακαλούνται να επικοινωνήσουν με το Γραφείο μας προκειμένου να λάβουν περαιτέρω πληροφορίες και επιβοήθηση.

## Θ. Καλλυντικά.

Η Νότιος Κορέα είναι σημαντικότετος παραγωγός, καταναλωτής, εξαγωγέας και εισαγωγέας καλλυντικών προϊόντων. Αποτελεί την δέκατη μεγαλύτερη αγορά καλλυντικών, με εκτιμώμενο κύκλο εργασιών 7 δις δολάρια Η.Π.Α., αντιπροσωπεύοντας το 2,9% της παγκόσμιας αγοράς και εξακολουθεί να παρουσιάζει ετήσια μέση ανάπτυξη της τάξης του 5%. Οι Κορεάτισες ακολουθούν διαδικασία περιποίησης της επιδερμίδας πολλών σταδίων, ενώ και οι Κορεάτες ξοδεύουν περισσότερο κατά κεφαλή χρήματα ετησίως για καλλυντικά από οποιαδήποτε άλλη χώρα στον κόσμο.

Η συνολική αξία της ετήσιας εγχώριας παραγωγής καλλυντικών ανέρχεται σε 10 δις δολάρια ΗΠΑ, και κατανέμεται σε προϊόντα περιποίησης δέρματος (57,8%), make-up (15,9%) και περιποίησης μαλλιών (13%). Στην αγορά κυριαρχούν δύο εταιρείες, η Amore Pacific (Laneige, Etude House, Innisfree, Sulwhasoo, Mamonde) και η LG Household & Health Care Ltd. (Isa Knox, Face Shop), με συνολικό μερίδιο αγοράς 41,3%. Ακολουθούν οι Kolmar Korea (2,9%), Aekyung (2,6%), Atomy (2,5%), Cosmax (2,1%), Able C&C (2%), It's skin (1,8%), Nu Skin Korea (1,7%), Nature Republic (1,6%), Etude (1,5%), Tonymoly (1,3%), Yonwoo (1,1%), L&P Cosmetics (1,1%), Skinfood (1%).

Κατά τα τελευταία χρόνια, τα κορεατικά προϊόντα του κλάδου παρουσιάζουν αυξημένη δημοτικότητα και παρουσία εκτός Κορέας, με αιχμή του δόρατος τις χώρες της Νοτιοανατολικής Ασίας, σε μεγάλο βαθμό λόγω της διάδοσης της νεανικής της κουλτούρας και τρόπου ζωής (K-pop/K-beauty). Κατά το 2017, η Κορέα εξήγαγε προϊόντα αξίας 5,2 δις δολαρίων, με κύριο πελάτη την Κίνα και βασική έμφαση στα προϊόντα skincare & make-up. Η κατανομή στις βασικές δασμολογικές κλάσεις έχει ως εξής:

- **Αρώματα** (Δασμολογική Κλάση 3303) αξίας 10 εκ. δολ. ΗΠΑ, τα οποία εξήχθησαν κατά κύριο λόγο στην Ιαπωνία (21,7%), στην Κίνα (19,8%) και στην Σιγκαπούρη (16,6%),
- **Προϊόντα περιποίησης δέρματος και make-up** (Δασμολογική Κλάση 3304) αξίας 4,9 δις δολ. ΗΠΑ, τα οποία εξήχθησαν στην Κίνα (40,9%), στο Χονγκ Κονγκ (21%), στις Η.Π.Α. (8,7%), στην Ιαπωνία (5,2%), στο Βιετνάμ (3%), στην Ταϊλάνδη (2,8%), στην Ρωσία (2,7%) και στην Ταϊβάν (2,5%),
- **Προϊόντα περιποίησης μαλλιών** (Δασμολογική Κλάση 3305) αξίας 255 εκ. δολ. ΗΠΑ, τα οποία εξήχθησαν στην Κίνα (51,8%), στις Η.Π.Α. (8,9%), στο Χονγκ Κονγκ (6,2%), στην Ιαπωνία (5,1%) και στην Ταϊβάν (4,6%).

Η τάση στην εγχώρια αγορά είναι η ενίσχυση των δικτύων πώλησης μέσω διαδικτύου, εξειδικευμένων καταστημάτων (brand shops), τηλεπωλήσεων και drug stores. Οι σημαντικότερες αλυσίδες drug stores είναι τα CJ Olive Young (950 καταστήματα), GS Watsons-Lalavla (188 καταστήματα), Lotte LOHBs (96 καταστήματα) και τα Boots του ομίλου Shinsegae (10

καταστήματα), προσφέρουν δε κατά κύριο λόγο οργανικά και φυσικά καλλυντικά, συμπληρώματα διατροφής και διάφορα καταναλωτικά είδη (wellness products).

Η προβολή, προώθηση και πώληση καλλυντικών προϊόντων μέσω κινητής τηλεφωνίας παρουσιάζει, κατά τα τελευταία έτη, εκθετική ανάπτυξη στη Νότιο Κορέα, η οποία διαθέτει το ταχύτερο διαδίκτυο παγκοσμίως σε συνδυασμό με την υψηλότερη κατά κεφαλή κατοχή έξυπνων τηλεφωνικών συσκευών (smartphones). Στο πλαίσιο των πωλήσεων μέσω διαδικτύου, οι πωλήσεις μέσω smartphones, από 17% το 2013 ξεπέρασαν το 50% το 2017. Η νέα αυτή τάση αποκαλείται “moroaming” και αναφέρεται στη συνήθεια διερεύνησης της αγοράς σε επίπεδο καταστημάτων και στη συνέχεια πραγματοποίησης αγορών μέσω τηλεφωνικών συσκευών.

Ιδιαίτερη δυναμική παρουσιάζει επίσης το φαινόμενο της προβολής μέσω διαδικτύου ως μέσο προσαρμογής του διαφημιστικού μηνύματος στις ιδιαιτερότητες του κάθε καταναλωτή, ενώ εξαιρετικά διαδεδομένη και αποτελεσματική παραμένει η χρήση αναγνωρίσιμων προσωπικοτήτων (celebrities/beauty bloggers) για την προβολή των προϊόντων μέσω του διαδικτύου (celebrity product placement).

Το βασικότερο χαρακτηριστικό της Κορεατικής αγοράς είναι η πόλωση μεταξύ δύο ακραίων τάσεων, με την ταυτόχρονη ύπαρξη ισχυρής ζήτησης για τα πλέον ακριβά και υψηλής ποιότητας καλλυντικά (μεγάλα πολυκαταστήματα και ορισμένες εξειδικευμένες αλυσίδες), ενώ το μεγαλύτερο μέρος των καταναλωτών προτιμά τα πολύ χαμηλής τιμής προϊόντα (αλυσίδες καταστημάτων χαμηλού κόστους).

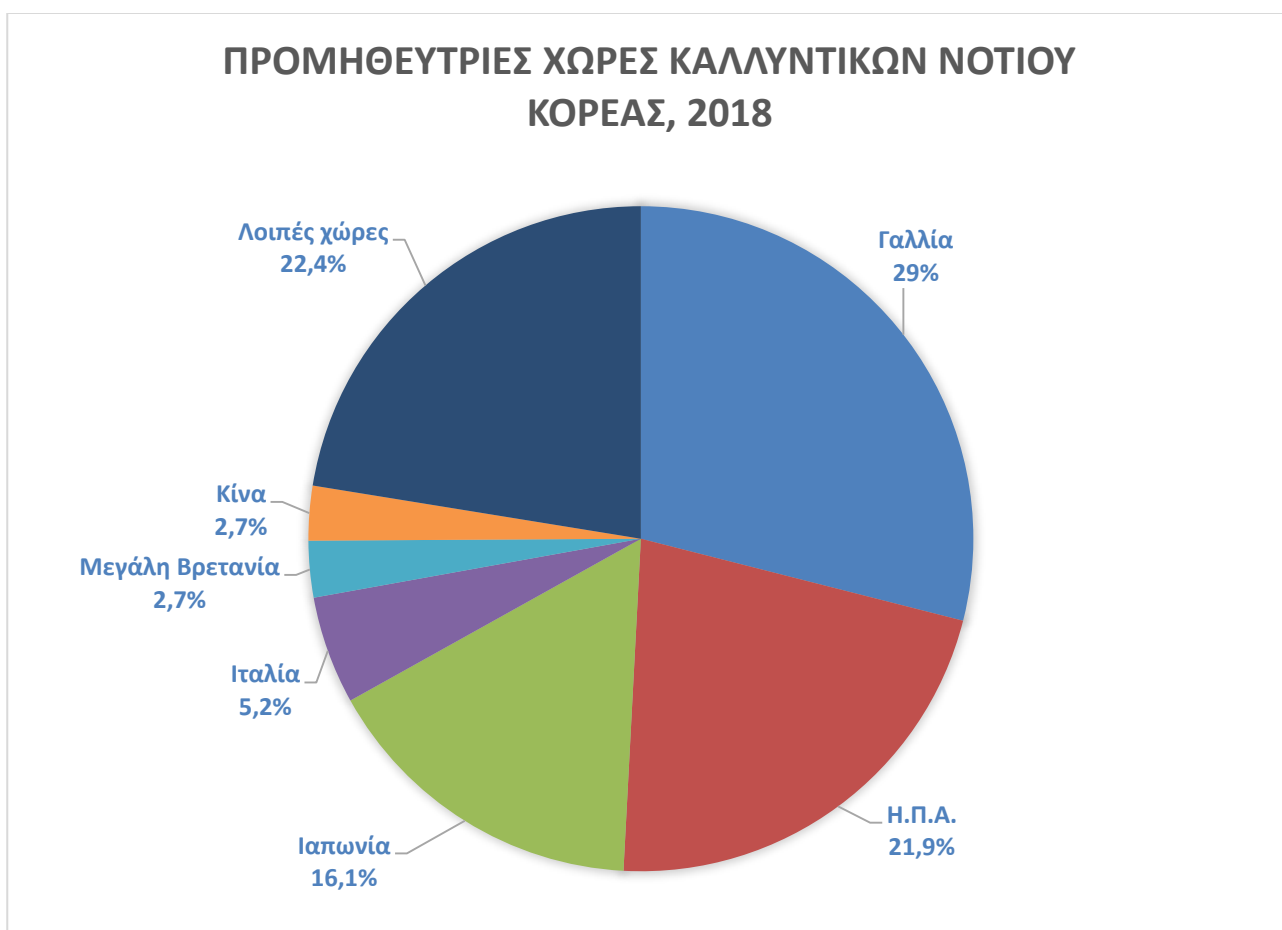
Πολύ ενδιαφέρουσα είναι η στροφή των Κορεατών προς τα καλλυντικά που ταυτόχρονα έχουν και θεραπευτικές ιδιότητες (cosmeceuticals). Αυτά απαντώνται υπό την ορολογία “highly functional products” (εξαιρετικώς λειτουργικά καλλυντικά), με ιδιαίτερη έμφαση στα προϊόντα λευκάνσεως δέρματος. Επίσης, υψηλή ζήτηση υπάρχει για αντιρυτιδικά και για προϊόντα προστασίας από τον ήλιο.

Ταυτόχρονα, ιδιαίτερα σημαντικό παράγοντα αποτελεί επίσης η προϊούσα γήρανση του πληθυσμού της χώρας, καθώς οι Κορεάτισσες στην ηλικιακή ομάδα των 50 – 65 ετών δαπανούν κατά κεφαλή 46% περισσότερο από τη μέση καταναλώτρια, με αποτέλεσμα να ευνοείται η ανάπτυξη και διάθεση εξειδικευμένων και ακριβότερων καλλυντικών για ηλικιωμένες.

Στην Κορεατική αγορά υφίσταται μεγάλη ποικιλία εισαγόμενων καλλυντικών, τα οποία αντιπροσωπεύουν το 40% του συνολικού κύκλου εργασιών. Τα προϊόντα αυτά προσπαθούν να διαφοροποιηθούν από τα αντίστοιχα της εγχώριας παραγωγής μέσω της αναγνωρισιμότητας της μάρκας (brand identity), της συσκευασίας, των συστατικών και της λειτουργικότητάς τους. Τα εισαγόμενα καλλυντικά διατίθενται μέσω του διαδικτύου (32,7%), εξειδικευμένων καταστημάτων

(16%), υπεραγορών (9%), πολυκαταστημάτων (6,6%), καταστημάτων αφορολόγητων ειδών (1,7%) και τηλεπωλήσεων (1,3%).

Η συνολική αξία των εισαγόμενων στη Νότιο Κορέα καλλυντικών διαμορφώνεται στα **1,5 δις δολ. ΗΠΑ**. Οι σημαντικότερες συνολικά προμηθεύτριες χώρες της Νοτιοκορεατικής αγοράς είναι η Γαλλία (434,5 εκ. δολ. Η.Π.Α.), οι Η.Π.Α. (328 εκ. δολ. Η.Π.Α.), η Ιαπωνία (241,2 εκ. δολ. Η.Π.Α.), η Ιταλία (78,7 εκ. δολ. Η.Π.Α.), η Μεγάλη Βρετανία (41,2 εκ. δολ. Η.Π.Α.) και η Κίνα (39,8 εκ. δολ. Η.Π.Α.).



Στις επιμέρους κατηγορίες, η κατάσταση διαμορφώνεται ως εξής:

- Στα **προϊόντα περιποίησης δέρματος** (skincare, δασμολογικές κλάσεις 330491, 330492, 330493 & 330499), οι συνολικές εισαγωγές είναι **850 εκ. δολ. Η.Π.Α.** και προέρχονται από την Γαλλία (30,4%), τις Η.Π.Α. (24,1%, με μάρκες όπως MAC, Bobby Brown, Estee Lauder, Maybelline, Neutrogena, Aveeno & Cetaphil), και την Ιαπωνία (14,9%).

- Στα **αρώματα** (perfumes, δασμολογική κλάση 3303), οι συνολικές εισαγωγές είναι **175,4 εκ. δολ. Η.Π.Α.** και προέρχονται από την Γαλλία (54,7%), τις Η.Π.Α. (16,2%) και την Ιταλία (16,1%).

- Στα **προϊόντα περιποίησης του τριχωτού της κεφαλής** (δασμολογική κλάση 3305), οι συνολικές εισαγωγές είναι **236,6 εκ. δολ. Η.Π.Α.** και προέρχονται από τις Η.Π.Α. (24,5%), την Ταϊλάνδη (21,3%) και την Ιαπωνία (20,2%).

• Στα **προϊόντα μακιγιάρισματος** (δασμολογικές κλάσεις 330410 & 330420), οι συνολικές εισαγωγές είναι **208,1 εκ. δολ. Η.Π.Α.** και προέρχονται από την Γαλλία (31,9%), την Ιαπωνία (28,6%) και τις Η.Π.Α. (15,9%).

• Στα **παιδικά καλλυντικά** (δασμολογικές κλάσεις 33049120 & 33049930), οι συνολικές εισαγωγές είναι **21 εκ. δολ. Η.Π.Α.** και προέρχονται από τις Η.Π.Α. (38%), την Γερμανία (20%) και την Μαλαισία (16%).

• Στα **προϊόντα περιποίησης νυχιών** (δασμολογική κλάση 330430), οι συνολικές εισαγωγές είναι **7,4 εκ. δολ. Η.Π.Α.** και προέρχονται από τις Η.Π.Α. (47,3%), την Γαλλία (18,9%), και την Γερμανία (13,5%).

**Οι ελληνικές εξαγωγές** καλλυντικών προς την Κορέα διαμορφώθηκαν το 2018 σε 723 χιλ. δολ. ΗΠΑ (561 χιλ. \$ Η.Π.Α. προϊόντα περιποίησης δέρματος, 98 χιλ. \$ Η.Π.Α. προϊόντα μακιγιάζ, 52 χιλ. \$ Η.Π.Α. προϊόντα περιποίησης νυχιών και 12 χιλ. \$ Η.Π.Α. προϊόντα περιποίησης τριχωτού κεφαλής). Ωστόσο, οι προτιμήσεις των Κορεατών καταναλωτών δείχνουν να μετατοπίζονται από τον απλό προσανατολισμό προς ορισμένες μάρκες υψηλού προφίλ σε αναζήτηση προϊόντων που χαρακτηρίζονται από φυσικά συστατικά και υψηλή αποτελεσματικότητα για τη χρήση που προορίζονται. Η εξέλιξη αυτή δημιουργεί ένα παράθυρο ευκαιρίας για τα ελληνικά προϊόντα του κλάδου, εφόσον βέβαια τοποθετηθούν σωστά στην εδώ αγορά και προωθηθούν αναλόγως.

Η σημαντικότερη Διεθνής Έκθεση του κλάδου στη Νότιο Κορέα είναι η

**COSMOBEAUTY Seoul 2020, International Cosmetics & Beauty Expo**

[https://www.cosmobeautyseoul.com/fairContents.do?FAIRMENU\\_IDX=658&hl=ENG](https://www.cosmobeautyseoul.com/fairContents.do?FAIRMENU_IDX=658&hl=ENG)

23 – 25 Απριλίου 2020

**Απολογισμός Cosmobeauty 2019:** 373 εκθέτες με 520 περίπτερα, από 13 χώρες. 52.376 επισκέπτες από 85 χώρες, εκ των οποίων οι 20.426 αγοραστές και 31.950 γενικό κοινό.

Επιμέρους θεματικές ενότητες:

- Καλλυντικά – Ζώνη Ομορφιάς
- Ζώνη Εσωτερικής Ομορφιάς (αδυνάτισμα, υγιεινή διατροφή)
- Φυσικά και Οργανικά Προϊόντα

## 5. Διμερείς Τουριστικές Σχέσεις.

Η χώρα μας συμμετείχε με σημαντική επιτυχία στην Διεθνή Έκθεση Τουρισμού της Σεούλ ΚΟΤΦΑ 2018 (14-17 Ιουνίου) με εθνικό περίπτερο του ΕΟΤ. Το ελληνικό περίπτερο, εμβαδού 90 τ.μ., ήταν ιδιαίτερα καλαίσθητο και τοποθετημένο σε εξαιρετικά προνομιακή θέση της Έκθεσης, ακριβώς απέναντι από την είσοδο. Το μήνυμα που διέτρεχε το περίπτερο “Greece 365-Day destination” κρίνεται ως ιδιαίτερα εύστοχο και ελκυστικό για το κορεατικό κοινό. Συμμετείχαν ως συνεκθέτες ταξιδιωτικά γραφεία, ξενοδοχεία, το επιχειρηματικό και το ξενοδοχειακό επιμελητήριο Λάρισας.

Το ελληνικό περίπτερο είχε πολύ αξιόλογη επισκεψιμότητα, ενώ οι εκπρόσωποι του ΕΟΤ επέδειξαν επαγγελματικότητα και κατέβαλαν φιλότιμες προσπάθειες ως προς την ενημέρωση και προσέλκυση επισκεπτών στην χώρα μας. Οι παρουσιάσεις χώρας στο πλαίσιο της ΚΟΤΦΑ και σε φοιτητικό κοινό σε πανεπιστήμια αποτέλεσαν θετικές συμπληρωματικές κινήσεις προβολής. Στο πλαίσιο της συνεργασίας του ΕΟΤ με το Τμήμα Τουριστικών Επαγγελμάτων του Πανεπιστημίου Woosong, ο Έλληνας καθηγητής και επικεφαλής του Τμήματος κ. Μ. Τοανόγλου αξιέπαινα διέθεσε άμισθους εθελοντές φοιτητές ως προσωπικό υποδοχής. Η προσφορά εδεσμάτων και ελληνικού κρασιού υπήρξε επίσης μια εξαιρετική προσθήκη που εμπλούτισε την συμμετοχή μας.

Προκειμένου να εστιασθεί περαιτέρω η στόχευση της μελλοντικής προσπάθειας προώθησης και προβολής του ελληνικού τουριστικού προϊόντος στην Κορέα, απαιτείται σε πρώτη φάση η επανασχεδίαση του ελληνικού περιπτέρου με βάση τις επιδιώξεις των δυνητικών Κορεατών επισκεπτών. Το εγχείρημα αυτό θα πρέπει να ξεκινήσει ένα τουλάχιστον εξάμηνο πριν την συμμετοχή στην έκθεση και να περιλάβει τον χωρισμό του ελληνικού περιπτέρου σε θεματικές ενότητες, ελκυστικές στους Κορεάτες. Καθώς ο ήλιος και η θάλασσα δεν αποτελούν προτεραιότητα εδώ, προτείνεται η προβολή του θεματικού, περιηγητικού, αρχαιολογικού, θρησκευτικού, ιαματικού κλπ. τουρισμού. Η στόχευση αυτή έχει επίσης το ιδιαίτερα επιθυμητό για εμάς αποτέλεσμα της επιμήκυνσης της τουριστικής περιόδου, όπως υποδηλώνεται και από το μήνυμα που χαρακτήριζε το φετινό μας περίπτερο. Οι ιδιώτες συνεκθέτες θα πρέπει να παρουσιάζουν πακέτα προσαρμοσμένα στην λογική αυτή και στις περιορισμένες ημέρες διακοπών των Κορεατών επισκεπτών.

Προτείνεται η κατάργηση των προωθητικών φυλλαδίων και η ανάπτυξη διαδραστικών ψηφιακών εφαρμογών, τις οποίες θα “κατεβάζουν” στα κινητά τους τηλέφωνα οι επισκέπτες του περιπτέρου και θα τους μεταφέρουν μια εντύπωση εμπειρίας της κάθε θεματικής ενότητας.

Επίσης, για να τονωθεί το ενδιαφέρον, η προσέλευση και η διαδραστικότητα του περιπτέρου, θα μπορούσαν κάθε μία ώρα να λαμβάνουν χώρα διαγωνισμοί (για παράδειγμα: Ποιος μπορεί να τοποθετήσει τα Μετέωρα ή τη Βεργίνα πάνω στο χάρτη της Ελλάδας;) με μικρά δώρα, όπως ένα

μπουκάλι κρασί ή ένα βαζάκι πάστας ελιάς, ώστε ταυτόχρονα να στηρίξουμε και να καταστήσουμε γνωστότερα επώνυμα προϊόντα μας που βρίσκονται ήδη στην αγορά.

Το Υπουργείο Τουρισμού, σε συνεργασία με την Γενική Γραμματεία Ενημέρωσης και Επικοινωνίας του Υπουργείου Ψηφιακής Πολιτικής, Τηλεπικοινωνιών και Ενημέρωσης προτείνεται να καταρτίσουν στρατηγικό πλάνο και να προβούν, με την στήριξη της Πρεσβείας, σε παράλληλες με την KOTFA επαφές και συναντήσεις με τηλεοπτικά κανάλια και παραγωγούς οπτικοακουστικού υλικού (content) της Κορέας. Δεν υφίσταται καλύτερη προώθηση στην Νότιο Κορέα από την προβολή τηλεοπτικών εκπομπών και ταινιών με οπτικές αναφορές στην χώρα μας, η οποία εξάλλου είναι υπερπλήρης αξιοθεάτων με ευθείες αναφορές στην εκπαιδευτική εμπειρία των Κορεατών (ιστορία, μυθολογία, θρησκεία). Οι ανταγωνίστριες χώρες εξάλλου επιδοτούν γενναιόδωρα και επιδιώκουν επιθετικά την προσέλκυση των παραγωγών αυτών, οι οποίες διαμορφώνουν τάσεις σε επίπεδο που πολλές φορές αποτελούν την ειδοποιό διαφορά ως προς τις τουριστικές ροές.

Θα θέλαμε απλώς εδώ να προσθέσουμε ότι η συμμετοχή, παρότι βέβαια προτιμότερη από την πλήρη απουσία, καθώς αποτελεί μέχρι στιγμής ουσιαστικά την μόνη δράση από Ελληνικής πλευράς για την προβολή του ελληνικού τουριστικού προϊόντος στην Κορέα, δεν αποτελεί αυτοσκοπό. Οι ανταγωνίστριες χώρες (όπως για παράδειγμα η Τουρκία ή η Κροατία) γενικά χρησιμοποιούν την συμμετοχή στην KOTFA ως ένα μέσο αρχικής διερεύνησης και απόκτησης κάποιας γνώσης της αγοράς πριν προχωρήσουν στην εφαρμογή συγκεκριμένου εθνικού προγράμματος προώθησης και προβολής, το οποίο, από ένα σημείο και μετά, ενδεχομένως και να μην συμπεριλαμβάνει την εν λόγω συμμετοχή, δίνοντας προτεραιότητα σε πιο εστιασμένες δράσεις.

Επιπλέον, η παρουσία μας στην Κορέα μία φορά ετησίως δεν είναι αρκετή. Θα πρέπει να συνοδευτεί από προσεκτικά σχεδιασμένες και ελεγχόμενου κόστους εστιασμένες δράσεις, κατά προτίμηση στο δεύτερο μισό του έτους. Σε πρώτη φάση προτείνεται η διοργάνωση:

1. Κλειστού workshop ενημέρωσης του ΕΟΤ και ελληνικών ταξιδιωτικών πρακτόρων για την κορεατική τουριστική αγορά και τις ιδιαιτερότητές της, με εκπροσώπους ενός από τους δύο μεγαλύτερους tour operators της Κορέας (HANA Tour ή MODE Tour).
2. Ανοικτή εκδήλωση προβολής-προώθησης του ελληνικού τουριστικού προϊόντος, και ιδίως των θεματικών ενοτήτων του περιπτέρου μας στην KOTFA, σε εκπροσώπους tour operators & travel agents Κορέας, καθώς και σε εκπροσώπους ΜΜΕ και διαμορφωτών κοινής γνώμης.

Εφόσον υπάρχει σχετικό ενδιαφέρον, παρακαλούμε να μας ζητηθεί περαιτέρω εξειδίκευση και ανάλυση της ανωτέρω πρότασης, η οποία ως έχει παρουσιάζει ένα κατά προσέγγιση συνολικό κοστολόγιο της τάξης των 20.000 δολαρίων ΗΠΑ., το οποίο κρίνεται πολύ λογικό σε σχέση με το προσδοκώμενο αποτέλεσμα. Σε δεύτερη φάση, θα πρέπει να οργανωθεί fam trip επαγγελματιών του

κλάδου στην Ελλάδα, διατηρώντας πάντα την έμφαση προβολής και προώθησης των ίδιων θεματικών ενοτήτων.

Σχετικά με την ευρύτερη προβολή και προώθηση του τουριστικού μας προϊόντος στην Κορέα, σημειώνουμε:

1. Την ανάγκη υλοποίησης των δεσμεύσεων που αναλαμβάνουμε ως χώρα, καθώς, σε αντίθετη περίπτωση, χάνεται η αξιοπιστία έναντι της εδώ αγοράς και καθίσταται ιδιαίτερα δυσχερής ακόμη και ο διάλογος με τους επαγγελματίες της.
2. Για τον θρησκευτικό-προσκυνηματικό τουρισμό, προτείνεται η μετάφραση του νέου εντύπου του ΕΟΤ για τα “Βήματα του Αποστόλου Παύλου” στα Κορεατικά και αποστολή του προς εμάς προκειμένου να διανεμηθεί σε εξειδικευμένους επαγγελματίες του κλάδου. Θα μπορούσε επίσης να διοργανωθεί μια εκδήλωση στην Σεούλ για την παρουσίασή του σε επαγγελματίες, Μ.Μ.Ε. και διαμορφωτές κοινής γνώμης, η οποία να ακολουθηθεί από αντίστοιχο ταξίδι εξοικείωσης επιλεγμένων Κορεατών στην χώρα μας.
3. Για τα περιηγητικά ντοκυμαντέρ που γύρισε στην χώρα μας το KBS2TV στις αρχές Μαΐου 2019 σε Θεσσαλία και Κρήτη, απαιτείται να δοθεί η ανάλογη συνέχεια.
4. Την ανάγκη κατάρτισης τριετούς κατ’ ελάχιστο προγράμματος, το οποίο θα συνοδεύεται από συγκεκριμένους στόχους και προϋπολογισμό. Στη συνέχεια, σε συνεργασία με την Πρεσβεία Σεούλ θα προσδιορίζεται ο βέλτιστος τρόπος κατανομής και διάθεσης των χρημάτων, προκειμένου να επιτευχθεί το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα. Προκρίνεται η συνεργασία με εξειδικευμένες εταιρείες δημοσίων σχέσεων, οι οποίες διαθέτουν την μακροχρόνια εξειδίκευση, τεχνογνωσία και επαφές που δύνανται να εξασφαλίσουν τα ζητούμενα αποτελέσματα. Η Πρεσβεία θα παρακολουθεί επίσης και θα εποπτεύει την εκτέλεση δράσεων ώστε να εξασφαλιστεί η επίτευξη των εκάστοτε στόχων.
5. Εάν δεν είναι δυνατή η κατάρτιση και έγκριση τριετούς προγράμματος, θα μπορούσε να προκριθεί η λύση ετήσιων, κυλιόμενων προγραμμάτων, πάντα βέβαια με τον απαραίτητο προϋπολογισμό. Ούτως ή άλλως, τα προγράμματα αυτά θα πρέπει να είναι δυναμικά και όχι στατικά, στηριζόμενα σε αναλυτικούς απολογισμούς της κάθε δράσης και συνολικούς ετήσιους απολογισμούς οι οποίοι θα βοηθήσουν στην στοχοθεσία και την αντίστοιχη διαμόρφωση του προγράμματος του επομένου έτους.
6. Από την στιγμή που, επί του παρόντος, η μοναδική μας παρουσία στην εδώ αγορά είναι η συμμετοχή στην Ετήσια Διεθνή Έκθεση Τουρισμού που λαμβάνει χώρα τον Ιούνιο, είναι πλήρως αδόκιμο η συζήτηση για λοιπές δράσεις να έρχεται στο προσκήνιο 2-3 μήνες πριν την Έκθεση. Η προετοιμασία θα πρέπει να ξεκινά αμέσως μετά την ολοκλήρωση της συμμετοχής μας στην Έκθεση και, σε κάθε περίπτωση, όχι αργότερα από τον Σεπτέμβριο ώστε μέχρι το τέλος του εκάστοτε έτους να έχει ολοκληρωθεί η στοχοθεσία και ο

προϋπολογισμός δράσεων του επομένου έτους. Με τον τρόπο αυτό, θα καταστεί και δυνατή η έγκαιρη δρομολόγηση και η αποτελεσματική υλοποίησή τους.

Επιπρόσθετα, παρότι κατά γενική παραδοχή, η Νότιος Κορέα αποτελεί μια ταχύτατα αναπτυσσόμενη και ταυτόχρονα ιδιαίτερα ελπιδοφόρα αγορά για το Ελληνικό τουριστικό προϊόν, επισημαίνουμε ότι η απουσία αξιόπιστων απογραφικών στατιστικών στοιχείων για τον αριθμό των εισερχόμενων Κορεατών δημιουργεί πολύ σοβαρά ζητήματα ως προς την περαιτέρω ανάπτυξη της εν λόγω δυναμικής.

Από όσο γνωρίζουμε, η ΕΛΣΤΑΤ διαθέτει τα στοιχεία αυτά έως και τον Ιούνιο του 2016 (είναι διαθέσιμα και μέσω της ιστοσελίδας της στον σύνδεσμο <http://www.statistics.gr/el/statistics/-/publication/STO04/->). Στην συνέχεια, τα μόνα διαθέσιμα στοιχεία είναι εκείνα της Υπηρεσίας Έρευνας Συνόρων της Τράπεζας της Ελλάδος, τα οποία όμως, είναι στατιστικά μη σημαντικά και, επομένως, μη αξιοποιήσιμα ως προς τα απόλυτα μεγέθη καθώς αποτελούν ουσιαστικά μια περισσότερο ή λιγότερο αξιόπιστη αποτίμηση της τάσης και όχι μια απογραφή του αριθμού των τουριστών.

Συνεπώς, παρότι γνωρίζουμε ότι ο εισερχόμενος τουρισμός από τη Νότια Κορέα έχει εκτιναχθεί από τους 6.200 επισκέπτες που καταγράφηκαν το 2012, ο αριθμός των 55-60.000 επισκεπτών που συνήθως αναφέρεται για το 2018 προέρχεται πρωτίστως από Κορεατικές πηγές και δεν είναι τεκμηριωμένος από Ελληνικής πλευράς ώστε αποτελεί, στην καλύτερη περίπτωση, μια καλή εκτίμηση του μεγέθους και, στην χειρότερη, μια κατά προσέγγιση υπόθεση.

Σε κάθε περίπτωση, η σαφής και εμπειριστατωμένη γνώση του αριθμού των Κορεατών επισκεπτών αποτελεί βασικότατο εργαλείο άσκησης εξωτερικής τουριστικής πολιτικής, καθώς η αποτελεσματικότητα οποιουδήποτε προγράμματος ή δράσης προώθησης του τουριστικού μας προϊόντος στην χώρα της Άπω Ανατολής μπορεί να μετρηθεί αποκλειστικά και μόνο μέσω της επίδρασης στην αύξηση του εισερχόμενου τουρισμού, κάτι που είναι αδύνατο να γίνει χωρίς σαφή γνώση της τρέχουσας κατάστασης.

Πιο συγκεκριμένα, κατά την επίσκεψη της τ. Υπουργού Τουρισμού κας Κουντουρά στην Σεούλ στις 16-21 Σεπτεμβρίου 2018, πραγματοποιήθηκε συνάντηση με στελέχη της Korean Air, με αντικείμενο το ενδεχόμενο έναρξης απευθείας αεροπορικής σύνδεσης Σεούλ – Αθήνας. Οι εκπρόσωποι της Korean Air κατέστησαν σαφές ότι η βιωσιμότητα της απευθείας αεροπορικής σύνδεσης προϋποθέτει μια αμφίδρομη ροή 100.000 ατόμων τουλάχιστον ετησίως και ζήτησαν τεκμηριωμένα ιστορικά στοιχεία εισερχόμενων Κορεατών επισκεπτών στην Ελλάδα προκειμένου να εξετάσουν το σχετικό αίτημα. Η αδυναμία μας να τα παράσχουμε έχει ουσιαστικά αδρανοποιήσει τα επιχειρήματα για το πόσο ελκυστική είναι η χώρα μας για τους Κορεάτες επισκέπτες και τις προοπτικές που παρουσιάζει ως τουριστικός προορισμός.

Αντίθετα, και για του λόγου το αληθές, η Πορτογαλία ήταν σε θέση να πιστοποιήσει, με βάση στοιχεία της Εθνικής Στατιστικής της Υπηρεσίας, ότι ο αριθμός των επισκεπτών από τη Νότιο Κορέα ξεπέρασε τους 100.000 κατά το 2016, με αποτέλεσμα τον προγραμματισμό έναρξης απευθείας αεροπορικής σύνδεσης Σεούλ-Λισαβόνας από την Korean Air.

Σημειώνεται ότι η έναρξη απευθείας αεροπορικής σύνδεσης αποτελεί κομβικό σημείο που θα δώσει πολύ σημαντική ώθηση στον εισερχόμενο τουρισμό, δημιουργώντας νέες τάξεις μεγέθους τουριστικών ροών από τη Νότιο Κορέα προς την Ελλάδα, καθώς οι Κορεάτες επισκέπτες προτιμούν σαφώς δρομολόγια με απευθείας πτήση και μάλιστα από δικές τους αερογραμμές. Οποσδήποτε, η πραγματοποίηση απευθείας πτήσεων charter της Korean Air την άνοιξη (4 δρομολόγια) και το φθινόπωρο (3 δρομολόγια) του 2019 αποτελεί μια θετική εξέλιξη προς την επίτευξη του στόχου μόνιμης απευθείας αεροπορικής σύνδεσης.

Υπό το φως των ανωτέρω, προτείνουμε να δοθεί προτεραιότητα στην εκ νέου σαφή καταγραφή του αριθμού των Κορεατών επισκεπτών και μάλιστα όχι μόνο σε ετήσια αλλά και σε τριμηνιαία τουλάχιστον βάση (η Korean Air ζήτησε στην πραγματικότητα μηνιαία στοιχεία για να εξετάσει την κατανομή της συχνότητας δρομολογίων εντός του ημερολογιακού έτους). Για παράδειγμα, μια ετήσια αύξηση της τάξης των 10.000 επισκεπτών μπορεί να αφορά τουρίστες τον Ιούλιο-Αύγουστο που επισκέπτονται την Σαντορίνη ή κάποια τοποθεσία που προβάλλεται στο τελευταίο K-Drama ή πεζοπόρους που φτάνουν στην χώρα μας την άνοιξη και το φθινόπωρο ως αποτέλεσμα της προβολής περιηγητικού ντοκιμαντέρ “The Mountain” από το Κορεατικό κανάλι KBS2TV.

## 6. Διεθνείς Εκθέσεις.

Οι σημαντικότερες Διεθνείς Εκθέσεις στη Νότια Κορέα είναι οι κατωτέρω:

| A/A | Έκθεση   | Κλάδο που Αφορά  | Ημερομηνίες            | Δικτυακός Τύπος  | Εκθεσιακός Χώρος |
|-----|--|--|------------------------|--|------------------|
| 1   | SECON  | <b>Security</b>  | 6 – 8/3/2019           | <a href="http://www.seconexpo.com/2019/eng/main.asp">www.seconexpo.com/2019/eng/main.asp</a>   | KINTEX           |
| 2   | Korea International Plastic and Rubber Show (διετής) | <b>Plastic, Rubber, Machinery and Equipment</b>              | 6 – 8/3/2019           | <a href="http://www.seconexpo.com/2019/eng/main.asp/">www.seconexpo.com/2019/eng/main.asp/</a> | KINTEX           |
| 3   | Seoul International Sourcing Fair                    | <b>Home Interior, accessories, gifts</b>                     | 21-23/3 & 26-28/9/2019 | <a href="http://www.sipremiumseoul.com/">www.sipremiumseoul.com/</a>                           | COEX             |
| 4   | International Green Energy Expo and Conference       | <b>Green Energy</b>  | 3-5/4/2019             | <a href="http://www.greenenergyexpo.co.kr">www.greenenergyexpo.co.kr</a>                       | EXCO Daegu       |
| 5   | Drink & Dessert Show/Coffee Expo                     | <b>Wine, Desserts, Coffee</b>                                | 11-14/4/2019           | <a href="http://drinkndessertshow.com/">http://drinkndessertshow.com/</a>                      | COEX             |
| 6   | Bio Korea  | <b>Biotechnology</b>   | 17-19/4/2019           | <a href="http://www.biokorea.org">www.biokorea.org</a>   | COEX             |
| 7   | Cosmobeauty  | <b>Cosmetics</b>   | 9-11/5/2019            | <a href="http://www.cosmobeautyseoul.com">www.cosmobeautyseoul.com</a>                         | COEX             |
| 8   | Seoul Food & Hotel                                   | <b>Food, Beverages, Equipment &amp; Machinery</b>            | 21-24/5/2019           | <a href="http://www.seoulfoodnhotel.co.kr/">www.seoulfoodnhotel.co.kr/</a>                     | KINTEX           |
| 9   | Korea World Travel Fair (SITIF)                      | <b>Tourism</b>   | 6-9/6/2019             | <a href="http://www.kotfa.co.kr/">www.kotfa.co.kr/</a>   | COEX             |
| 10  | Seoul International Wines & Spirits Expo             | <b>Wine &amp; Spirits</b>                                    | 20-22/6/2019           | <a href="http://siwse.com">http://siwse.com</a>  | COEX             |
| 11  | In-Cosmetics Korea                                   | <b>Personal care ingredients and innovative technologies</b> | 26 – 28/6/2019         | <a href="http://korea.in-cosmetics.com">http://korea.in-cosmetics.com</a>                      | COEX             |
| 12  | Import Goods Fair                                    | <b>Consumer Goods</b>  | 27-29/6/2019           | <a href="http://www.igf.co.kr/">www.igf.co.kr/</a>   | COEX             |
| 13  | Autoweek Korea                                       | <b>Vehicle equipment, parts and materials</b>                | 3 – 6/10/2019          | <a href="http://www.autoweek.kr">www.autoweek.kr</a>   | KINTEX           |
| 14  | KORMARINE Expo 2019 (διετής)                         | <b>Marine &amp; Shipbuilding Industry</b>                    | 22 – 25/10/2019        | <a href="http://www.kormarine.com/kor/">www.kormarine.com/kor/</a>                             | Bexco, Busan     |
| 15  | G-FAIR Korea   | <b>Small &amp; Medium Enterprises Showcase</b>               | 31/10 – 3/11/2019      | <a href="https://gfair.or.kr/eng/main.do">https://gfair.or.kr/eng/main.do</a>                  | KINTEX           |
| 16  | Food Week Korea                                      | <b>Food &amp; Beverage</b>                                   | 20 – 23/11/2019        | <a href="http://www.koreafoodweek.com/">www.koreafoodweek.com/</a>                             | COEX             |
| 17  | Wine Meets Korea                                     | <b>Wine</b>  | 29/11 - 1/12/2019      | <a href="http://wine.world-expo.co.kr">http://wine.world-expo.co.kr</a>                        | KINTEX           |

## 7. Διμερές Συμβατικό Πλαίσιο.

Οι οικονομικές σχέσεις των δυο χωρών διέπονται από τα εξής συμβατικά κείμενα:

- Συμφωνία Ευρωπαϊκής Ένωσης και Ν. Κορέας για τα κλωστοϋφαντουργικά. Εμπορική Συμφωνία Ελλάδος και Ν. Κορέας (1974).
- Συμφωνία Επιστημονικής & Τεχνολογικής Συνεργασίας Ελλάδος και Ν. Κορέας (1987). Έχει λήξει, αλλά προωθείται η υπογραφή νέας συμφωνίας.
- Μορφωτική Συμφωνία Ελλάδος και Ν. Κορέας (1967).
- Σύμβαση Αμοιβαίας Αναγνώρισης Διπλωμάτων Ευρεσιτεχνίας Ελλάδος και Ν. Κορέας (1974).
- Συμφωνία Αμοιβαίας Κατάργησης Θεώρησης Διπλωματικών και Υπηρεσιακών Διαβατηρίων μεταξύ Ελλάδος και Ν. Κορέας (1979)
- Συμφωνία Κατάργησης Θεώρησης Διαβατηρίων (1979).
- Σύμβαση Αποφυγής Διπλής Φορολογίας. (Υπεγράφη στις 20-3-1995, Έχει επικυρωθεί και είναι εν ισχύ)
- Συμφωνία Αμοιβαίας Προώθησης και Προστασίας των Επενδύσεων. (Υπεγράφη στις 25-1-1995).
- Συμφωνία Πλαίσιο Συνεργασίας και Εμπορίου μεταξύ Ευρωπαϊκής Ένωσης και Κορέας.
- Τουριστική Συμφωνία και Ναυτιλιακή Συμφωνία που υπογράφηκαν στις 4-9-2006 στην Αθήνα, με ευκαιρία την επίσημη επίσκεψη του προέδρου της Κορέας στην Ελλάδα.
- Συμφωνία Οικονομικής Συνεργασίας Ελλάδος και Νοτίου Κορέας.
- Τουριστική Συμφωνία και Ναυτιλιακή Συμφωνία που υπογράφηκαν στις 4-9-2006 στην Αθήνα, με ευκαιρία την επίσημη επίσκεψη του προέδρου της Κορέας στην Ελλάδα.
- Συμφωνία Ελευθέρου Εμπορίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης με την Κορέα που ετέθη σε ισχύ από 1-7-2010.
- Συμφωνία Ευρωπαϊκής Ένωσης και Νοτίου Κορέας και την αμοιβαία αναγνώριση συστημάτων πιστοποίησης προϊόντων βιολογικής καλλιέργειας.