
**2009 KOIMA 북아프리카/유럽 통상사절단
네덜란드(Netherlands) 정보**

2009. 9.

**한국수입업협회
국제통상팀**

목 차

I. 네덜란드 개황	1
II. 네덜란드 경제 현황	3
III. 네덜란드 수출입 동향	6
IV. 네덜란드 산업 구조	9
V. 한-네덜란드 교역 현황	13
VI. 對네덜란드 한국 투자 현황	15
VII. 네덜란드 비즈니스 Tips	18

네덜란드 개황

가. 일반 사항

공식국명	Koninkrijk der Nederlanden (The Kingdom of the Netherlands)
수 도	암스테르담(Amsterdam) ※ 암스테르담은 네덜란드 상업수도, 헤이그(Den Haag)는 행정수도
면 적	41,526km ² (남한면적의 약 40%) . 경작지 57.9%, 삼림 7.6%, 관적지 7.5%, 내수면 17.4% 보존지구 3.5%, 기타 6.1%
인 구	16,514천 명(2009.5.29)
주요도시	. Amsterdam (공동수도) 743천명, Rotterdam 589천명, Tilburg 200천명 . The Hague (공동수도) 476천명, Utrecht 281천명, Eindhoven 209 천명
언 어	화란어 (영어 통용)
종 교	카톨릭(32%), 신교(25%), 기타(5%), 무교(38%)
GDP	GDP5,946억 유로(2008년기준, 서비스 73.6% , 농업 2%, 제조업 24.4%)
1인당 GDP	약 36,000유로(2008)
건 국 일	1558년
정부형태	내각책임제
국가원수	Queen Beatrix Wilhelmina Armgard(여왕)
입 법 부	양원제(상원 : 75석, 하원 : 150석)
기 후	서안해양성 기후 ※ 여름과 겨울 평균 기온이 각각 16.5도C, 2.5도C로 연중 온난한 편이나 바람이 많이 불어 체감온도는 이보다 낮은 편임.
시 차	3월말 ~ 10월말 : -7시간 (섬머타임), 11월초 ~ 3월초 : -8시간

나. 경제 지표

기초 지표	<ul style="list-style-type: none"> ○ GDP 5,946 억 유로(2008년) ○ 2008년 성장률: 2.1% ○ 구성: 농업 3%, 제조업 36%, 서비스 50%, 공공 부문 9% ○ 1인당 GDP: 약 36,000 유로(2008)
인구	16,514 천 명(2009.5.29)
실질 경제 성장률	2008(2.1%), 2007(3.5%), 2006(2.9%), 2005(0.9%), 2004(1.5%)
노동력	779 만 명(2009.5.29) 상업서비스 40%, 비상업 서비스 32%, 산업 11%, 농업 3%, 기타 3%
실업률	2009.4(4.6%), 2008(3.9%), 2007(4.5%), 2006(5.5%)
소비자 물가 지수	2009.4(1.8%), 2008(2.5%), 2007(1.6%), 2006(1.1%)
화폐 단위	Euro(2002년 1월부터 변경)
환율	1 EUR = 1,736 원 (2009.5.28) / 1 EUR = 1.38 USD (2009.5.28)
외채	총 GDP 의 약 46% (2008년 말 기준)
이자율	2009.4 월(1.77%), 2008(4.82%), 2007(4.45%), 2006(3.43%) (Euribo 1년)
수출입	<ul style="list-style-type: none"> ○ 2008년 (수출 430,383 백만유로, 수입 389,712 백만유로) ○ 2007년 (수출 401,865 백만 유로, 수입 359,443 백만 유로) ○ 2006년 (수출 369,250 백만 유로, 수입 331,979 백만 유로) ○ 2005년 (수출 326,640 백만 유로, 수입 292,438 백만 유로)

주: 2009년 5월 기준

다. 산업 및 교역

주요 교역 대상 및 품목	<ul style="list-style-type: none"> ○ 주요 교역 대상: EU(66.6%), 독일(22.3%), 벨기에/룩셈부르크(11.9%) ○ 주요 교역 품목 <ul style="list-style-type: none"> - 수입: 원유, 자동 자료 처리기기, 사무용 기기 및 부품, 승용차, 의약품 - 수출: 자동 자료 처리기기, 석유, 사무용기기 및 부품, 의약품, 의료기기
산업 구조	<ul style="list-style-type: none"> ○ 운송, 물류, 금융 등 서비스 산업이 GDP 의 59%를 점유(제조업 비중은 22% 수준) ○ ICT, 바이오 산업을 주요 지식 육성 산업으로 판단 ○ 화학산업 등 2000년 이후 평균 10% 성장 주요 산업으로의 위치
투자	<ul style="list-style-type: none"> ○ 미국이 최대의 투자국 1,450 억 달러(1,600 여 개 업체) ○ 임금의 상승으로 비 핵심 부문 이전 촉진, 신 정부 우려 ○ 2004년 이후 ABN ARMO, Shell 등 IT 부문 아시아 인력 활용 등

주: 2009년 5월 기준

네덜란드 경제 현황

가. 네덜란드 정부 경제 목표

네덜란드 정부는 경제 활성화에 전력을 다한다는 것이 기본 방침이다. 이 외에도 경쟁적인 경제 구조 건설, 행정 장애/규제 극복, 재정 건실화, 노동 경쟁력 확보 등을 경제 정책의 목표로 하고 있다.

1) 경쟁적인 경제구조 건설

네덜란드 정부는 네덜란드의 중장기적인 경제 성장을 위해서 가장 우선적으로 경쟁적인 경제 구조 건설에 초점을 맞추고 있다. 경쟁적 경제 구조 체제 확립을 위해서는 외국인 투자 유치의 확대, 국내 산업의 활성화, 수출 촉진 등에 역점을 기울이고 있다. 2009년 2월에는 네덜란드 우편 업무를 민간에 개방하여 경쟁 체제로 전환하려는 움직임도 보이고 있다.

2) 행정 장애/규제 극복

네덜란드 정부는 현재 네덜란드 및 외국인 투자기업들의 불만 요인 중 하나로 작용하고 있는 각종 행정 장애(red tape)를 줄이도록 노력하고 있다. 네덜란드 정부 주요 정책 중 하나가 기업에 대한 행정 장애를 5년 내 현재의 1/4수준으로 줄이는 것을 목표로 하고 있다.

3) 재정 건실화

1980년대 대규모 항공 기업인 Fokker사의 도산 등으로부터 시작된 경제 후퇴를 경험했던 네덜란드는 건실한 국가 재정이 지속적인 성장의 원동력이라는 모토 아래 안정적 재정 확보를 위해 노력 하고 있다. 네덜란드 정부는 2007년에 이어 2008년 목표 중 하나를 EMU 재정 균형으로 맞추어 추진을 했으나, 2008년 9월 미국발 금융 위기로 인해 경제 위기 극복을 위해 공공 부문 지출이 확대를 추진하고 있다. 2009년에는 공공 부문의 지출이 5%이상 확대될 전망이다.

4) 노동 경쟁력 확보 추진

네덜란드 정부는 현재 자국의 문제점 중 하나가 비효율적 노동 시장이라고 판단하고 있다. 유로존에서도 높은 노동 임금과 짧은 노동 시간이 네덜란드의 중장기적 경제 성장에 가장 큰 장애 요소로 작용할 것으로 인지하고 있다.

특히 노동 시간은 네덜란드의 가장 큰 문제점으로 네덜란드의 평균 노동 시간은 1,340시간으로 이는 유럽연합 평균 1,615시간, 미국 평균 1,815시간보다 낮은 수치로 생산성 향상을 위해서 노동 시간의 확대를 추진하려 계획하고 있다.

네덜란드 경제기획청(CPB)은 5%의 노동 증가는 국내 총생산의 3~5%의 증가를 가져올 것이라고 분석하고 네덜란드의 지속적인 경제성장을 위해서는 노동 시간을 확대 추진코자 했으나 현재 국민의 반대로 난항을 겪고 있어 당분간 추진키 어려울 것으로 보인다.

나. 최신 네덜란드 경제 동향 및 전망

1) 정부재정수지(2008~2009)

2007년 정부 재정수지는 전체 GDP의 0.4%에 해당하는 소폭의 흑자를 시현하였다. 2008년도 정부 예산에는 주요 분야에 대한 정부 지출 증가를 보충하기 위한 큰 폭의 세수익이 포함되어 있었다. 이를 위해 당초 부가가치세 인상이 계획되어 있었으나 금융위기 등의 영향으로 2009년으로 연기된 상황이며 아마도 2010년까지 재연장 될 수 있을 것으로 보인다.

2009년에 들어서는 금융위기의 영향이 당초 예상치보다 심각해짐에 따라 최근 정부 차원의경기 부양책을 계획하고 있다. 인프라에 대한 투자, 신용 경색을 막기 위한 금융 기관에 대한 각종 지원, 투자 부문의 지원, 수출금융지원 확대 등이 발표되었고, 향후 추가적인 경기부양이 이어질 것으로 예상됨에 따라 2009년의 재정수지는 적자가 불가피해 보이며, 적자폭도 상당히 커질 것으로 전망된다.

2) 통화정책(2008~2009)

유럽중앙은행(ECB)은 2007년 유럽 은행간 금리(Euribo 1년)를 3.44%에서 4.45%로 인상했고 2008년에도 고유가, 식량 가격 폭등에 따른 물가 상승 압박을 우려하여 7월까지 지속적으로 금리를 인상하였다. 그러나 경기 하락과 9월 미국발 금융 위기로 인해 세계적인 경기침체가 이어질 것으로 예상됨에 따라 10월부터 금리 인하를 단행하여 2008년 말에는 3.45%까지 금리를 인하했고 2009년 1월 기준으로 2.62%의 금리가 유지되고 있다.

유럽중앙은행의 금리 정책은 물가 억제에 중심을 두고 있었으나, 최근 경제 위기가 심화되면서 경기 활성화를 통한 위기 극복 쪽으로 방향을 돌리고 있는 것으로 보인다. 최근에는 경기 침체가 더욱더 심화되면서 일부 동유럽 국가의 부도설도 나돌고 있고 경기가 상대적으로 안좋은 국가들이 추가적인 금리 인하 요구가 이어지고 있어 향후 경기 활성화를 위한 추가적인 금리 인하도 가능할 것으로 전망된다.

3) 네덜란드 경제성장 전망(2008-2009)

네덜란드 경제는 2008년 상반기 3.6%의 성장세를 보여 견실한 성장세를 보였으나, 금융 위기의 영향으로 하반기에 성장세가 급격히 둔화되어 연간으로는 2.0%의 성장에 그쳤다. 특히 11월과 12월에는 마이너스 성장세를 보였고 4분기에는 -0.6%의 성장을 하였다.

최근 네덜란드 정부의 예상에 따르면 2009년에 -3.5%의 성장이 예상되고 있으며 2010년에도 마이너스 성장이 지속되어 -0.25%의 성장이 전망되고 있다. 이러한 전망의 근거는 최근 들어 네덜란드의 수출이 급격히 감소하면서 제조업 생산이 대폭 줄어들고 있고, 경제 기여도가 높은 물류산업도 전 세계적인 교역량 감소로 큰 타격을 입을 것으로 예상되고 있기 때문이다. 2009년 1분기에 네덜란드는 -4.5%의 성장을 기록했다.

또한, 실업률이 대폭 높아져 2009년에 5.5%, 2010년에 8.75%까지 늘어나 향후 수년간 네덜란드 경제는 어두운 국면을 맞을 것으로 예상되고 있다. 이에 따라 최근 네덜란드의 Jan Peter Balkenende 수상은 기자회견을 통해 네덜란드 경제가 '깊은 불황'국면에 진입했다고 언급한 바 있다.

4) 환율 전망(2008~2009)

유로화 대비 미달러화 환율은 미국의 연방준비위원회가 이자율을 낮춘 후부터 2006년과 2007년 사이 주목할 만한 인상폭을 보였다. 그러나 최근 환율은 이상 상황으로 당분간 유로화 대비 달러화 환율은 계속 변동이 심할 것으로 예상된다.

2008년 8월부터 유로화 대비 달러화가 강세를 보이며 2008년 말에 1유로당 1.39달러로 마감을 했으며 2009년에 들어서도 달러 강세가 지속되고 있다. 2009년 2월 24일 기준으로 1유로당 1.27달러를 기록하고 있으며 2009년에는 1유로당 1.3달러 내외가 유지될 것으로 예상된다.

□ 시사점

최근 네덜란드의 경제지표는 지속적으로 악화되고 있다. '08년 금융위기 이후 '08년 4분기부터 경기침체가 본격화됐지만 그동안 그 영향이 구체적으로 나타나지 않았다. 그러나 1분기 경제지표는 경기침체의 수준을 여실히 나타내고 있다.

1분기 경제지표를 보면 제조업, 무역, 물류서비스 등 대부분의 산업분야가 경기 하강을 겪고 있으며, 이로 인해 민간소비도 축소되고 있다. 네덜란드 정부는 '09년 경제성장률 -3.5%를 예상하고 있어 향후 1분기에 비해 성장률은 다소 호전될 것으로 전망되나 올해 동안 네덜란드 경제는 전반적으로 어려운 상황이 지속될 것으로 예상되고 있다.

네덜란드 수출입 동향

가. 교역 규모

네덜란드의 교역 규모는 2008 년 말 기준 8,200 억 유로에 달했다. 수출은 4,303 억 유로, 수입은 3,897 억 유로로 406 억 유로의 무역 흑자 구조를 보였다.

네덜란드의 무역수지

(단위: 백만 유로)

구분	2004	2005	2006	2007	2008
수출	287,337	326,641	368,280	402,227	430,383
수입	256,990	292,439	331,671	358,690	389,712
무역수지	30,347	34,202	36,609	43,537	40,671

주: 품목 구분: HS 4 단위

자료: World Trade Atlas

나. 교역 주요 국가



네덜란드는 EU 회원국으로 교역의 약 65% 정도가 회원국 간 역내 교역으로 총당하고 있다. 특히 2004 년부터 EU 회원국이 확대되면서 폴란드, 체크, 헝가리 등 동구권과의 교역이 급증하여 역내 교역의 비중이 지속적으로 확대되고 있다.

2008 년 기준 네덜란드의 최대 교역국가는 독일로 전체 교역 규모의 약 20% 내외의 비중을 차지하고 있다.

네덜란드의 국가별 수출

(단위: 백만 유로)

순위	국 별	2004	2005	2006	2007	2008
1	독일	71,499	80,398	92,802	96,186	107,627
2	벨기에	34,320	42,169	42,045	53,710	62,405
3	영국	28,927	29,575	32,512	36,292	38,019
4	프랑스	28,102	30,399	31,017	33,243	35,807
5	이탈리아	17,010	18,173	18,290	19,511	19,583
6	미국	12,017	13,702	16,255	17,512	16,771
7	스페인	11,231	13,114	13,122	14,269	14,559
8	폴란드	5,786	5,740	6,641	7,080	8,074
9	스웨덴	5,642	6,429	6,631	6,883	7,143
10	러시아	3,364	4,539	5,537	6,821	7,141

네덜란드의 국가별 수입

(단위: 백만 유로)

순위	국 별	2004	2005	2006	2007	2008
1	독일	45,830	48,389	56,287	62,636	65,860
2	중국	18,985	25,721	30,926	37,484	40,457
3	벨기에	24,977	27,202	31,411	33,369	34,961
4	미국	20,272	22,021	25,268	26,181	25,694
5	영국	16,277	16,857	19,309	20,672	22,501
6	러시아	6,772	12,294	15,327	15,958	18,531
7	프랑스	12,787	13,617	15,122	15,759	17,319
8	일본	9,382	9,342	10,098	11,076	11,522
9	이탈리아	6,088	6,711	7,280	7,815	8,106
10	노르웨이	5,786	5,740	6,641	7,108	8,362

자료: World Trade Atlas

품목 구분: HS 4 단위

다. 교역 주요 품목

네덜란드의 경우 교역량의 상당 부분이 중계 무역 형태로 수입 후 다시 EU 각국으로 수출하는 특징을 보이고 있어 수출 품목과 수입 품목이 비슷한 구조를 갖고 있다.

2006 년 및 2007 년 기준 네덜란드의 주요 수출품은 석유 및 역청유, 자동 자료 처리기기, 인쇄기기 및 부품, 전화기, 디지털 통신기기 및 부품, 원유, 사무기기 및 부품 등이며 주요 수입품은 원유, 자동 자료 처리기기, 사무용기기 및 부품, 석유 및 역청유 등이다.

네덜란드의 품목별 수출

(단위: 백만 유로)

순위	품목별	2005	2006	2007	2008
1	석유 및 역청유	19,606	25,482	26,148	37,947
2	자동 자료 처리기기	22,356	23,182	16,360	15,593
3	원유	6	9,163	9,879	12,942
4	전화기, 디지털 통신기기 및 부품	2,195	2,351	9,954	11,527
5	인쇄기기 및 부품	593	657	10,233	10,120
6	의약품	6,680	7,624	7,891	7,639
7	사무용기기 및 부품	11,742	14,223	8,604	7,298
8	TV 및 영상기기	1,912	2,765	5,339	4,854
9	의료기기	3,905	4,216	4,170	4,271
10	트랙터	2,696	3,257	3,963	3,847

네덜란드의 품목별 수입

(단위: 백만 유로)

순위	품목별	2005	2006	2007	2008
1	원유	26,146	31,935	32,254	41,533
2	석유 및 역청유	9,488	12,753	13,679	18,140
3	자동 자료 처리기기	21,960	23,411	15,071	15,043
4	전화기, 디지털 통신기기 및 부품	2,493	2,292	12,080	13,640
5	승용차	8,212	8,328	8,213	8,705
6	인쇄기기 및 부품	419	487	8,027	8,139
7	사무용기기	10,726	13,524	8,232	7,506
8	의약품	6,972	7,494	7,505	7,139
9	TV 및 영상기기	2,516	3,343	5,893	5,536
10	알루미늄	2,127	3,660	4,209	3,765

자료: World Trade Atlas

품목 구분: HS 4 단위

네덜란드 산업구조

가. 네덜란드 산업 동향 개요

네덜란드는 유통, 도소매 및 운송 등의 서비스 산업이 GDP 생산의 61.9%, 고용에서 62.5%를 점유하고 있을 정도로 잘 발달되어 있다. 또한 원자재를 수입해 완제품을 만들거나 완제품을 수입해 재수출하는 가공/중계무역이 발달되어 해외 의존도가 높을 뿐 아니라 다국적 기업을 비롯한 외국 기업과의 합병을 통한 기업의 집중화 경향이 강하다는 것을 주요 특징으로 꼽을 수 있다.

특히 네덜란드의 선도 산업 분야들은 국제적으로 명성을 얻고 있는 다국적 기업들에 의하여 대변되고 있는데 SHELL, AKZO NOBEL 그리고 DSM 등이 화학 산업 분야를 이끌고 가고 있으며 유니레버는 음식 분야에서 주도적인 역할을 하고 있다.

한편 세계적인 가전제품 회사인 필립스 또한 네덜란드 회사이며 또한 세계적인 유통 기업인 A-Hold 역시 네덜란드 기업이다. 이러한 대기업들뿐만 아니라 네덜란드에서는 소기업도 강세를 보이고 있는데 전체 기업 중 76% 이상이 10명 미만의 소규모 기업인 것으로 나타났다. 네덜란드 경제의 주축을 이루고 있는 산업은 기술집약적 산업과 축적된 기술 인프라가 적용되는 산업들이다. 필립스의 경우는 전체 직원의 15%가 R&D 분야에 종사하고 있는 것으로 나타났다. 이러한 회사들과 연구소들의 끊임없는 노력에 힘입어 네덜란드는 생명 과학, 정보산업, 그리고 소재 산업 및 전자산업과 같은 분야에서 굳건한 위치를 유지하고 있다.

19세기 말부터 농업 공황의 일대 시련기를 거쳐 근대화를 추진하면서 오늘날 네덜란드의 대표적인 산업으로 자리잡고 있는 농업, 축산, 낙농업의 경우 네덜란드의 특징을 잘 반영하고 있다. 전체적으로 협소한 경지 면적이나 집약 농업이 행해진 관계로 감자 등의 생산량은 세계 최고 수준이며 소 1두당 우유 생산량, 달걀, 연유, 치즈 등의 수출량도 세계 최고이다. 농림업은 고도로 기계화되어 있으며 국내 총생산의 약 4%, 노동력의 약 3.8%가 이 부분에 종사하고 있다.

네덜란드 노동 인구 중 약 25% 정도가 제조업 분야에 종사하고 있는데, 국제적으로 양질의 노동력으로 평가받고 있으며, 노동 생산성 또한 매우 높은 편이다. 네덜란드의 양질의 노동력과 함께 끊임없는 기술개발 노력이 화란 산업 발전의 원동력으로 꼽을 수 있다.

한편, 국제화된 기업 문화 또한 경제 발전의 주요 원동력으로 평가 받고 있다. AKZONOBEL, PHILIPS, SHELL, HEINEKEN과 같은 회사들은 그들의 활동 영역을 국내에만 한정시키지 않고 국외에 많은 생산기지를 보유하고 있다. 또한 많은 수의 네덜란드 기업들이 외국 기업에 의해 인수되고 있다. 현재 외국 기업에 종사하는 근로자만도 20여 만 명에 달하는 것으로 알려지고 있다.

나. 주요 산업 동향

1) 자동차 부품 산업

네덜란드 자동차 부품 시장은 약 40억 유로 정도로 추산되고 있다. 세부 품목별로는 타이어가 21%로 전체 부품 시장에서 가장 큰 비중을 차지하고 있으며, 액세서리 12%, 차체부품 및 액세서리 10%, 기어박스 5% 등의 비중을 보이고 있다.

자동차 부품별 비중

Tyres	21%
Accessories	12%
Body Parts and accessories	10%
Gear boxes	5%
Parts for other lifting, handling, and loading machinery	5%
Other parts for mobile equipment	5%
Others	36%

자료: CBI

EU 자동차 부품시장 중 애프터 마켓이 차지하는 비중은 약 20%, OEM 마켓은 약 80%에 달한다. 그러나 네덜란드의 경우, 자동차 생산 설비가 거의 전무하여 애프터 마켓의 비중의 타 EU 국가에 매우 높은 점이 특징이다.

2) 화학산업

지구온난화 방지를 목적으로 온실가스 배출을 규제키로 한 “교토의정서(Kyoto Protocol)”가 2005년부터 본격적으로 발효됨에 따라 네덜란드 화학산업이 경쟁력 제고를 위한 박차를 가하고 있다.

네덜란드 화학 산업은 시장 규모 340억 유로, 고용의 10%, 생산의 15%, 수출의 25%, R&D 투자의 30%에 달하는 최대 산업 분야 하나로서 2005년 기준 네덜란드 화학 산업의 이익률은 약 9%대로 산업 평균 이익률 6.3%보다 약 1.5배 높게 나타났다.

이처럼 네덜란드 화학산업이 대표적인 산업으로 발전하기까지는 정부 및 관련 업계의 유기적인 협력 관계가 가장 큰 역할을 한 것으로 평가되고 있다. 네덜란드 정부 및 관련 업계는 네덜란드

화학 산업 발전 모델을 ‘환경 친화적 산업 기반 구축’ 이라는 대명제로 정의하고 중장기적인 성장방안을 모색함으로써 EU 내에서도 가장 경쟁력 있는 산업으로 기반을 형성할 수 있었다.

3) 네덜란드 조선 산업

□ “Dutch LeaderSHIP 2015”

네덜란드는 자연적으로 국토가 바다와 인접해 있고 전 국민의 60%가 해수면 보다 낮은 곳에서 생활하는 국가다. 이런 바다와의 밀접한 관계는 중장기적인 측면에서 경제 성장, 고용 창출 등 다양한 혜택을 네덜란드에 제공하고 있다.

제방의 개발, 인공섬, 항구들, 해상물류, 어업 등의 사업이 대표적인 경제적 효과이며 이와 관련된 항만운영업체, 해상물류업체, 해군, 수산업, 조선산업, 조선기자재 및 서비스 제공업체 등이 발달했고 매년 20 만 명 고용과 120 억 유로의 경제적 가치를 창출하고 있다.

그 중에서도 조선산업은 가장 핵심이 되는 분야로 연간 5 만 명 고용을 창출하면서 다양하고 혁신적인 선박들을 전 세계 시장에 공급하고 있다. 네덜란드의 조선업은 조선업체와 다양한 외부 기관과의 협업을 통해 성장하고 있는데 대표적인 협업 기관으로는 MARIN, Delft 공과대학, TNO(국책기술 연구기관), 해군연구소 등을 들 수 있다.

네덜란드의 조선산업 전망은 전반적으로 밝은 편이다. 네덜란드 국내 시장만 해도 국제적 해수면 상승과 거주 지역 부족으로 인해 네덜란드에서만도 수많은 준설 작업(dredging operations) 수요가 예상되고 있으며 네덜란드 내에 거미줄처럼 분포되어 있는 해수로를 이용한 물류 수송도 도로 정체가 심해지고 자동차로 인한 공해 문제가 대두되면서 점점 중요성을 더해가고 있기 때문이다.

아울러 해양 레저의 발달과 대중적인 확산으로 인해 다양한 수준의 요트에 대한 수요가 늘고 있고 수산업 또한 북해연안을 중심으로 잡는 어업에서 기르는 어업(fish farms)으로의 산업 전환을 모색하고 있어 관련 선박 수요의 꾸준한 증가세가 예견된다. 덧붙여 네덜란드 해군도 소규모 무력 분쟁과 해안 방어 위주로 재편되고 있어 특수 군용 선박에 대한 틈새 시장도 점차 확대될 수 있을 것으로 전망된다.

네덜란드 선박종별 수주량(2006)

Type	Number	GT	CGT
Bulk/Prod/chem. tankers	58	243,513	341,458
Container ships	14	84,998	97,499
Dredging vessels	26	57,62	135,372
Ferries	--	--	--
Passenger ships	9	6,9	26,900
Fishing vessels	3	3,5	11,000
Other non-cargo vessels	141	139,535	378,982
Total	251	536,066	991,211

주: 2009년 5월 기준 입수 가능한 최신 통계
 자료: VNSI

4) 네덜란드 그린에너지 산업 동향

□ 그린에너지 산업 시장규모

그린에너지 산업의 범위가 넓고 적용 가능한 분야가 다양하여 정확한 시장규모를 산정하기는 어려우나 네덜란드의 경우, 태양열, 풍력, 바이오에너지 분야의 시장규모는 52 억유로 이상인 것으로 추정되고 있다.

태양열 분야는 주택 및 아파트용 집열판 시장이 성장세를 보이고 있는 것으로 알려져 있는데 2006년 기준 시장규모는 1억 6천만 유로 수준으로 64,700 m²의 집열판이 설치된 것으로 나타난다.

풍력발전은 매년 약 200MW 씩 증가하는 것으로 나타나며 약 50 억 유로의 시장을 형성. 2007년 기준 1,826 개의 풍력기가 가동중으로 덴마크, 미국, 독일, 스페인 등으로부터 수입이 많다.

바이오 분야는 네덜란드의 재생에너지에서 가장 큰 비중을 차지하고 있는 분야로 소각, 발효, 가스화 등의 방법을 사용중. 네덜란드 정부는 바이오매스를 활용한 에너지 생산 확대를 추진중으로 2020년까지 약 5 만가구에 공급 가능한 75PJ의 바이오에너지 생산을 목표로 하고 있다.

네덜란드의 에너지 수요는 수입 에너지 포함 총 12,000 MW의 규모이며 에너지원별 발전 규모는 아래와 같다.

네덜란드의 에너지 발전 규모

(단위: PJ/TJ/백만 kWh)

에너지원	2005	2006	2007
석탄	342 PJ	325 PJ	354 PJ
석유	1,249 PJ	1,221 PJ	1,352 PJ
천연가스	1,480 PJ	1,435 PJ	1,395 PJ
원자력	-	-	-
신재생에너지 합계	78210 TJ	86559 TJ	90839TJ
태양에너지	1047 TJ	1085 TJ	1124 TJ
풍력	17222 TJ	22463 TJ	28193 TJ
바이오에너지	59208 TJ	62140 TJ	60645 TJ
조력	-	-	-
지열 등 기타	733 TJ	871TJ	877 TJ
합계	114,471 백만 kWh	116,085 백만 kWh	116,620 백만 kWh

자료: Milieu & Natuur Compendium, Binnenlands energieverbruik per energiedrager

한-네덜란드 교역현황

가. 교역 규모

독일에 이어 우리나라의 대 EU 2 번째 수출 대상국인 네덜란드에 우리나라는 2008년 64억 달러를 수출하여 전년 대비 42.7%로 대폭 증가세를 보였으나, 금융 위기 등의 영향으로 2009년 들어 소폭 감소세로 돌아섰다. 4월기준 15억불을 수출하여 전년대비 8.2% 감소세를 보이고 있다. 수입은 2008년에 32억불을 수입하여 12.5% 감소하였고 2009년 4월기준 약 5억 불을 수입하여 64.5%의 큰폭의 감소세를 보이고 있다.

한-네 수출입 현황

(단위: 백만 달러, %)

구분	2006		2007		2008		2009.4	
	금액	증감률	금액	증감률	금액	증감률	금액	증감률
수출	3,609	-1.0	4,489	24.4	6,405	42.7	1,496	-8.2
수입	3,025	9.6	3,703	22.4	3,239	-12.5	490	-64.5
수지	584	-34.2	786	25.7	3,166	402.0	278	-

자료: KOTIS(2009.2 기준)

나. 교역 주요 품목 및 특징

한국과 네덜란드는 상호 보완적인 경제구조를 보이고 있어 교역 확대 여지가 매우 크다. 한국이 전자 제품 및 자동차, 유기화학품 등의 제품 생산에 강세를 보이고 있는 반면, 마케팅 활동은 다소 취약한 편인데 반해 네덜란드는 높은 인건비로 생산기지를 해외로 이전하는 대신 마케팅 활동을 한층 강화하고 있는 추세이다.

한-네덜란드간 상호 보완적인 관계의 대표적인 사례는 2003년 LG 전자와 필립스의 합작투자 협력 관계였는데 올해들어 필립스는 핵심사업 전환에 따라 LG 필립스의 지분을 처분하였다. 네덜란드는 마케팅 지원이 가능해 네덜란드 중개상을 이용한 유기 화학품 및 중고 기계의 대동구권 진출 등을 들 수 있다.

현재 수출 호조 품목으로는 경유, 컴퓨터 부품, 정밀화학원료 등을 들 수 있다. 한편 한국이 네덜란드로부터 수입하는 품목들은 나프타, 반도체 생산관련 기자재, 선박용 부품, 의약품, 낙농품 등을 들 수 있다.

한국의 대 네덜란드 주요 수출 품목 및 금액

(단위: 천 달러, %)

순위	품목명	2008		2009(1월~04월)	
		금액	증가율	금액	증가율
	총계	6,405,586	42.7	1,496,827	-8.2
1	경유	1,573,448	104.5	758,553	454.2
2	무선전화기	405,098	-7.3	116,440	-24.2
3	컴퓨터부품	117,256	8.8	46,825	7.3
4	선박	108,404	-6.8	41,981	-22.5
5	제트유및등유	1,240,954	-	38,982	-77.2
6	자동차부품	137,209	24.1	34,932	-21.3
7	무선통신기기부품	146,359	24.9	34,070	-16.5
8	타이어	93,532	-26.1	25,760	-16.5
9	기타정밀화학원료	87,272	100.4	21,613	25.6
10	프린터	118,702	17.6	21,204	-58.9

주: 품목 구분: MTI 4 단위

자료: KOTIS(2009.2)

한국의 대 네덜란드 주요 수입 품목 및 금액

(단위: 천 달러, %)

순위	품목명	2008		2009(1월~04월)	
		금액	증가율	금액	증가율
	총계	3,239,608	-12.5	490,623	-64.5
1	나프타	93,634	3.3	61,577	-34.2
2	반도체 제조용장비	1,307,774	-14.6	39,735	-93.7
3	기타 기계류	26,271	8.1	20,827	194.4
4	반도체제조용장비부품	73,395	20.2	15,306	-46.6
5	낙농품	84,455	34.6	14,980	-42
6	가축육류	46,048	-10.1	14,343	-10
7	합성수지	64,752	22.2	12,970	-53.3
8	석유화학중간원료	30,406	63.6	12,588	-24.8
9	선박용 부품	20,420	80.2	12,224	165.8
10	의약품	42,101	-5.5	11,914	-10

주: 품목 구분: MTI 4 단위

자료: KOTIS(2009.2)

對네덜란드 한국 투자현황

가. 우리 기업의 대 네덜란드 투자 진출 실적(도착 기준)

한국의 대 네덜란드 투자 진출

(단위: 건, 천 달러)

	신고 건수	신규 법인 수	신고 금액	송금 건수	투자 금액
2006	29	9	240,755	36	124,065
2007	34	15	686,247	65	624,703
2008	56	11	837,233	87	649,277
2009 1Q	11	0	176,899	25	169,902
누계(68~09.1Q)	308	119	4,667,406	367	3,887,030

주: 2009년 5월 기준 최신 통계 자료

자료: 한국수출입은행 지역별 해외 투자 현황 통계

나. 우리 기업의 대 네덜란드 업종별 투자 진출 현황(도착 기준)

한국의 대 네덜란드 업종별 투자 진출 현황(신고 기준)

(단위: 건, 천 달러)

산업별	2009 1Q		누계(1968-2009 1Q)	
	투자 건수	투자 금액	투자 건수	투자 금액
농업, 임업 및 어업			3	415
광업			18	208,369
제조업	8	126,880	84	2,769,039
전기, 가스, 증기 및 수도사업			1	100
하수, 폐기물처리, 원료재생 및 환경복원업			1	30
건설업	2	49,894	15	235,895
도매 및 소매업	1	125	110	804,953
운수업			19	19,220
숙박 및 음식점업			1	108
출판, 영상, 방송통신 및 정보서비스업			2	151,322
금융 및 보험업			9	101,447
부동산업 및 임대업			5	23,917
전문, 과학 및 기술서비스업			23	287,867
사업시설관리 및 사업지원서비스업			10	3,289
보건업 및 사회복지 서비스업			1	1,000
예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업			1	60,000
협회 및 단체, 수리 및 기타 개인 서비스업			5	434
총 계	11	176,899	308	4,667,406

다. 우리 기업의 지역별 투자 동향

우리 기업의 대 네덜란드 투자는 증가 추세에 있으며, 특히 '중소기업 유럽 공동물류센터'(KEDC, 주관자는 KOTRA 암스테르담 KBC)의 운영으로, 중소기업형 현지 법인 개설이 증가하고 있다. 우리나라 기업의 네덜란드 투자 진출은 크게 3 가지 유형으로 진행되어 왔다.

- 유럽 물류센터: LG 전자, 삼성전자, 대우전자, 쉘볼릿 자동차, 한국타이어, 하이로 등
- 조립 생산 공장 및 서비스 센터: 현대중공업, 삼성전자, LG-필립스 등
- 유럽 마케팅 및 판매 센터: 메디슨, 히타치-LG, 이수화학, 대상 등

상기와 같은 투자 진출 유형에 맞추어 지역별로는 로테르담 항만을 중심으로 한 투자 및 암스테르담 스키폴 공항을 중심으로 한 유럽 마케팅 중심형 투자 지역으로 대별된다.

- 로테르담 항만 지역 투자: 삼성전자, 한국타이어, 현대중공업, 현대상선 및 한진해운 등
- 암스테르담 공항 지역 투자: 엘지전자, 메디슨, 히타치-LG, 이수화학 등
- 기타 지역: 대우자동차부품(브레다 지역) 등 교외 지역 도시에 산재
- 2007 년 말, 대우 세브로레는 딜러 체제로 전환, 팬택은 철수했다.

라. 우리 기업 주요 진출 현황표 www.globalwindow.org

회 사	형태	전화	FAX	주재원수
삼일회계법인	N.V.	020-568-4296	020-568-4285	4
셰비유로파츠센터	B.V.	076-593-7054	076-593-7060	2
WIDE 유럽	Branch	020-311-9797	020-311-9790	2
범한판토스 베네룩스	B.V.	020-659-0101	020-659-0110	1
한진해운	Branch	010-403-8585	010-403-8463	5
딜로이트	B.V.	020-582-4260	020-582-4025	1
삼성전자 베네룩스 법인	B.V.	015-219-7039	015-219-6306	9
삼성전자 CIS 법인	B.V.	015-219-6371	015-219-6391	1
LG 전자 Benelux 판매법인	B.V.	036-547 8740	036-547-8701	6
SK Energy Amsterdam Office	Branch	020-714-7810	020-714-7819	1
삼성전자(물류)	B.V.	015-219-6204	015-219-6322	14
고려제강	B.V.	018-366-6060	018-366-5021	3
아시아나 항공 암스테르담 지점	B.V.	020-655-1755	020-655-1757	1
KPMG	B.V.	020-656-4625	020-656-8720	1
외환은행 암스테르담지점	Branch	020-546-9331	020-546-9339	3
현대엔진 유럽 서비스 센터	B.V.	010-447-3457	010-202-6674	7
TOPA Netherlands B.V.	B.V.	010-415-6296	010-262-2502	1
대상	B.V.	020-640-6080	020-640-1830	2

대한항공(카고)	Branch	020-405-9766	020-653-0555	1
대한항공(여객)	Branch	020-655-6338		2
마이크로젠	B.V	020-545-3346		3
Samsung Pleomax Europe	Branch	010-283-9679	010-283-9668	1
수산중공업	Branch	018-164-7194	018-164-1038	2
한국농업무역관	B.V.	010-415-1024	010-462-1271	1
한국타이어(판매)	B.V.	018-135-3025	018-136-2358	2
한국타이어(물류)	B.V.	019-135-3046	019-136-2358	0
현대상선	B.V.	010-280-2580	010-280-0583	3
현대중공업	Branch	010-212-1567	010-212-5134	4
Hi Logistics Europe	B.V.	018-048-5973	018-048-5955	2
HLDS Europe	Branch	020-316-0613		3
KOTRA	N/A	020-673-0555	020-673-6918	4
LG 전자 (물류/svc)	B.V.	036-547-9833		8
LG 전자 (Shared SVC)	B.V.	036-547-8884		8
LG CNS	B.V.	036-547-8930	036-547-8796	8

자료: KCCN (Korea Company Community in Netherlands)

네덜란드 비즈니스 Tips

가. 비즈니스 관행

1) 대금 결제는 신용 거래 방식 선호

네덜란드의 경우 점차적으로 대금 결제 방식에 있어 기존 L/C거래에서 신용 거래로 변화되고 있다.

보편적으로 네덜란드 바이어들은 30일에서 90일정도의 외상 거래를 선호하고 있으며 이가 여의치 않을 경우에는 TT 방법을 택하는 쪽으로 계약이 추진되고 있다. 신용장(L/C) 거래의 경우 은행에 현금을 예치해야 할 뿐만 아니라 수수료도 많이 들기 때문에 바이어들이 초기 계약의 경우 상당수가 외상 거래 또는 TT 거래를 요청하는 경우가 늘고 있음을 유의해야 할 것이다.

한편, TT거래나 유산스(USANCE) 거래 시는 수출자나 수입자 중 어느 일방이 전적인 피해를 감수해야 하므로 초기 거래 시 선뜻 이런 결제 조건을 받아들여주는 어려울 수 있다.

2) 특정 에이전트 요구

네덜란드는 지리적으로 유럽의 중심과 전통적인 상인 정신의 기질로 인해 항상 비즈니스 활동 무대가 네덜란드에 한정하지 않고 유럽 전역에 걸쳐 있는 경우가 많다. 따라서 네덜란드 바이어들의 경우 상담 시 유럽 전역 또는 베네룩스 지역에 대한 특정 에이전트를 요구하는 경우가 많은데 이럴 경우 무조건 거부하기 보다는 일단 시간을 가지고 검토하는 것도 좋은 방법이다.

3) 네덜란드를 이용한 아프리카, 중동인들의 무역 사기 주의

나이지리아를 비롯한 아프리카인들의 무역 사기는 이미 알려진 바 오래이다. 이들 사기단은 전 세계를 돌아다니며 범죄를 저지르다가 하면 이제는 신뢰성을 확보하고자 선진국을 이용하고 있으며 무역 및 금융 부분에서 개방화된 네덜란드가 대표적인 활용처가 되고 있는 실정이다.

사기단의 수법은 대개 비슷하다. 자국의 은행이 한국의 은행 또는 서방 은행과 코레스 계약이 되어 있지 않아 현금을 네덜란드에 있는 자금 보관회사 또는 자금중개회사 (Security Company 라고 함)에 맡겨 놓을 테니 직접 찾아가거나 중개 회사에 송금을 요청하라고 한다. 이 과정에서 사기단이 현금 수송 비용을 요구하거나 중개 회사에서 자금 송금 비용을 요구한다.

나. 비즈니스 상담에서 성공하기

1) 상담 전 준비 사항

네덜란드 상인은 협상에 대단히 능하며, 사소한 일에도 냉정한 편이다. 또한 교육 수준과 사회적 지위도 비교적 높은 편이다. 이들은 거래자 간의 신뢰도를 매우 중요시 여기기 때문에 신규 판로 개척이 매우 힘들다. 그러나 한번 거래를 맺으면 쉽게 거래선을 바꾸지 않는 것으로 알려져 있다.

□ 우선적으로 제품에 대한 확실한 정보를 보유해야

네덜란드 바이어들은 비즈니스 상담 시 사전에 체계적으로 제품에 대해 조사하고 이를 숙지하기 때문에 상담 시 유리한 방향으로 이끌어내고 있다.

아울러 상대방의 경우도 해당 제품에 대해 확실한 정보와 지식을 보유하고 있다고 판단, 다양한 질문과 요청이 이루어 지기 때문에 성공적인 비즈니스를 위해서는 우선적으로 제품에 대한 전문적이고도 철저한 지식이 요구된다.

□ 첫 접촉은 우편을 이용

네덜란드 바이어들은 비즈니스 상담 시 우편, 팩스, 이메일, 전화 등 모든 통신 수단을 이용하고 있지만, 아직까지는 우편을 통한 정보를 선호하고 있다.

네덜란드의 경우, 바이어 정보에 대한 공개가 여타 국가보다 비교적 투명하기 때문에 세계 주요국의 수출상들로부터 수많은 거래제의 쏟아지고 있다. 이에 따라 바이어들은 팩스나 이메일보다는 우편을 통한 보다 상세한 정보를 선호한다.

따라서 우편을 통해 제품에 관한 충분한 정보를 제공하는 것이 바람직하며 첫 번째 우편에는 제품 카탈로그, 회사 소개서, 제품 설명서 등이 포함되어야 한다.

KBC를 통해 바이어 리스트를 입수했을 경우에도 마찬가지이다. 암스테르담 KBC에 제공하는 바이어리스트 경우, 개별적인 전화 접촉을 통하여 어느 정도 관심이 있는 수입상들만을 엄선하고는 있으나 이들 바이어 역시 당장의 구매 의사보다는 제품에 대한 상세한 정보를 우선 희망하는 경우가 대부분이다. 따라서 우편을 통한 세심한 정보를 제공하는 것이 거래 성사를 위한 지름길로 인식된다.

□ 영문 카탈로그는 필수

대부분의 해외 마케팅이 그러하듯 제품에 대한 영문 카탈로그는 네덜란드에서 더욱 필수적으로 인식된다.

네덜란드 국민의 약 80%가 영어를 유창하게 구사해 별도의 네덜란드어로 된 자료가 필수적이지 않기 때문에 영문 자료의 중요성은 더욱 강조된다. 우리 기업들의 경우 가끔 국문 카탈로그를 전달하는 경우도 있는데 이 경우 바이어들은 쉽게 관심을 잃어버릴 수 있기 때문에 영문 카탈로그 제작은 필수적이다.

또한 네덜란드 기업 및 제품 카탈로그에 대해 기업의 얼굴이라는 생각을 가지고 있기 때문에 카탈로그 제작 시 가능하다면 고급스럽게 제작하는 것이 신뢰를 갖게 하는 데 유리하며 내용 중요, 탈자 등이 없도록 세심한 주의가 요구된다.

□ 기업 소개서(Company Profile)도 중요

네덜란드 바이어들은 납기 준수와 안정적인 제품 공급을 매우 중요시하기 때문에 수출 업체의 신뢰도는 공급선을 정하는 데 결정적인 역할을 하고 있다.

기업 소개서는 바로 회사의 신뢰도를 높이는 역할을 해주기 때문에 제품 설명서와 함께 필수적인 첨부물이다.

기업 소개서에는 일반적 사항 외에도 공장이나, 사무실, 연구 시설 등의 사진이 들어가면 더 큰 신뢰감을 줄 수 있으며, 발명 특허이나 신제품 생산 능력 등 자기 회사 고유의 장점을 부각시키는 것도 필요하다.

만일 회사 소개서 제작이 어렵다면, 회사 역사, 직원 수 등 기초 정보만이라도 제공하는 것이 바람직하며 제품 카탈로그와 같이 제작되어도 무방하다.

□ 첫 접촉 시 Price List 송부는 금물

네덜란드 바이어들과 접촉 시 유의해야 할 사항은 첫 번째 접촉 시 가격 리스트를 보내는 것은 금물이라는 것이다. 잘 모르는 공급업체가 대뜸 가격 리스트를 보내왔을 경우, 대부분의 네덜란드 바이어들은 모든 바이어들에게 배포하는 홍보물쯤으로 여기며, 실거래 가격은 그보다 훨씬 낮을 것으로 기대하고 있다.

따라서 처음부터 가격 리스트를 배포한 업체들은 네덜란드 바이어의 혹독한 가격 할인 요구에 당혹해 하는 경우가 많다.

샘플 역시 첫 번째 메일링에 동송하는 것은 일반적이지 않다. 볼펜, 열쇠고리 등 저가품이 아니라면 좀 더 상담이 진행된 다음에 샘플을 보내는 것이 바람직하다.

2) 상담 시 비즈니스 매너 및 유의 사항

□ 방문은 항상 사전 약속을 통해

바이어들과 접촉이 잘 이루어져 일이 순조롭게 진행되고 있다면 바이어를 방문하는 것이 효과적이다. 네덜란드 바이어가 우리 제품에 대해 상당한 관심을 보이며 한국을 방문한다면 가장 좋으나 일반적으로 수출자가 방문하는 것이 대부분이다.

방문하는 경우가 생기게 되면 항상 바이어와의 사전 약속이 필수적이다. 네덜란드인들은 유럽 내에서도 가장 실용적이고 약속을 중요하게 생각한다. 따라서 사전 약속을 하지 않고 방문하게 되면 좀처럼 만나주지 않는 경우가 많으며 만나게 되더라도 부정적 이미지를 갖게 되기 때문에 거래가 이루어지기가 쉽지 않다.

□ 선물 및 복장도 중요

네덜란드인들 역시 비즈니스에 있어 선물을 중요하게 생각하기 때문에 방문할 기회가 생기면 선물을 준비하는 것이 바람직하다. 하지만 선물의 경우 뇌물성이라는 느낌이 들지 않도록 최대한 가벼운 것으로 해야 한다. 아울러 한국을 나타낼 수 있는 전통적인 선물이라면 오랫동안 이미지를 각인시킬 수 있다. www.globalwindow.org

한국에서 선물을 준비해갈 경우 전통 차잔, 자개 보석함 등이 좋으며 한국에서 미처 준비를 못 해 현지에서 구입할 경우에는 와인이나 초콜릿 등이 효과적인 인상을 줄 수 있는 선물이 될 것으로 판단된다. 한편 상담 중 선물을 준비하지 못했을 경우에는 한국으로 귀국해서 감사 편지와 함께 선물을 송부하는 것도 좋은 방법이다.

상담 시 복장 역시 신경을 써야 한다. 복장의 경우 정장이 가장 바람직하나 정장을 할 수 없는 경우라면 최대한 단정한 복장을 갖추 수 있도록 하는 것이 예의를 차릴 수 있다.

□ 적절한 대화 주제 선택

네덜란드인은 사업상의 성공을 즐기며, 보통 사업과 관련된 주제를 가지고 대화하는 것을 좋아한다. 이 외에 편안한 대화 주제로는 축구와 네덜란드 문화, 가정 생활 등을 들 수 있다. 종교와 관련된 주제는 다소 심각해질 수가 있으므로 가벼운 대화 시에는 삼가는 것이 좋다.

□ 가격 경쟁력이 무엇보다도 우선

네덜란드 시장은 유럽의 테스트 마켓이다. 소비자들은 검소할 뿐 아니라 상인 기질이 몸에 배어 있기 때문에 가격 조건을 거래 시 가장 고려되는 요소로 여기고 있다 따라서 가격 경쟁력은 네덜란드 시장에서 성공의 제1순위로 여겨지고 있다.

□ 문화적 금기 사항

네덜란드인들과 처음 만났을 때 이름을 불러도 좋다고 하지 않는 한 이름을 부르지 않는 것이 좋다.

네덜란드인은 가족을 중시하기 때문에 일찍 귀가하는 편이므로 저녁 식사를 겸한 상담은 될 수 있으면 피하는 것이 좋다.

상대의 배우자나 이성 친구, 또한 자녀에 관한 이야기는 상대방이 말을 하지 않는 한 먼저 꺼내는 것은 실례이다. 또한 여성에게 결혼 여부를 묻는 것 또한 실례이니 참고해야 한다.