독일

정보수정일자: 2012. 12. 14.

작성처: 프랑크푸르트 무역관

본 자료를 무단으로 복제, 전재, 판매하는 행위는
저작권법에 의해 엄격하게 금지되며 위반 시에는
법률에 따라 처벌을 받게 됩니다.

kotra

http://www.kotra.or.kr
http://www.globalwindow.org

◀ 목 차 ▶

I. 국가일반

국가개요 / 1
정치사회동향 / 3
한국과의 주요이슈 / 8

II. 경제

경제동향 및 전망 / 11
주요 산업 동향 / 15
지역무역협정 체결현황 / 28

III. 무역

1. 교역동향
수출입 동향 / 33
한국과의 교역동향 및 특징 / 38

2. 무역관련 주요제도 및 절차
수입규제제도 / 41
대한수입규제동향 / 44
관세제도 / 45
주요인증제도 / 48
지적재산권 / 60
통관운송 / 65

IV. 투자

1. 투자환경 및 동향
투자환경 / 74
외국기업 투자동향 / 79
우리기업 투자동향 / 84

2. 외국인투자 유치제도
주요 투자법 내용 / 90
진출형태별 절차 / 94
투자입지여건/ 108

3. 사업관리
노무관리 / 116
조세제도 / 126
외환관리 및 자금조달 / 129

V. Business 참고정보

시장특성 / 132
물가정보 / 136
바이어발굴 / 138
상관습 및 거래 시 유의사항 / 143
무역, 투자 진출 시 애로사항 / 146
진출 성공, 실패 사례 / 150
이주정착 가이드 / 157
출장가이드 / 168
주요 전시회 개최일정 / 191
유관기관 웹사이트 / 198

Rostock
Hamburg
kotra
Bremen
Berlin
(-8:00)
Hannover
Düsseldorf
Dresden
Weimar
Bonn
kotra
Frankfurt
Köln/Cologne
Stuttgart
kotra
München/Munich
GERMANY

Ⅰ. 국가일반

1. 국가개요

가. 일반 사항

국 명	독일연방공화국(The Federal Republic of Germany) (독일어명: Bundesrepublik Deutschland)
위 치	서유럽
면 적	357,022km^2(한반도의 1.6배, 대한민국의 3.6배)
기 후	온대성, 연간 섭씨 -1.3~17.8도, ('11년 연평균 9.6도)
수 도	베를린(Berlin)
인 구	8,131만 명, 이 중 외국인 비중 8.5% ('12년 12월 기준)
주요 도시	Berlin(346만명), Hamburg(179만명), Muenchen(133만명), Koeln(100만명), Frankfurt(67만명)
민족(인종)	게르만족
언 어	독일어
종 교	카톨릭(34%), 개신교(34%), 이슬람(3.7%), 무교 및 기타(28.3%)
건국일(통일기념일)	1871.10.3 (비스마르크 수상에 의해 독일 제2제국 탄생)
정부 형태	내각책임제
국가 원수 (실권자)	○ 대통령 Joachim Gauck: 국가 원수/취임일: 2012.3.23 임기: 5년 ○ 수상 Angela Merkel - 취임일: 2005.11.22, 재선: 2009.10.28 ○ 여당: 기민/기사 연합(CDU/CSU)-자민당(FDP) 연정

(자료: 독일연방통계청, 독일기후청, CIA, 2012.12월 기준)

나. 2010년 경제지표

명목 GDP	○ 24,768억 유로('10년) ○ 25,926억 유로('11년) ○ 19,747억 유로('12년 3분기 누계)
1인당 명목 GDP	○ 37,936 유로 ('11년)
실질 경제 성장률	○ 3.0%('11년) ○ 0.4%('12년 3분기 기준)
실 업 률	7.1%('11년), 6.5%('12 10월)
물가 상승률	2.3%('11년), 2.0%('12 9월)
화폐 단위	유로(Euro)
환율	1 유로 ≒ 1,456.10원('12년 11.30일 기준)
총 설비 투자	4,699억 유로('11년 7.2%), 3,545억 유로('12년 3분기 누계, 3분기 기준 -2.6%)
국내 총 소비	14,876억 유로('11년 3.6%) 11,317억 유로 ('12년 3분기 누계, 3분기 기준 -0.2)

교역 규모	○ 2011년 - 수출: 10,601억 유로(+10.5%) - 수입: 9,020억 유로(+11.9%) ○ 2012 3분기 누계 - 수출: 8,259억 유로(+4.2%) - 수입: 6,824억 유로(+1.6%)
주요 교역품	○ 수출 ('12년 12월 기준) - 자동차, 자동차부품, 의약품, 항공기, 석유 및 역청유(원유제외), 인혈 및 치료용・예방용・진단용 동물의 피・면역물품, 항공기부품, 기타기계류, 인쇄기기 및 부분품, 전동축과 크랭크・기어・기어박스・기타 변속기 ○ 수입 ('12년 12월 기준) - 석유 및 역청유(원유), 자동차, 석유 및 역청유(원유제외), 의약품, 항공기, 자동자료처리기계, 인혈 및 치료용・예방용・진단용 동물의 피・면역물품, 전화기 및 기타 음성・영상 또는 기타 자료를 송신 또는 수신을 위한 기기, 전자집적회로

(자료: 독일연방통계청, 독일연방은행, Kotis, 2012. 12월 기준)

다. 한-독 관계

체결 협정	○ 1883.11.26 통상. 우호 항해 조약 체결 ○ 1901.08.31 민철훈 공사, 신임장 제정 ○ 1955.12.01 외교관계 재개 ○ 1958.08.01 주독 대사관 설치 ○ 1958.08.22 손원일 초대 주독 대사 부임 ○ 1958.10.10 Richard Hertz 초대 주한 대사 부임 ○ 2002.10.31 한-독 이중과세방지 협정(개정) ○ 2003.01.01 한-독 사회보장 협정 ○ 2005.01.01 입국 및 체류에 관한 양해 각서 ○ 2009.09 Dr. Hans-Ulrich Seidt 대사(제13대) 신임장 제정 ○ 2012.09.04 김재신 주독 대사(21대) 신임장 제정
교역규모	○ 2010년 - 수출: 107억 달러 / 수입: 143억 달러 ○ 2011년 - 수출: 95억 달러 / 수입: 170억 달러 ○ 2012년 10월 누계 - 수출: 54.5억 달러/ 수입: 144.2억 달러
교역 품목	○ 주요 수출 품목 - 선박 및 부품, 자동차, 무선통신기기, 반도체, 자동차부품, 합성수지, 전자응용기기, 기계요소, 플라스틱제품, 고무제품 ○ 주요 수입 품목 - 자동차, 반도체, 계측제어분석기, 원동기 및 펌프, 자동차부품, 기계요소, 정밀화학원료, 농약 및 의약품, 기타석유화학제품, 정전(static electric)기기
총 교민 수	31,518 명('11년 7월 기준, '12년 12월 현재 집계 가능한 최신 통계)

(자료: 독일연방통계청, 독일정부 및 외무부, Kotis, 한국 외교통상부, CIA, 2012. 12월 기준)

2. 정치 사회 동향

가. 정치 현황

□ 집권 정당

2005년 16대 총선에서 현 메르켈 총리가 이끄는 기독민주연합/기독사회연합(CDU/CSU) 및 자유민주당(FDP) 등 우파 정당이 승리하여 복지·분배를 강조하던 사회민주당 정권이 11년 만에 막을 내라고 보수 색채의 흑-황 연정이 구성되었다. 이어 2009년 총선을 승리로 이끈 메르켈 총리는 재정적자 감소 및 경제 활성화와 실업 해소를 주요 과제로 설정하고 사회보장 제도·조세·연금·의료보험·연방제 개혁 등 광범위한 영역에 걸쳐 개혁정책을 성공리에 추진하였다.

독일은 연방하원 과반수 이상을 확보하는 정당만이 집권할 수 있는데, 1948년 독일 연방공화국 설립 이후 과반수를 차지한 정당이 없어서 통상적으로 2~3당 연합을 이루어서 집권한다.

현재 정부 여당의 핵심을 이루고 있는 기민/기사/자민당 연합(흑-황 연합이라 불리기도 한다)은 정책노선은 기독교주의적인 관점하에, 보수적이며, 중도우파적인 정치성향이다. 개인의 가치 및 친기업적인 환경을 강조하고, 외교 및 안보 정책에서는 강력한 유럽을 지지하며, 미국과의 긴밀한 공조체제를 구축하고 있다.

구체적인 연정의 방향은 금융 위기극복, 조세인하, 관료주의 축소 그리고 교육과 연구 및 신기술의 강화를 통해 경제성장 촉진이다.

연방하원을 구성하고 있는 원내 정당은 아래와 같다

○ 기독민주연합 (Christlich Demokratische Union Deutschlands, CDU)
- 중도우파 정당
- 자영업자, 고소득자, 기업 및 중산층 일부의 지지를 받음

○ 기독사회연합 (Christlich-Soziale Union, CSU)
- 중도우파 정당
- 자영업자, 고소득자, 기업 및 중산층 일부의 지지를 받음
- CDU의 자매정당으로 바이에른 주에서만 활동

○ 자유민주당 (Freie Demokratische Partei, FDP)
- 자유주의, 중도우파 정당
- 고소득, 고학력층 및 기업의 지지를 받음

○ 사회민주당 (Sozialdemokratische Partei Deutschlands, SPD)
- 중도 좌파 정당
- 저소득층, 노동조합 및 중산층 일부의 지지를 받음

○ 좌파당 (Die Linke)
- 사회주의, 좌파 정당
- 구 동독지역 저소득층 및 일부 노동조합의 지지를 받음

○ 녹색당 (동맹 90/녹색당, Bündnis 90/Die Grünen)
- 환경주의, 중도 좌파 정당
- 환경을 주요시 여기는 일부 중산층의 지지를 받음

□ 독일 연방하원 구조

독일 연방하원 구조		
정당	의원석	득표율
기독민주연합 (CDU)	194	27.30%
기독사회연합 (CSU)	45	6.50%
사회민주당 (SPD)	146	23%
지유민주당 (FDP)	93	14.60%
좌파당(Die Linke)	76	11.90%
녹색당 (Die Grünen)	68	10.70%

(자료: 독일 연방하원 홈페이지 www.bundestag.de, 2012. 11월 기준)

□ 최근 정치 동향

○ 연방대통령 선거: 2012.3.18(일) → 가우크 대통령 임명 및 취임: 2012.3.23(금)
- '12년 2월 부패 추문으로 자진 사임한 불프(Christian Wulff) 연방대통령을 이어 차기 대통령으로 무소속 구동독 인권운동가인 가우크(joachim Gauckf)가 추대되었고, 대통령 간접 선출기구인 연방총회의 투표에서 기민연합(CDU)과 자민당(FDP)으로 구성된 집권 연립정권 및 야당인 사민당(SPD)과 녹색당의 지지를 받아 독일 11대 연방대통령에 당선되었다.

○ 연방하원선거(독일 총선): 2009.9.27(일) → 메르켈 총리 연임

○ 주의회 선거
- Nordrhein-Westfalen주 ('10.5.9): 기민/기사연합과 자민당 연정 재집권 실패, '12년 5.13일 재선, 여당 패배, 사민당과 녹색당 연정, 해적당 최초 의회 진출
- Schleswig-Holstein주 ('12.5.6): 기민/기사연합과 자민당 재집권 실패, 사민당과 녹색당 및 덴마크 소수민족 정당인 남슐레스비히선거협회(SSW) 연정
- Saarland주: ('12.3.25): 기민/기사연합과 사민당 연정, 해적당 최초 의회 진출
- Mecklenburg-Vorpommern주: ('11.9.4): 여당 패배, 사민당 승리, 녹색당 두각
- Baden-Wuerttemberg주: ('11.3.27): 여당 패배, 녹색당 두각

□ 정치 현안

○ 기민당, 연방하원 선거에 대비해 녹색당에 접근
- 2009년 연방하원 선거 후 기민당(CDU)는 자민당(FDP)과의 연합을 통해 집권하고 있으나, 2009년 선거 시 득표율이 14.6%였던 자유민주당의 현재 지지율은 5% 미만
- 자민당의 지지율이 1년 내로 급격히 상승하지 않으면 기민당은 2013년 연방하원 선거에서 다른 정당과 연합을 해야만 집권이 가능
- 기민당은 녹색당에 접근을 시도했으며, 현재(2012년 11월) 설문조사에 따르면 두 정당의 지지율이 50% 이상이라 집권 가능함

- 녹색당은 전통적으로 중도 좌차 정책을 추진하는 사민당과 연합을 이루었는데, 현재 설문조사 결과에 따르면 사민당-녹색당 연합도 연방하원 과반수를 확보할 수 없음
- 녹색당 대표 콘-벤디트(Daniel Cohn Bendit)는 "2013년에도 사민당과 집권하고 싶지만 과반수를 확보하지 못할 경우를 대비해 여러가지 옵션을 검토하고 있고, 기민당과의 연합도 그 중 하나이다"라며 중립적인 태도를 보임

○ 사민당 슈타인브뤽 총리 후보, 강연료 때문에 비난 받음
- 가민당 앙겔라 메르켈 총리의 대항마로 사민당 총리 후보로 선임된 슈타인브뤽(Peer Steinbrueck)이 최근 3년간 강연료로 125만 유로를 받은 것이 밝혀지면서 맹렬한 비난을 받고 있음
- 슈타인브뤽은 전 재무부 장관으로 시간당 평균 7500유로의 강연비를 받았고, 그가 비난하던 금융기관에서도 강연료를 받은 것으로 밝혀져 파문
- 독일 언론은 높은 기업세, 부자세 및 금융권 규제를 옹호하는 정치를 펼치고 있는 슈타인브뤽이 지나치게 높은 강연료를 벌어드린 것을 부정적으로 평가하고 있음
- 사민당 지지율은 2012년 10월 6년만에 30%를 넘어서는 등 상승세를 보이고 있지만 슈타인브뤽 사건 때문에 타격을 받을 수 있음

나. 독일 정치 제도

□ 개요

독일 기본법(헌법 해당)을 통해 독일연방공화국은 민주주의, 의원내각제, 연방주의, 사회복지주의 및 법치주의로 규정된다. 정치권 안정을 위한 입법, 사법, 행정의 삼권분립이 철저하며, 과거 세계대전 및 바이마르 공화국의 실패를 거울삼아, 전체주의적 경향에 적극적으로 반대한다. 국민이 직접 선출한 연방하원이 정치의 중심이 되고, 행정부는 연방하원에 대해 책임을 진다.

□ 입법부

독일의 의회는 연방의회(Bundestag)와 연방참의원(Bundesrat)의 양원제를 채택하고 있다. 연방의회는 지역 선거구별로 직접 선출된 의원과 각 주별 비례대표제에 의해 당선된 의원 등 총 622명의 의원으로 구성된며(2009년 9월 선거 기준), 의원임기는 4년이다. 유권자들은 투표 시 두개의 표를 사용하는데, 한 표로 지역구 의원을 선출하면, 두번째 표로 지지하는 정당에 투표를 한다.

연방참의원은 투표를 통해 선출되지 않고 소속된 주정부에 의해 임명되며 2012년 11월 기준으로 의원은 69명이다. 주정부는 연방참의원을 통해 연방의 입법과 행정업무에 참여한다. 각주는 최소한 3명의 의석을 보유하며, 인구 200만 명 이상인 주는 4개, 600만 명 이상인 주는 5개, 700만 명 이상인 주는 6석을 배분받는다. 연방참의원은 법률제정권을 연방의회와 공유하고, 법률안 제출권 및 연방정부가 제출한 법률안에 대한 심의권, 연방의회가 의결한 법률안에 대한 이의 제기권 등의 권한을 갖는다.

각주를 비롯한 모든 지방자치단위는 보통·직접·비밀·평등선거에 의한 지방의회를 구성한다. 지방의회의 규모는 각 지방자치단체에 따라 각각 다르나 50~200명의 주의회 의원으로 이루어진다.

□ 행정부

독일 연방정부의 내각 총리는 다수당에서 배출되며, 헌법에 따라 내각을 제청하고 주요 사항에 대한 정책 결정권을 가짐으로써 대통령제 민주주의 대통령과 비견된다. 총리선출에 앞서 연정을 이루려는 정당 들이 정당간 부처 배정, 부처 존폐 및 신설 등을 협의하여 연정협정을 문서화한다. 임기는 4년이며, 총리 아래 16명의 연방 각료가 있다. 2005년 11월 22일 독일 하원은 앙겔라 메르켈(Angela D. Merkel) 기민당 당수를 독일 최초의 여성 총리로 선출했고, 메르켈 총리는 게르하르트 슈뢰더 총리가 7년 동안 이끌어온 사민-녹색당 연정을 넘겨받고 기민당(CDU)-기사당(CSU) 연합과 사민당(SPD)의 대연정을 출범시켰다. 2009년 총선에서도 승리하여 2013년까지 기민당-기사당-자민당(FDP) 연합을 이끌고 있다.

□ 국가 조직

독일은 연방제 국가이며, 16개의 연방주로 구성된다. 각 연방주는 주헌법, 주의회 및 주정부를 구성하고 있다. 국가의 최고 권력은 연방에 있다. 연방상원을 통해 연방주들은 연방 차원에서 자기 주의 이해관계를 대변하며 연방의 입법 과정에도 참여한다.

□ 선거권

만 18세부터 보통선거, 평등선거, 비밀선거권을 가지며, 4년마다 총선이 실시된다.

□ 연방의회

독일 국민이 선출하는 국민을 대표하는 기관이다. 598개 연방하원의석의 절반은 정당투표를 통해 결정되며, 나머지는 반은 지역선거구의 후보자에 대한 투표를 통해 배분된다. 주요한 임무는 연방총리 선출, 입법 및 대정부 감독이다.

□ 주정부 및 주의회

1990.10.3 통독과 더불어 연방공화국에 편입된 舊동독 지역 5개 주를 포함한 16개주는 고도의 자치권과 광범위한 입법권을 보유하고 있으며, 각 주는 기본법의 테두리 내에서 독자적인 주헌법을 가지고 주의회 선거에서 다수를 획득한 정당이 주정부를 구성한다.

다. 독일의 대외 정책 기조

- ○ 유럽통합과 NATO를 중심으로 한 대서양 양안 협력 체제의 강화
- ○ UN·OECD 등 국제기구의 위상제고 추진
- ○ 인권존중 정신에 따라 평화 및 화해를 위한 역할 구축 및 문화이해 도모
- ○ 러시아, 동유럽 국가 및 아·태 지역과의 협력 강화
- ○ 세계 정치적 위기 상황에 적절히 대처하기 위한 국제 네트워크 강화

통일 이후 대외 정책상 제약 요소가 사라짐에 따라 국제 사회에서 독일의 지위와 영향력이 크게 향상되었다. 경제에 이어 정치·안보 분야에서도 유럽의 핵심 국가로 부상하였으며, 유럽 통합 추진과 방위 및 對동유럽 정책 수행에 있어서도 주도적 역할을 하고 있다. 1999년에는 EU, G7 의장국 역할을 성공적으로 수행함으로써 새로운 외교적 전기를 마련했다.

독일은 미국과의 관계를 매우 중시하며, 대서양 협조체제 강화와 러시아에 대한 개혁 촉구 및

안보를 위한 지원, 구동구권 군소국가들과의 긴밀한 접촉 및 적절한 지원 등에 힘쓰는 동·서 양면 정책을 취하고 있다. 외교 노선은 EU(European Union), NATO(North Atlantic Treaty Organisation)를 축으로 하고 있으나, 러시아와 구소련 및 동유럽 국가들의 우호 증진에도 노력하고 있다. 구유고와 소말리아 내전에 유엔평화유지군의 일원으로 참가한 것은 독일이 세계 무대에서 영향력을 높이고자 하는 노력의 일환으로 볼 수 있다.

독일은 중동지역 국가들의 EU·WEU·NATO 가입을 적극적으로 지원하고 OSCE(Organization for Security and Cooperation in Europe)의 기능 강화를 추진하여 중·동구 국가들에 대한 영향력이 큰 편이다. 이러한 독일의 정치외교적 역할 강화는 EU 핵심 국가인 프랑스 및 영국과의 관계 개선과 더불어 더욱 강화되고 있다. 특히, 프랑스와의 긴밀한 정치·경제 협력관계를 바탕으로 양국 합동군도 창설하는 등 향후 유럽 통합군의 주축을 겨냥하고 있다.

라. 현 정부와 대외 정책

지난 2005년 9월 18일 총선에서 양대 정당인 기민·기사연합과 사민당의 대연정을 통해 취임한 독일 최초의 여성 총리인 앙겔라 메르켈은 2009년 9월 총선에서 기민·기사연합이 승리함에 따라 연임에 성공하였다.
메르켈 총리의 대연정 정부는 재정적자 감소 및 경제 활성화와 실업 해소를 주요 과제로 설정하고 사회보장 제도·조세·연금·의료보험·연방제 개혁 등 광범위한 영역에 걸쳐 개혁 정책을 성공리에 추진하였다.
메르켈 총리는 집권 초기 외교적인 성과와 독일경제의 회복세를 바탕으로 높은 지지율을 확보했으며, 유럽 재정위기, PIIGS 국가 재정지원 등으로 내외 상황이 어려움에도 불가하고 12.8.2일자 Spiegel Online의 여론조사에 따르면 68%라는 높은 지지율을 유지하고 있다. 이는 독일 정치인 중에서 가장 높은 지지율이기도 하다. 여론조사 참가자 중 58%는 메르켈이 유럽 재정위기에 잘 대처하고 있다고 답했다.

독일 정부는 일본·중국·한국 등 주요 교역국과의 교류 및 협력 강화에 힘쓰고 있으며, 중국의 인권 문제, 동남아 국가의 경제회복 지원, 서남아 지역의 핵확산 저지를 위한 국제 공조체제 참가 및 ASEM·APEC·ARF 등 다자 협력체제를 통해 자국의 외교적 입장을 확실히 밝히고 있다. 또한 현재에도 지속되고 있는 북아프리카 및 중동 지역에서의 민주화 운동에 대해 군사적 개입은 자제하고 있으나, 난민 구조 지원에 적극적인 움직임을 보이고 있다.
(자료: 독일 외무부, 주독 한국대사관 홈페이지, 슈피겔(www.spiegel.de), 포쿠스(www.focus.de), 슈테른(www.stern.de) 등 기타 주요 언론, 무역관 자체정보 종합, 2012.11월 기준)

3. 한국과의 주요이슈

가. 한-독 주요 이슈

한국과 독일 양국은 민족분단의 경험을 공유한 역사적 유대감에 바탕을 두고 수교 이래 긴밀한 협력관계를 유지하고 있으며, 특히 독일은 한국의 경제 성장기에 물심 양면으로 지원한 바 있다. 숙원 과제인 통일을 이룬 독일은 현재 우리 평화 통일정책의 기본 모델이 되고 있으며, 유엔 한국 문제 토의시 서방측의 공동 제안국 및 핵심 우방국으로 활약하였다. 또한, 독일 정부는 분단 극복을 위해 노력중인 우리의 대북정책과 1991년 남-북한 유엔 동시 가입 및 1997년 안보리 비상임이사국 진출 등 우리 입장을 적극적으로 지지한 바 있으며, 기타 각종 국제 기구 및 국제 사회에서 든든한 우방국으로 서 자리 매김하고 있다.

그 밖에도 독일 정부는 북한의 미사일 문제 등 한반도 주요 문제와 관련, 각종 사안마다 한국의 입장을 적극적으로 지지하여 왔으며, 특히 1997년 경제위기 극복 과정에서 한국의 입장지원 등 한-독 양국 관계는 수교 이래 최상의 관계를 유지하고 있다. 특히 독일정부의 대아시아 중시 외교 정책에 따라 한-독 경제통상 분야의 협력 관계는 점차 강화되고 있으며, 최근에는 신재생에너지 및 부품소재산업 분야 등 미래 성장 산업을 중심으로 한 협력사업이 활발히 전개되고 있어 이에 대한 기대가 높아지고 있다.

나. 양국간 교역 동향

지난 금융 위기의 여파로 인한 경기불황으로 특히 수출중심의 산업구조를 가진 독일은 예상보다 큰 타격을 입었으나 2010년 3.6%, 2011년 3%의 놀라운 경제성장률로 위기 이후 호황을 이어가고 있다. 현재 유럽 재정위기 확산에 따른 여파로 독일의 경제 성장에도 다소 저해요인으로 작용하고 있는 가운데, 독일은 2012년에는 전년보다 다소 낮은 0.7%의 경제성장율을 예상하고 있다.

무엇보다 이러한 기회를 통해 “한-독 워킹 홀리데이 공동 성명”이 발표되어 18~30세의 피부양자를 동반하지 않은 양국의 청년들이 상대 국가에서 최대 1년간 관광을 목적으로 체류하면서 이에 필요한 경비를 충당하기 위한 취업이 가능하게 되었다. 아울러 ’09. 8월 라이프치히에서 개최된 온라인 게임박람회(Games Convention Online) 주빈국 참가 및 ‘11년에 이어 ‘12년 8월 쾰른 Gamescom 참가를 통해 온라인게임 산업의 종주국으로서 좋은 반응을 얻었다.

2012년 9월 한화그룹이 전 세계 1위 태양광 업체인 큐셀 (Q-Cells)를 인수한 것은 현지언론에 대대적으로 보도되었으며, 유럽 기업 M&A에 상대적으로 소극적이었던 한국기업이 유럽 기업 M&A에 대한 관심도를 높이는 신호탄이 될 수도 있다는 반응을 보였다.

다. 양국간 교역 동향

2012년 10월 기준 독일은 중국·미국·일본·홍콩·싱가포르·대만 등에 이어 한국의 17대 수출국(유럽1위) 이자 한국의 8대 수입국(유럽1위)이다. 對독일 주요 수출품목은 선박 및 부품, 자동차, 반도체, 무선통신기기, 자동차부품, 계측제어분석기 등이며, 주요 수입품목은 자동차, 자동차부품, 원동기 및 펌프, 계측제어분석기, 기계요소, 반도체 등이다.

'07.7월부터 추진되었던 양국 최대 통상현안인 한-EU FTA 협상은 관세환급 등과 관련하여 EU 역내 회원국의 입장 조율이 쉽지 않아 수 차례 타결에 난황을 겪었으나, '09.10.15 가서명 단계에 이르게 되었다. '11. 2월 EU의회의 비준이 끝나 11.7월 1일 부 공식 발효되었다. 품목별 원산지 기준을 충족하는 품목에 대해 관세율이 단계적으로 철폐로 장기적으로 한독 교역이 점진적인 증가세를 보일 것으로 기대되나, 現 미국 및 유럽 재정위기 확산에 따른 시장의 수요 및 투자 둔화 및 선박 산업의 부진으로 2012년 10월 기준 대독 수출은 작년대비 15.4%의 감소세를 기록하였다. 2013년 하반기 유럽 경제의 회복이 예상되면서 국내 수출도 2012년 대비 소폭 성장할 예상이다.

반면 대독일 수입은 2012년 1~10월 144억 2000만불로 1.9% 증가했는데, 이는 독일의 주요 수출 품목인 자동차 수입액이 9% 증가하는 등, 반도체, 석유화학제품, 정전기기 등이 한-EU FTA의 수혜를 받아서 기계, 섬유, 화학, 공작기계 등의 부진을 만회한 것이기 때문이다. 국내 프리미엄 자동차의 수요가 높아지면서 독일 자동차의 수출은 수년간 계속 증가할 것으로 보이며, 독일의 화학, 기계 수출도 전세계적으로 호황인 것을 보면 대독일 수입은 완만하게 증가할 에상이다.

라. 양국간 투자 동향

2011년 독일의 대한투자 규모는 14억 7100만불을 기록하여 전년대비(2010년: 2억 6800만불) 큰 폭으로 증가했으나, 2012년 유럽 재정위기 등의 악재로 인한 독일기업의 투자보류로 인해 다시 감소하였다 (2012년 1~3분기: 2억 5400만불).
독일기업의 대한투자는 제조업 위주의 우호적 프로젝투가 많이 국내경제에 순기능을 미치고 있다.
2011년 이후 Linde(가스), BASF(화학), Wilo(산업용 펌프), Avancis/Hyundai(박막 태양광 발전 모듈 JV), Brose/Mando(자동차부품 JV), Uhde(엔지니어링), Sued-Chemie(화학) 등이 한국에 투자했으며, 이들은 전기모터, 리튬이온 배터리용 소재, 태양광 박막모듈, 특수 플라스틱 등 미래 성장 분야 투자에 집중하고 있다.
유럽재정위기에서의 회복 여부에 따라 투자 심리 개선에 따른 투자 증가가 기대되나, 회복에는 다소 시일이 걸릴 전망이다.

한국의 대독일 투자도 제조업 위주이며, 화학, 타이어, 자동차 부품, 가전제품 등 분야가 주요 투자 분야이다. 대독일 투자는 2010년 사상 최대치인 7억 6300만불을 기록한 후 지난 2년간 급감해 2011년에는 2억 7100만불, 2012년 1~9월에 1억 3400만 불로 감소하였다.
2012년에는 덴티움, 한국 터보, 선텍코리아 등 중소기업이 독일에 진출하였고, 한화가 Q-Cell(큐셀) 사를 인수하는 등 M&A시장에서도 투자 위축세를 상쇄하는 모습을 보였다.

다. 문화 교류 관련 이슈

'70.8.16 체결된 한-독 문화 협정에 근거하여 양국 간 문화협력 강화 및 양국 간의 우호 증진을 목적으로 한-독 문화공동위원회를 창설하였으며, '75.3월 본에서 제1차 위원회가 개최되었다. 제1차 회의 이래 매 2~3년마다 양국 수도에서 번갈아 개최 됐으며, '04.9월 제9차 회의가 베를린에서 개최되었다.

한-독 양국은 제9차 한-독 문화공동위원회에서 한국이 '05년 프랑크푸르트 도서전 주빈국으로 선정되고, '05년 베를린 아-태주간 행사에서 포커스 국가로 초청된 것을 계기로 2005년을 "한국의 해"로 정하고 다양한 문화 및 경제 행사를 개최한 바 있다.

'09.4월 개최된 하노버 박람회와 연계하여 한국문화를 소개하는 대규모 문화 예술 행사가 마련되어 시선을 끌었다. 특히 한국의 현대 미술과 사진, 디자인 등을 소개할 수 있는 전시회를 비롯하여 영화제·도서전시회 등이 하노버 곳곳에서 개최되었 으며, 국립 무용단의 '코리아 판타지'와 함께 박람회 개막식에는 사물놀이 공연이 이어 져 많은 관심을 불러 일으켰다.

또한, 한국 영화가 유럽 주요 영화제에서 작품성을 인정받게 되면서, '04년을 기점으로 독일 상영관 진출이 매우 활발해지고 있다. 김기덕 감독의 <봄, 여름, 가을, 겨울 그리고 봄>, <사마리아>, <섬>, <빈집>, 이광호 감독의 <천년호> 등과 함께 박찬욱 감독의 <올드보이>, <친절한 금자씨>와 <사이보그지만 괜찮아>, 봉준호 감독의 <괴물>, 홍상수 감독의 <밤과 낮>, 또한 최근 임상수 감독의 <하녀> 등 다수로 주로 국제 영화제를 통해 알려진 감독 및 배우들의 작품들이 소개된 바 있다. '11년 베를린 국제영화제에서 박찬욱·박찬경 감독의 <파란만장>이 단편경쟁부문에서 황금곰상을, 양효주감독의 <부서진 밤>이 은곰상을 수상하고, '12년 김기덕 감독이 함부르크 영화제에서 더글러스-시르크 상을 수상하여 한국영화의 저력을 알렸다.

'12년 2월 비스트가 베를린에서 공연을 하고 '12년 9월부터 세계적으로 화제가 된 싸이의 "강남스타일"이 현지 신문(Die Welt am Sonntag, die Zeit, Der Spiegel 등)에 보도되는 등 현지에서 K-Pop이라 불리는 가요계의 위상이 커지고 있다.

강남스타일은 10월 말 독일 차트 1위에 등극했으며, 11월 프랑크푸르트에서 개최된 MTV European Music Awards 행사에서 "Best Video" 상을 수상하며 한국계 음악인으로 처음 독일 주류 음악계에 진출하였다.

강남스타일의 인기에 힘입어 프랑크푸르트 총영사관은 제 1회 프랑크푸르트 한국영화제를 개최하였고, 한국 문화에 관심 있는 독일 젊은이들이 주로 참가해 대성황을 이뤘다.

라. 산업 기술 교류 관련 이슈

양국 정부간의 산업기술 교류 관련 관심이 높아지고 있는 가운데, '12년 4월 제4차 한독산업기술협력위원회가 개최되었다. 산업클러스터간 협력이라는 대주제하에 독일 Bonn 등에서 4.11~4.15일간에 걸쳐 한독 의료기술워크샵, 아헨클러스터 방문, Fraunhofer FIT 연구소 방문 프로그램이 있었다. 지경부와 교과부로 구성된 한국사절단이 독일을 방문을 통하여 양국간 산업기술 교류의제에 대해서 활발한 협력사업 논의가 진행되었다.

(자료: 주독 한국 대사관 홈페이지, MTV 홈페이지, 무역협회 홈페이지, 무역관 자체조사 종합, 2012.12월 기준)

Ⅱ. 경제

1. 경제동향 및 전망

가. 최근 독일 경제동향 분석

메르켈 총리가 이끄는 독일 정부는 노동시장 유연화에 따른 내수회복 및 수출호조 등에 힘입어 '06-'07년 놀라운 호황을 누렸다. 그러나 '08년 하반기 이후 가시화 된 글로벌 금융위기는 수출 중심의 경제구조를 가진 독일에 큰 타격을 입혔다.

세계적인 경제 불황은 급격한 해외 수주 감소로 이어졌으며, 또한 유로화 환율 상승, 경제위기로 인한 투자위축 등의 요인으로 독일 경제는 4.7%의 마이너스 성장을 기록하였다. 그러나, '09년 독일 실업률은 7.6%에 그쳐 독일은 스페인(실업률 19.3%), 프랑스 (실업률 10.1%) 대비 경제위기를 비교적 잘 극복한 것으로 평가되었다.

독일 경제 회복세는 '10년에 들어서면서 가시화되기 시작했으며, 2분기에는 전년대비 +4.1%로 통독 이래 최대의 성장률 보인 데 이어, '10년 3.6%의 경제성장률을 기록하였다, 이는 유로존 평균 이상의 성장세로 여기에는 무엇보다 해외 시장의 경기 회복세와 해외 수주 증가로 인한 수출 증가와 투자 호조세가 주요인으로 작용한 것으로 분석된다.

'11년 독일 경제는 전년 보다 성장세가 다소 둔화되었으나 예상외의 호조세를 유지하며, 기존의 2.6% 성장 전망률을 상회하는 3.0%의 경제성장률을 달성하였다. '11년 독일 내 실업자수는 총 298만 명으로 전년 대비 8.1% 감소하였으며, 총 실업률은 평균 7.1% 기록하며, 지난 '10년 이래 지속적인 하락세를 시현하였다. 독일은 생산과 소비지표가 감소하였으나, 실업률이 여전히 낮은 수준을 유지하고 수출 역시 호조세를 띠며, 비교적 안정적인 성장세를 보여 '12년 1월 프랑스를 비롯한 유럽 9개국에 대한 신용평가사 S&P의 신용등급 강등에도 불구하고 최고 신용등급인 AAA를 유지하고 있다. 그러나 '12년 초 S&P는 독일의 정부 부채 확대 시 신용등급 강등 압박 가능성을 시사한 바 있다.

독일은 지난 '09년 글로벌 경기 침체로 인한 경기 불황에도 비교적 안정적인 물가 상승률을 기록한 바 있다. 그러나, 유가 상승과 원자재 수급 불안에 따른 불가 상승세를 보였던 '08년과 마찬가지로 독일 소비자물가는 지난 '10년 하반기 이후 상승세가 지속되고 있으며, '11년 1월 2.0%, 2월 2.1%에서 출발하여 '11년 6월 2.3%, 7월 2.4%, 8월 2.6%로 지속적인 상승세를 나타낸 바 있다. 독일 소비자 물가는 '11년 이후 2%의 비교적 높은 수준을 나타내고 있고, 전반적인 경기둔화세 등을 감안할 때 지속적인 증가세를 보이지 않고 있으나, 에너지와 식품가격이 높은 수준을 유지하는 데 따른 영향 등으로 하락세를 전망하기는 어려운 실정이다.

독일 주요 경제지표

(단위: 억 유로, %)

구분	2008	2009	2010	2011년	2012년 최신 기준
명목 GDP	24,812	23,971	24,768	25,926	19,747('12년 3분기 누계)
1인당 명목 GDP(유로)	30,214	29,278	30,554	37,936	-
실질경제성장률	1.0	-4.7	3.6	3.0	0.4('12년 3분기 누계)
물가 상승률	2.6	0.4	1.1	2.3	2.0('12 년 10 월)
실업률	7.4	7.6	7.7	7.1	6.5('12 년 10 월)

구분	2008	2009	2010	2011년	2012년 최신 기준
수출	9,841	8,033	9,595	10,601	8,259('12 년 3 분기 누계)
수입	8,058	6,646	8,062	9,020	6,824 ('12 년 3 분기 누계)
무역수지	1,782	1,352	1,387	1,580	1,434('12 년 3 분기 누계)

자료: 독일 연방통계청(Statistisches Bundesamt), 연방노동청(BA) (2012.12월 기준)

나. 2012년 독일 경제 성장

독일의 경우, 전 유럽을 휩쓸고 있는 재정위기에도 불구하고 '11년 주요 기간 산업에서 해외 수출 확대에 따른 영업 호조 및 안정적인 소비시장을 바탕으로 전망 수치를 상회하는 성과를 낳았다. 그러나, 유럽재정위기 해법이 근본적인 문제점을 해결하지 못하고 있고, 신용평가사 S&P가 프랑스, 오스트리아를 위시한 9개국 유로존 국가의 신용등급 및 유럽재정안정기금 EFSF의 신용 등급을 일제히 강등하는 등, 재정위기가 장기화 경향을 보이며, 독일 경제 성장에도 점차 부정적인 영향을 미치고 있다.

지난 '12년 4.25일 독일 정부는 '12년 경제성장률 0.7%, '13년의 경우 1.6% 성장을 전망한 바 있다. 이는 4.19일 독일 주요 4대 연구소(Ifo 경제연구소, 세계경제연구소(IfW), 라인-베스트팔렌 경제연구소(RWI), 할레 경제연구소(IWH))의 독일 경제전망 수치 0.8%를 소폭 하향 조정한 것으로 독일정부의 전망 하향 조정 발표는 독일 내 물가 상승과 높은 임금비용에 기인한 것으로 분석되고 있다.

독일 IW 경제연구소가 약 2400개의 기업을 대상으로 실시한 설문조사 결과, 약 40%가 생산량 증가를 전망한 반면, 17%만이 감소세 전망해 비교적 안정적인 기업 성장이 예상되었으나, 독일 3분기 누계 집계 결과 독일 경제성장률은 0.4%에 그치고 있다. 2012년의 경우 유로존 위기에 따른 불확실성으로 수출입·소비 성장 둔화 및 설비투자 위축이 가시화되고 있으며, 물가 역시 10월 기준 2.0%로 비교적 높은 수준을 유지하는 등 유럽 침체에 따른 부담이 현실화되고 있다. '12년 독일 물가상승의 주요인은 에너지 가격 상승으로 9월의 경우 전년 대비 7.0%의 상승률을 보이고 있는데, 특히 9월 석유 가격은 전년 대비 9.3% 증가한 것으로 나타났다. 이 외에도 9월 식료품을 비롯한 기타 물품 가격 상승률이 전년 대비 각각 2.9%, 3.0%로 인플레이션을 상회하고 있다.

'12년 독일 수출의 경우, 주요 수출국인 EU 국가의 경기 부진 및 재정긴축의 영향 하에 성장이 둔화되고 있으나, 독일 중견 기업의 비 EU국가 시장 내 활약이 수출 견인 요인으로 지목되고 있다. 수출 대비 수입이 부진한 주요인은 높은 수입 비중을 차지하는 설비투자 감소에 따른 결과로 분석된다. 3분기 설비투자는 전년 대비 -8.0%를 기록하며 높은 감소세를 나타냈다. 산업 생산 역시 유로존 지역의 재정긴축과 불확실성에 따른 영향으로 전반적인 수주 감소세와 함께 투자 심리 위축이 지속되고 있으며, 특히 경기에 민감한 자동차를 비롯한 선박, 기관차, 자동차, 항공 분야의 경우 수주 감소세가 지속되고 있다.

다만 실업률의 경우, '12년 10월 기준 6.5%로 9월 6.8% 대비 -0.3% 감소하는 등 지속적인 호조세를 보이고 있는 가운데, 독일 내 장기 실업자수는 '05년 대비 반으로 감소하는 등 고용분야에서는 정부 주도하의 구조적인 변화가 뚜렷하게 나타나고 있다.

다. 2012/2013 독일 경제성장 전망

□ 독일정부, '12년 0.8%, '13년 1% 성장 전망

'12년 10.17일 독일 정부는 '13년 경제성장 전망률을 기존의 1.6%에서 1%로 하향 조치한 반면, '12년의 경우 기존의 0.7%에서 0.8%로 상향 조정하였다, 이는 '12년의 경우 유로존 재정위기와 신흥공업국의 경기 약화 등으로 독일 경제 주변상황이 총체적으로 어려운 상황이며, 글로벌 경제가 여전히 불안한 데 따른 조정으로 보인다. 그러나 독일 정부는 유럽 재정위기 해법이 진전된다는 가정 하에 '13년 글로벌 경제가 회복세에 접어들 것으로 전망하고, 독일 역시 소폭의 성장세를 꾸준히 이어갈 것으로 예상하고 있다. 다만, 아래와 같은 주요 증가 요인 외에도 경제 성장을 저해하는 부정적 요인이 지속적으로 작용할 가능성이 다대하므로, 향후 전망이 낙관적이지만은 않다.

○ 주요 증가 요인
- 독일 고용 호조와 저금리에 따른 안정된 민간 소비와 주택 및 부동산 투자가 향후 독일 성장의 원동력으로 작용할 전망, 특히 지난 5월 독일 금속노조(IG Metall), '92년 5.4% 이래 가장 높은 4.3%의 인상률에 합의하는 등 대규모 노조의 임금인상에 따른 가격 구매력 제고로 내수 소비 진작 효과 지속
- 독일의 성장을 주도하는 중소 및 중견 기업의 아시아, 아프리카, 남미 시장에서 영향력 확대에 따른 수출 증대
- 특히 '12년 독일 30대 기업 중 아디다스, 바이엘, 콘티넨탈, 프레제니우스, FMC, 헹켈, 랑세스, 린데, 메르크, SAP 등 10개사가 사상 최대 수익을 기록할 예정이며, '13년 기계, 전자, 화학, IT 산업 분야 낙관적 전망
- 독일 정부의 그리스 유로존 잔류에 대한 확고한 의지 표명 및 독불 정상의 그리스 유로존 잔류에 대한 포괄적 해법 논의 예정에 따른 유로존 위기 완화 기대

○ 부정적 요인
- 독일 경제 성장에 가장 저해되는 요인은 유로존 재정위기 악화로, 특히 유럽 내 그리스 구제금융 관련 협의 난황에 따른 이른바 Grexit라는 그리스의 유로존 탈퇴 가능성 잔존 및 금융시장 내 그리스 유로존 탈퇴에 대한 인식 확대에 따른 부정적 영향
- 미국이나 중국의 성장 둔화 및 글로벌 경기 침체로 인한 수출 둔화
- 특히 글로벌 금융 확대 정책 하, 높은 자금 유동성에 따른 중장기적 인플레이션 리스크 및 부동산, 원자재 시장 거품에 따른 리스크 상승
- 인플레이션 압력 지속으로 소비자 물가상승률이 '12년에 이어 '13년에도 1.9% 전망

□ 민간 소비

'12년 및 '13년 독일 민간 소비는 전년 대비 1.0%, 1.1%로 독일 시장 내 소비 심리 위축의 폭은 크지 않을 전망이다. 이는 고용 안정과 임금 인상에 따른 소비 심리 안정세에 기인하는데, 특히 저금리에 따른 개인 가정의 주택 투자도 상승세를 보이고 있다. 또한 '13년 공공 연금보험금 감소(-0.7%) 및 세금 경감 등 정책적 변화에 따른 실질 소득 증대도 증가 요인에 한 몫을 할 것으로 예상된다.

현재 독일 내수 시장 수요 안정은 보호무역주의 경향이 지속되고 있는 상황에서 독일 경제 성장의 주요인으로 작용하고 있으며, 독일 정부는 '13년 이로 인한 경제 성장 기여도를 '12년 75%에 이어 60%로 전망하고 있다.

☐ 설비투자

설비투자는 '13년 상반기 재정위기로 인한 불확실성으로 투자 위축 지속 전망이나, 연중 1.7%의 상승세가 기대되고 있다.

☐ 물가상승률

'13년 독일 내 물가 상승압력은 지속적으로 완만할 것으로 전망되며, 특히 재생에너지법에 따른 소비자 분담금이 물가 상승에 0.2% 추가 상승요인으로 작용할 것으로 예상된다.

☐ 수출

'12년 3분기 누계 기준 독일 수출은 전년 동기 대비 4.1%, 전분기 대비 1.5%로 성장세가 다소 둔화되고 있는 상황이나, '12년 한해 전년 대비 4.1%, 수입은 3.2% 증가 전망으로 유럽 경기 둔화에도 불구하고 지속 성장이 예상된다. 현재 지속되고 있는 유로존 재정위기 및 세계 경기 둔화로 독일 수출도 다소 영향을 받고 있으나, 독일 중견 기업의 비 EU국가 시장 내 활약이 수출을 견인하고 있는 것으로 분석된다. 이에 따라 '13년 수출은 유로존 해법의 실효성 전제 하에 4.4% 증가할 것으로 전망된다.

☐ 수입

수입의 경우, 3분기 누계 집계 결과 전년 대비 1.2%, 전분기 대비 0.2%로 둔화세 가시화되고 있으며, '12년 주요 수출국인 EU 국가의 경기 부진 및 재정긴축의 영향 하에 성장 둔화가 전망된다. 수출 대비 수입 부진의 주요인은 높은 수입 비중을 차지하는 설비투자 감소에 따른 결과로 분석되고 있다. 이에 따라 '13년 독일 수입은 5.1%의 증가율로 수출 증가폭(4.4%)을 상회할 것으로 예상된다.

☐ 고용

'12년 독일 내 실업자수는 290만 명, 고용률은 전년 대비 0.9%로 평균적으로 전년 수준을 하회 예상된다. '13년의 경우, 경기 흐름에 따른 영향으로 독일 고용 증가세는 다소 둔화될 전망이나, '12년과 거의 동일한 수준을 유지할 것으로 기대되며, '13년 고용인구는 전년 대비 8만 명(0.2%) 증가할 전망이다. 특히 이주자 유입 및 잠재 경제활동인구 취업 등에 따른 영향도 큰 편으로 평가되고 있다.

독일 실물 경제지표 및 전망

(단위: 억 유로, %)

구분	2012 전망	2013 전망
실질 경제 성장률	0.8	1.0
민간소비	1.0	1.1
설비투자	-3.6	1.7
소비자 물가상승률	2.0	1.9
수출	4.1	4.4
수입	3.2	5.1
실업률	6.8	6.8

주: 증가율은 전년 동기 대비, 2012.12월 기준
자료: 독일연방통계청, 독일 연방정부, 연방노동청(BA)

(자료: 독일연방정부, 독일연방통계청, 연방노동청(BA), KOTRA 자체 정보, 2012.12월 기준)

2. 주요 산업 동향

가. 자동차 산업

독일 자동차 산업의 경우, '08년 글로벌 위기로 인해 정부 차원에서 도입했던 폐차 보조금 지원제도로 국내 판매 시장이 예상 외의 호조세를 보였으나, 폐차보조금 지급 종료 후, 수요 회복세에도 불구하고 전체 시장은 마이너스 성장을 기록하였다. 또한 계속 이어진 유럽 재정위기로 인한 경기 둔화가 산업 경기에 주요 리스크 요인으로 지목되고 있는 가운데, 현재 구체적인 '12년 자동차 시장 전망이 어려운 상황이다.

독일자동차산업협회(VDA) 회장 비스만(Matthias Wissmann)이 '12년에도 '11년과 유사한 생산 및 수출 수준을 유지할 수 있을 것으로 전망한 반면, 자동차전문가 두덴회퍼(Ferdinand Dudenhoeffer)는 '12년 자동차 판매가 '11년 대비 5% 감소한 총 1,210만대로 예상하고, 제조사들의 가격 압박이 거세질 것으로 전망하고 있다. BMW 회장 라이트호퍼(Norbert Reithofer)는 적어도 '15년까지 시장이 매우 불안정할 것으로 예상하고 있다.

'11년 12월 말 기준 독일 내 차량은 총 약 4,600만 대로 전년 대비 1.6% 증가하였다. 특히 '12년 10월 신규 자동차 등록 수는 25만 9천 6백대로 전년 대비 0.5% 감소해서 '12년 10월까지 총 누적 신규 차량 등록 수는 약 260만대로 전년 동기 대비 1.6% 감소하였고, 이와 같은 신규 차량 등록 수는 유럽 재정 위기로 인한 수요 감소에 따른 결과로 예상되고 있으며, 올 해 전체적인 신규 판매 차량은 줄어들 것으로 전망되고 있다. 이에 따라 완성 자동차 제조업체들은 독일 내 신규 차량의 판매 증가를 위해 신규차 가격을 20% 할인하는 등 사상 유래 없는 마케팅을 펼치고 있으나, 유럽 재정위기로 인한 소비자들의 구매 의욕은 좀처럼 나아지고 있지 않다. 이에 따라 독일 완성자동차 제조업체들 역시 자국 내 생산을 줄이고 해외 생산에 더 집중하고 있다. '12년 10월 기준 독일 내 생산 자동차의 수는 약 455만대로 자동차 산업 최고의 해를 맞은 '11년도의 약 587만 대에 미치지 못할 것으로 전망되고 있다. 이와는 반대로 해외 자동차 생산 대수는 '11년 약 710만대로 전년 동기 대비 16.8% 증가하였다.

연도별 독일 내 생산 자동차 대수

자료: VDA

유럽 재정 위기로 인해 독일 다른 완성자동차의 신규 차량의 판매가 감소하는 반면, 현대와

기아 자동차는 '12년 상반기 각각 24만1천대(+15%), 18만7천대(+33%)를 판매하며 독일 시장에서 승승장구를 하고 있다. 독일 자동차 산업 협회(VDA) 비스만(Matthias Wissmann)회장은 유럽 재정위기에도 불구하고 아시아 와 북미지역에서의 높은 수요로 '12년 신규 자동차 판매 수는 전년 대비 약 4% 증가한 6,800만대에 이를 것으로 전망하고 있다.

독일 완성 자동차 기업은 자국 보다는 유럽 내 비교적 양호한 판매량을 달성하고 있다. '12년 폴크스바겐의 신규 차량 판매는 전년 동기 대비 변화가 거의 없으나, 전체 시장 감소로 시장 점유율이 11.7%에서 12.4%로 증가하였다. 그 외 다임러, BMW, Audi 그리고 포르셰 역시 판매량이 증가하며, 경제 위기란 말이 무색할 정도로 유럽 내 판매량과 시장 점유율을 장악해 가고 있다. 유럽 자동차 시장 수요의 감소에도 불구하고 폴크스바겐은 독일 뿐 아니라 유럽 내 가장 높은 시장 점유율과 신규 차량을 생산하고 있다. '12년 10월 기준 폴크스바겐의 독일 시장 점유율은 23.4%로 2위 자기업인 아우디의 시장 점유율인 9.4%와 큰 차이를 가지고 있다. 또한 폴크스바겐은 '12년 10월 유럽 시장 신규 차량 대수 도 약 12만대로 가장 높은 대수를 기록하고 있다.

2012 년 상반기 독일 자동차 제조업체 유럽 내 판매량과 시장점유율

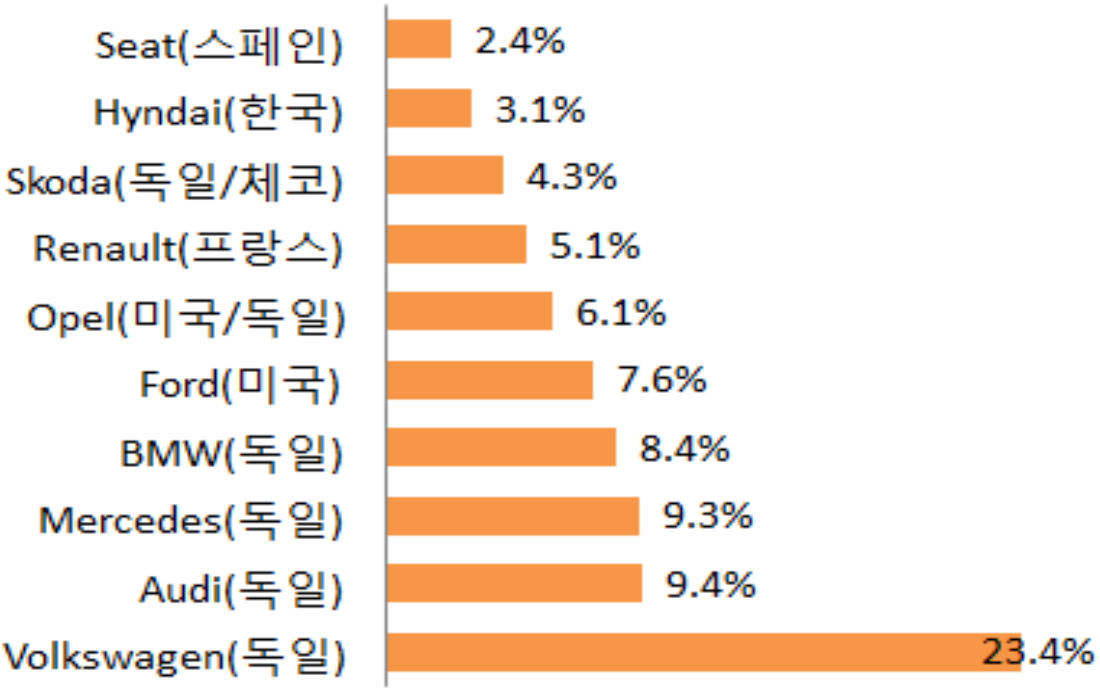
제조업체	판매량		증가율	시장점유율	
	2011 년 상반기	2012 년 상반기		2011 년 상반기	2012 년 상반기
폴크스바겐	988,030	988,110	0%	11.7%	12.4%
다임러	452,394	464,745	2.7%	5.4%	5.8%
BMW	423,585	425,267	0.4%	5%	5.3%
아우디	360,407	380,553	5.6%	4.3%	4.8%
포르셰	21,184	25.327	19.6%	0.2%	0.3%

자료: ACEA

독일 완성 자동차와는 반대로 미국, 일본, 프랑스 업체는 판매량 부진과 만성 적자로 어려움을 토로하고 있다. 피아트, GM, 포드, 르노, 푸조 등 전통 유럽 제조업체의 판매량은 모두 10% 이상 급감하였으며, 포드 역시 '12년 약 10억 달러 이상의 적자가 발생할 것으로 예상하고 있디. 이에 따라 포드는 5, 6월 독일 생산을 중단한 적이 있으며, 9월부터 근무시간을 주 4일로 단축할 예정이다.

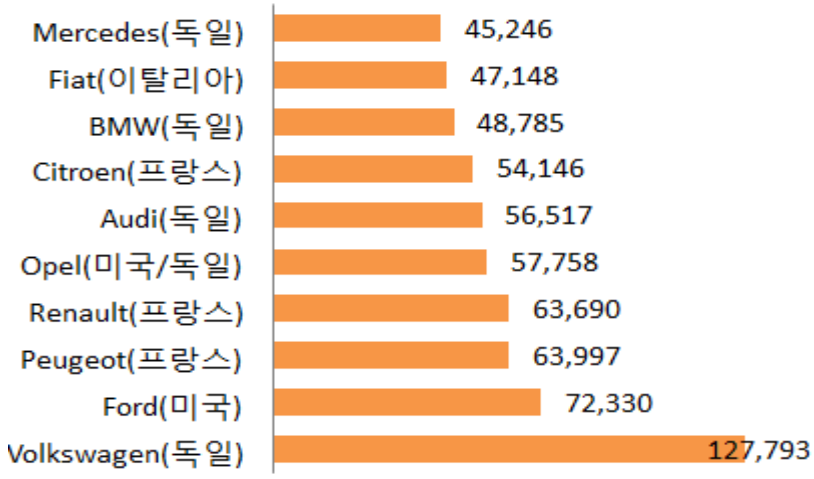
특히 오펠의 경우 '12년 5월 현재 약 15.6%의 판매 감소를 기록하며, 독일 내 중요 생산 공장 가동이 중단될 위기에 처해 있으며, 직원 1만 4000명의 근무시간 단축으로 위기를 극복하려 하지만 근본적인 해결 방법으로는 어려울 것으로 예상되고 있다.

2012년 10월 기준 독일 시장 내 자동차 제조사별 시장 점유율 비교



자료: ACEA, Handelsblatt

2012 년 10 월 기준 유럽 완성 자동차 제조사별 신규 차량 등록 대 수

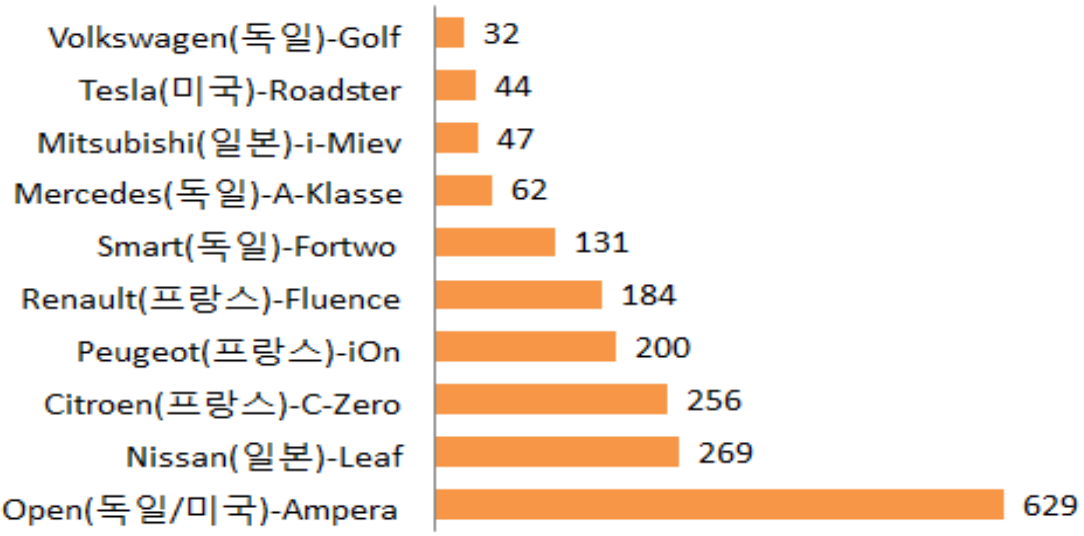


자료: ACEA, Handelsblatt

한편, 친환경 차세대 자동차 모델 개발을 위한 완성차 업체 간의 경쟁은 '12년에도 이어질 것으로 예상된다. 독일 자동차 기업은 전기자동차 확대 보급을 위해 전기 충전소 인프라를 꾸준히 확대해 나가고 있으며, 배터리의 효율성을 높이기 위한 글로벌 주요 기업 간의 협력 사업이 한창이다. 또한 수소와 천연가스를 연료로 사용하는 자동차의 개발도 매우 활발하여, 빠르면 '12년부터 시장에서 판매될 것으로 보인다. '11년 11월 기준 전기 자동차 주유소는 1,447개이다.

현재 2020년까지 백만 대의 전기 자동차의 운행을 계획하고 있으나, 업계는 독일 정부의 지원이 없이는 약 60만대의 전기 자동차 운행이 가능할 것이라고 전망하고 있다. 전기 자동차의 핵심 부품인 배터리 기술 개발을 위해 현재까지 약 6억 유로의 지원이 이루어졌으며, 이에 따른 독일 완성 자동차 제조업체들의 시장 진입을 위한 경쟁이 치열하다. '12년 5월 현재 1,854개의 신규 전기 자동차가 등록된 가운데, 올 하반기까지 약 15개 전기 자동차 모델이 시장에서 판매될 예정으로 각 자동차 제조 업체들간의 경쟁이 치열해질 것으로 전망된다. 대부분의 완성 자동차 제조 업체들은 2-3년 내에 신규 전기 자동차 개발을 목적으로 투자와 연구에 노력을 하고 있다.

2012년 1-5월 메이커별 누적 신규 전기 자동차 등록 차량



자료: KBA

현재 독일 자동차 제조업체들은 아직 장거리 운행이 어렵고 충전을 위한 인프라가 부족한 전기 자동차 사용과 마케팅을 위해 각 사의 전기자동차를 독일 시장 내 떠오르고 있는 카쉐어링(Car Sharing) 차량으로 공급하고 있다. 이를 통해 먼 거리가 아닌 도심 내 단거리 사용을 장려하여 전기자동차에 대한 고객들의 전환과 편리성을 높일 계획이다.

연도별 카 쉐어링 이용자 수 변화

자료: 독일 연방 카쉐어링 협회

이와 같은 카쉐어링에 대한 높은 관심은 인프라의 증가로 이어졌으며, 친환경 정책을 추구하는 독일 정부의 적극적인 지원이 예상되고 있다. '12년 11월 현재 독일 전역에는 약 5600 대의 카쉐어링 자동차가 있으며, '09년 3900대보다 약 44% 증가하였다. 카 쉐어링 정거장 역시 '10년 2200대에서 '12년 2700대로 20% 이상 증가하여 도심 곳곳에 전용 주차 공간을 보유하고 있다. 현재 독일 철도청, 다임러 벤츠, BMW 그리고 폴크스바겐 등이 본격적으로 카쉐어링 시장에 진입하여 높은 성장이 기대되고 있다.

(자료: 독일자동차산업협회(KBA), 2012. 11월 기준)

나. 기계 산업

'10년 12월 27%에 이르는 높은 성장을 토대로 기계설비 제조협회 (VDMA)는 '11년 기존의 10% 성장 전망치를 14%로 상향 조정하였다. 그 주요인은 '11년 들어 수주 증가에 따른 생산 증가율이 1월의 경우, 1/4에 달하고, 2월의 경우, 8%로 나타나는 등, 수주 증가에 따른 생산 증가율이 크게 증가했기 때문이다. 특히 중국 등으로부터의 해외 수주 증가로 생산공장 가동률이 꾸준히 높은 수준을 유지하고 있다. 이에 따라 '11년 7월 독일 기계 산업은 전년보다 높은 9%의 성장률을 기록하였으며, '11년 2/4분기 독일 기계산업의 수출은 전년 같은 기간 대비 18.2% 성장하였다. 주요 수출 시장은 중국과 러시아, 미국, 이탈리아로 25.8%~41.5%의 수출 성장률을 기록하였으며, 특히 러시아 시장의 높은 성장으로 수출 규모가 전년 대비 50.1% 확대되었다.

그러나 독일 기계 및 설비제조협회(VDMA) 린드너 회장(Dr. Thomas Lindner)는 '12년에도는 전년도와는 달리 어려운 한 해가 될 것이라고 예상하고 있다.
특히 유럽재정위기로 인해 해외 수주 감소로 전년 대비 하락세를 기록하고 있다. 그럼에도 불구하고 독일 기계산업은 플러스 성장을 기록하고 있으며, '12년 1월 독일 기계산업의 성장은 1%로 전망되었으나, 2/4분기 이후 중국과 남미의 개발 도상국에서의 제품 수주가 증가하면서 당초 예상보다 높은 2%의 성장을 기대하고 있다. VDMA 비셔스(Ralph Wiechers)는 '12년 기대 이상의 성장 원동력은 기계 설비의 수주가 예상보다 증가하면서 제품 제조가 1/4분기와 2/4분기 각각 8.1%, 0.2% 증가했기 때문이라고 밝혔다.

특히, 희유 금속의 채취를 위한 광산 기계의 수출이 매년 증가하고 있으며, 친환경적인 에너지를 위한 기계 설비의 수요가 증가할 것으로 예상된다. 또한 에너지 및 천연 광물의 부족으로 관련 기계 산업에 대한 수요 증가로 유럽 재정 위기와 경제 위기에도 불구하고 '07년부터 매년 약 13%의 꾸준한 매출 성장을 기록하고 있다. '12년 11월 VDMA 전문가들은 최고의 성장을 기록했던 '11년 27%의 성장에 이어 '12년에도 약 20%의 성장을 기록하며, 58억 유로의 매출을 전망하고 있다.

기계 설비의 독일 내 매출은 '11년 9%가 감소하였으나, '12년은 15%의 성장을 기록한 4억 7천만 유로에 달할 것이라고 밝히고 국내보다 해외의 매출이 두드러지고 있으며, 약 53억 매출이 전망되고 있다. 특히 중국은 독일 기계 산업의 최대 수출 지역으로 전체 기계 산업 매출의 10%를 차지한다.

대부분의 기계 산업 매출 증가는 독일과 유럽지역을 제외한 곳에서의 높은 수요 증가에 따른 결과이며, 유럽 내에서는 재정 위기와 경제 위기 확산으로 '12년 6월 현재 약 17%의 수요가 감소하였다. 특히 독일 기계설비 제조협회는 '12년 플라스틱 및 고무기계 제조업체의 성장이

전년 대비 2% 감소하여, 약 61억 유로 규모의 매출을 달성할 것으로 예상하고 있다. 그러나, 계속되는 주문 증가로 '13년에는 7%의 플러스 성장과 함께 65억 유로의 매출을 무난히 달성할 수 있을 것으로 전망하고 있다.

(자료: 독일기계산업협회(VDMA), 2012. 11월 기준)

다. 전기, 전자, IT

독일 전자전기중앙산업협회(ZVEI)는 유로존 위기에도 불구하고 지난 '11년 9월 말 '11년 독일 전자전기 산업 생산전망을 10%로 상향 조정하고,'12년에도 5%의 성장을 기대하는 등 낙관적인 전망을 한 바 있다. 독일전자전기중앙산업협회(ZVEI)에 따르면, '11년 독일 전자부품 생산은 전년 대비 14% 증가하였으며, 시장 매출은 약 10% 상승한 1,800억 유로를 기록한 것으로 집계되었다. ZVEI는 '12년 초 유럽 재정위기에 따른 경기둔화 우려에도 불구하고 '12년에도 전자부품 수요가 지속적인 상승세를 기록할 것으로 예상하며, 기존의 예상과 같이 전년 대비 5%의 성장을 전망하였다. 그러나 '12년 11월 발표한 자료에 따르면, 유럽 재정위기의 심화로 올해 성장은 전년 대비 1~2% 소폭 성장할 것이라고 밝혔다. 이에 따라 업계는 당초 예상한 '12년 총 매출규모가 1850억 유로에서 1800억 유로로 하향 전망을 하고 있다.

'12년 11월 ZVEI에서 발표한 통계 자료에 따르면, 9월달까지 누적 제품 주문량은 전년 동기 대비 9% 하락했다고 밝혔다. 특히 독일 뿐 아니라 유럽 지역에서의 주문량이 크게 줄었다고 밝히며, 심화되는 유럽 재정 위기가 가장 큰 원인으로 지목되고 있다. '12년 11월 현재 유럽 내 주문량은 약 22% 감소하며 매출 하락을 기록하였다.

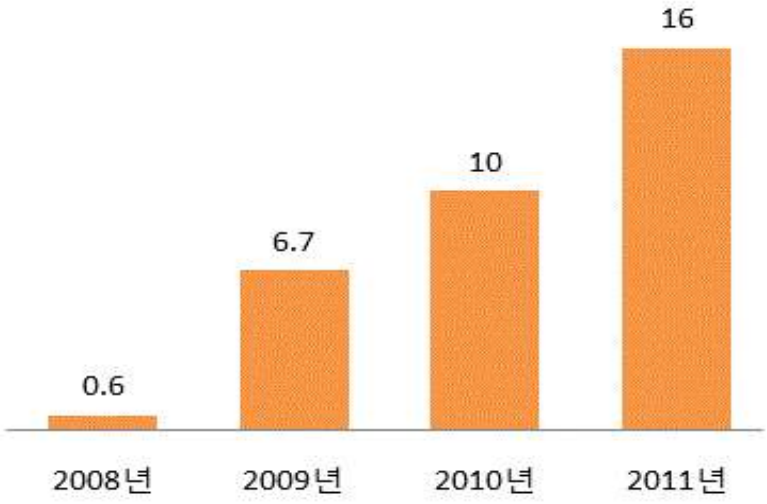
이로써 '12년 9월 독일 전기 전자 산업의 총 매출규모는 149억 유로로 전년 동기 대비 8% 감소하였으며, 특히 독일은 11% 감소한 78억유로, 해외는 6% 감소한 71억 유로를 기록하였다. 1월부터 9월까지 총 누적 매출 규모는 1290억 유로로 전년 동기 대비 2% 감소하였다.

IT 산업과 디지털 소비자 가전, 텔레커뮤니케이션을 아우르는 하이테크 산업의 경우 '12년 하노버에서 열린 Cebit 박람회를 통해 연방 정보기술 미디어협회(BITKOM)은 작년의 상승세는 올해에도 계속 이어질 것으로 보이며, 올 해 매출 성장은 전년 대비 약 1.6% 성장할 것이라고 조심스럽게 전망하였다.

그러나 Bitkom은 10월달 발표를 통해 테블릿 PC 와 스마트폰 등 기타 개인 텔레커뮤니케이션, 그리고 스마트 그리드등의 첨단 제품에 대한 높은 수요 증가로 당초 예상했던 성장률보 높은 2.8%로 상향 조정하며, 총 매출 1520억 유로를 전망하였다.

품목별로는 '12년 독일 홈 네트워킹 전자 기기의 매출은 183역 유로 규모로 성장하며, 전년 대비 13% 성장할 것이라고 전망한다. 특히 스마트 폰, 텔레비전 같은 홈 네트워킹 제품에 대한 수요가 점점 증가할 것으로 보이고 있으며, '12년 2/4분기 하이테크 가전 제품의 매출 규모의 2/3은 홈 네트워킹 제품이다. 단일 시장으로는 독일이 유럽 내 가장 큰 시장이며, '12년 7월 현재 약 470만대의 스마트 TV가 판매되었으며, 전년 대비 약 36%가 증가하였다. 그 외 홈시어터 시스템이 매우 크게 성장하고 있어 신기록을 세울 전망이다. 주요 품목은 HDTV, Blueray, 3D Sourround로 '11년 전년 대비 13% 성장한 3억 유로의 규모에 이를 것으로 전망된다. '12년 독일은 올림픽과 유로 2012등의 대형 스포츠 행사의 반사 효과로 인하여 TV 시장이 전년 대비 3.4% 성장하며 올 해 연말까지 약 1천만대의 평명 TV가 판매될 것으로 전망하고 있다.

독일 홈 네트워킹 기기 매출 규모 성장 비교



자료: Bitkom

독일 스마트 TV 사용 전망

(단위: 백만대)

자료: Goldmedia

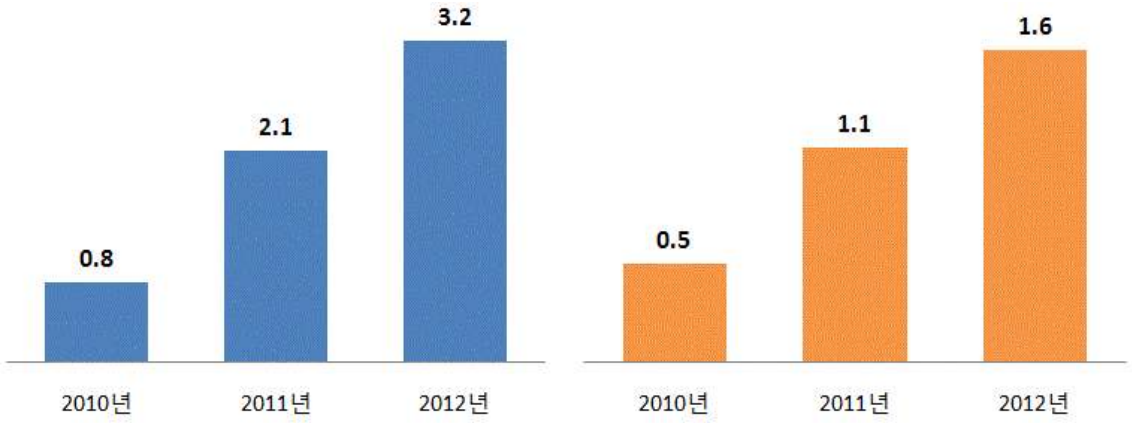
Bitkom 의 시장 분석에 따르면, '12년 11월 현재 가장 높은 성장을 기록하고 있는 분야는 텔레커뮤니케이션으로 전년동기 대비 3.4% 성장한 664억 유로 규모의 매출을 달성하고 있다. 특히 스마트폰과 테블릿 사용자의 폭발적인 증가가 동 분야의 성장에 가속을 더하고 있다. 업계는 판매되는 핸드폰의 10개중 7개는 스마트 폰으로 교체가 되고 있으며, 이에 따라 매출 규모 역시 전년 대비 45.7% 성장한 79억유로에 달할 것으로 전망되고 있다. 반면 데스크탑 PC 와 노트북의 판매는 꾸준히 감소하고 있으나, 다른 제품의 매출 증가로 전체적인 매출은 증가할 것으로 전망되고 있다.

'12년 10월 현재 테블릿 컴퓨터의 판매 대수는 320만 대로 전년 동기 대비 32% 성장하였으며, 매출 역시 16억 유로 규모로 전년 동기 대비 41% 성장하였다. 특히 '11년

145%의 성장을 기록한 동 시장은 '10년 5억 유로의 매출에서 불과 2년만에 220% 넘는 성장을 기록하였다.

독일 테블릿 컴퓨터 판매 대수(좌) 및 매출규모(우) 변화 추이

(단위: 백 만대 / 십억 유로)

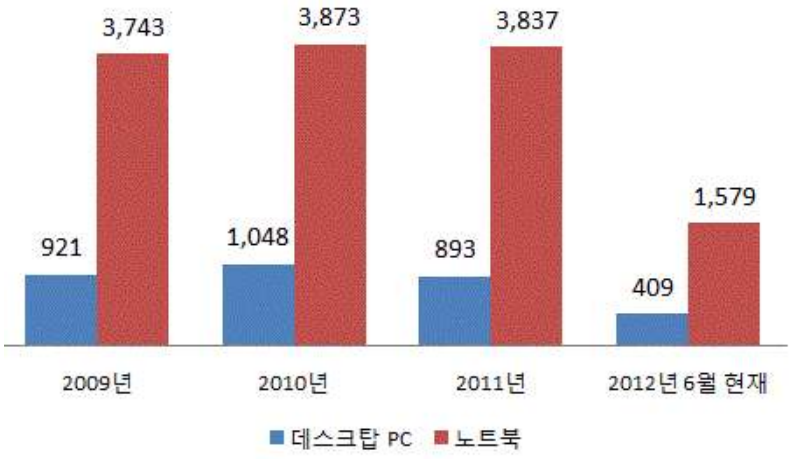


자료: Bitkom

'12년 데스크탑 PC 와 노트북 시장은 테블릿 PC에 밀려 매출이 꾸준히 감소하고 있다. 노트북은 2.2% 하락한 39억유로, 데스크탑 PC는 0.7% 감소한 24억 유로의 매출을 달성하고 있다. 시장 전문조사 기관인 Gartner에 따르면 인지도 높은 독일 PC 제조업체의 판매량은 '12년 6월까지 꾸준히 감소하고 있다고 밝히며, 테블릿 PC에 대항할 수 있는 제품 개발이 필요한 시점이라고 밝히며, 전문가들 역시 이와 같은 수요라면 향후 5년 내 노트북과 데스크탑 PC의 판매량은 테블릿 PC보다 적을 것이라고 전망했다.

독일 연도별 데스크탑 PC 및 노트북 판매 대수 변화

(단위: 백 만대)



자료: Gartner

독일 주요 브랜드 별 컴퓨터 판매 대 수 변화 추이

(단위: 천 대)

브랜드	Acer	Lenovo	HP	Asus	Dell	기타
'11 년 4 분기	577	514	457	441	362	1,263
'12 년 1 분기	493	488	475	272	269	1,278
'12 년 2 분기	371	356	334	201	188	1,117

자료: Gartner

독일 IT 산업계는 2012년에도 현재 재정위기로 인한 금융시장 동요에도 불구하고 여전한 경기 호조세를 전망하고 있다. 이에 따라 노동시장에도 긍정적인 영향을 끼치고 있다고 밝혔다. '11년 독일 IT 산업계에서 종사하고 있는 인력은 약 87만 6천여명이었으나, 업계 성장과 함께 신규 일자리를 창출하고 있어 '12년 전년 대비 1.2% 증가한 88만 6천여명이 종사할 것으로 전망하고 있다. 또한 Bitkom 켐프(Dieter Kempf)회장은 '12년의 성장은 내년에도 계속이어질 것으로 전망하며, '13년 동 산업분야는 전년 대비 약 1.6% 성장한 1543억 유로의 매출을 달성할 수 있을 것이라고 밝혔다.

(자료: 독일연방정보기술미디어협회(BITKOM). 2012. 11월 기준)

라. 화학 산업

독일의 화학산업은 금융위기 발발 이후 하락세를 나타냈으나,'09.3분기 이후 다시 회복세로 접어들어 '10년 총 17.5%에 이르는 경이로운 성장률을 기록하였다. 특히 독일의 화학업계는 거의 모든 산업 분야에 자재를 납품하고 있어, 전반적인 경기 회복에 따른 이점이 컸던 것으로 분석된다. 이에 따라 독일 화학업계는 기존의 성장 수준을 완전히 회복한 것으로 평가되고 있다. 여기에는 화학제품에 대한 해외수주 증가가 매출과 생산에 긍정적인 영향을 미친 것으로 분석되고 있다. 특히 아시아나 남아메리카 시장에서의 수요 급증이 큰 성장 요인으로 작용한 것으로 보인다.

또한 '10년 총 41만 4,200명의 고용인원을 기록한 화학 업계는 전년 대비 0.5%의 고용 감소를 기록했으나, '11년 고용 인원은 경기 성장과 함께 전년 대비 2% 증가한 6,200개 의 신규 고용을 창출하였으며, 이 분야에 종사하는 총 고용 인원은 423,000 명으로 독일에서 3번째로 종업원수가 많은 산업이다.

'12년의 경우, 유럽재정위기에 따른 여파로 성장이 소폭 둔화될 것으로 예상된다. 독일화학산업협회(VCI)는 '12년도 1/4분기 제품 생산 증가율이 1.5%로, 당초 예상보다 선전하고 있으나, 전년 동기 대비 약 4% 감소한 수치라고 밝혔다. 그러나 화학산업협회의 엥엘(Klaus Engel)회장은 해외의 수주 증가로 수출 및 생산은 꾸준히 증가할 것이라고 밝혔다.

그러나 독일화학산업협회는 3/4분기로 접어들면서 유럽재정위기가 심화되고 화학 제품의 가격 상승으로 수요가 점점 감소하고 있다고 밝혔다. 2/4분기 독일 화학 제품의 주문은 전년 동기 대비 약 3% 감소하였으나, 2.5%의 제품 가격 상승으로 인해 '12년 총매출은 전년 대비 큰 변화가 없는 약 1840억 유로의 매출을 기록할 것으로 전망하였다.

화학산업협회는 제품 생산율 감소에도 불구하고, 전년 대비 0.6%의 가격 상승으로 '12년 1/4분기 431억 유로의 매출규모를 달성하며, 전년 동기 대비 3.5% 증가했다고 밝혔다. 이에 따라 '12년도 총 매출 규모는 전년대비 1% 성장한 1,860억 유로를 달성할 것으로 예상하고

있으며, 고용 인원 역시 전년 대비 2% 증가한 43만 7,000명에 달할 것으로 보고 있다.

매출 규모 Top 20 독일 화학 기업 리스트(2011)

순위	기업명	매출(백만 유로)	직원 수(명)
1	BASF SE	73,497	111,141
2	Bayer AG	36,528	111,800
3	Fresenius SE & Co. KGaA	16,522	149,351
4	Henkel AG & Co. KGaA	15,605	47,265
5	Evonik Industries AG	14,540	33,556
6	Linde AG	13,787	50,500
7	Boehringer Ingelheim GmbH	13,171	44,094
8	Merck KGaA	10,276	40,676
9	Lanxess AG	8,775	16,300
10	Beiersdorf AG	5,633	17,666
11	K+S AG	5,151	14,496
12	Wacker Chemie AG	4,910	17,168
13	B. Braun Melsungen AG	4.609	43,676
14	Westfalen AG	1.800	1,291
15	Stada Arzneimittel AG	1.715	7,826
16	Fuchs Petrolub AG	1.668	3,722
17	Altana AG	1.617	5,313
18	Symrise AG	1.584	5,434
19	SGL Carbon SE	1.540	6,447
20	Messer Group GmbH	1.029	5,251

자료: Die Welt, 2012년 11월 기준

(자료: 독일 화학산업협회(VCI), 2012. 11월 기준)

마. 철강 산업

총 5,000개의 기업과 40만 명의 고용인원을 보유하고 있는 독일 철강업계는 지난 글로벌 경기 침체 이후 '09년 생산 부문에서 25%의 마이너스 성장을 기록하며, 고전하였다.

그러나 독일 철강 산업은 '10년 1분기 이후 높은 수주를 기록하며 상승세로 진입하였다. 독일 철강경제연합(WSM)에 따르면, '10년 독일 철강업계 매출은 전년 대비 14.2% 증가한 660억 유로를 기록하는 등 상승세를 나타냈다. 생산 부문의 경우 18%의 증가율을 보였으며, 해외 및 국내 수주 역시 30% 상승하였다.

독일 철강 산업은 '11년에도 이러한 성장세를 유지하며, 1/4분기 전년 대비 6.9% 성장을 기록하였다. 2/4분기에도 전년 동기 대비 2.6% 성장하였으나 전 분기보다는 하락세를 보였다. '11년 상반기 철강 산업의 생산은 전년 대비 15.7% 증가하였고, 335억 유로의 매출을 기록하여 '10년 274억 유로를 상회하였다. 또한 '11년 상반기 철강 산업의 상승세로 상반기

생산 용량은 83%까지 증가해 최고 생산량을 자랑했던 '07년의 84.8%에 거의 근접하였다. 이러한 상승세의 주요인으로는 에너지 가격 상승에도 불구하고 해외 시장에서의 독일 철강 제품에 대한 높은 수요와 올 상반기 독일 자동차 및 기계산업의 호황에 따른 긍정적인 영향을 들 수 있다.
'11년 독일 철강 중소기업은 현재 글로벌 경쟁기업 대비 비교적 높은 전력가격을 지불해야 하는 부담에도 불구하고, 투자 및 인력 관리 개선 등을 통해 지속적인 생산 증가세를 시현하였다. 그러나, 원자재 의존도가 높은 철강 업계에는 원자재 가격 변동 요인이 여전히 기업에 큰 부담이 되는 주요 리스크 요인으로 지목되고 있다.

독일 철강경제연합(WSM)은 지속되는 유럽 재정위기에 따른 수요 감소로 '12년 9월까지의 누적 독일 철강 기업의 생산은 전년 동기 대비 1.5% 감소하였다고 밝혔다. 특히 독일 내 수요는 전년 동기 대비 1.6% 감소하였으나, 해외에서의 매출이 3.4% 증가하여 총 매출은 전년 동기 대비 변화 없는 0%의 성장을 기록하고 있다. 총 주문 역시 전년 동기 대비 3.6%가 감소하였으나, 철강 제품 가격 상승으로 매출에서는 큰 변화가 없었던 것으로 분석되고 있다. '11년 총 17,800개의 신규 일자리를 창출했던 철강 업계는, '12년에도 약 20,000개의 새로운 일자리를 창출할 것으로 전망되어 독일 철강업계에 종사자의 수는 총 42만 명이 될 것으로 예상되었으나, '12년 9월 약 1,300여개의 일자리가 감소하며, '11년 12월 이후 철강 산업 업계에서 처음으로 일자리가 감소를 기록하며, 약 346,000명을 기록하며, 당초 예상했던 종사자는 달성이 어려울 것으로 전망하고 있다.
(자료: 독일철강경제연합(WSM) 및 업종별 유관단체 자료 종합, 2012. 11월 기준)

바. 설비 및 건설 투자

'09년 금융위기로 인한 투자 및 수출감소로 설비투자 역시 -26%의 높은 감소율을 나타냈으나, '10년 상반기 이후 상승세로 반전, '10년 한 해 설비투자는 9.9%의 높은 상승률을 기록했다. 이어 '11년 2분기 기준 설비 투자는 전년 동기 대비 7.5%의 상승률을 보이며, 지속적인 상승세를 시현하였으며, 독일 연방통계청의 잠정 발표에 따르면, '11년 설비 투자는 8.2%에 이르는 높은 증가세를 기록하였다.

'09년 3분기 이후 증가세로 접어들었던 건설부문 투자는 '10년 2분기 전년 대비 6.7%의 상승률을 보이며, 최고조에 이르렀으며, '10년 한 해 4.0%의 성장률을 기록하였다. 이러한 건설 투자 증가는 전반적인 경기 상승세의 흐름과 아울러 글로벌 경제위기에 대한 독일 정부 차원의 경기부양책이 매우 긍정적인 영향력을 행사한 것으로 지적되며, 이로 통해 독일 건설 경기가 되살아난 것으로 평가된다. '11년 건설투자는 1분기 16.2%의 증가율을 보이며 호황세를 기록했으며, 2분기의 경우 5.3%로 성장률이 다소 둔화되었으나, 여전히 매우 활발한 움직임을 보였다.

'11년 독일건설연합(HDB)에 따르면, '11년 2분기 기준 건설부문 매출 역시 전년동기대비 15.3%, 수주는 7.1%, 고용률은 0.3% 등 각각 상승세를 나타냈다. 이는 올 초뿐만 아니라 '11년 말 이래 겨울 시즌 역시 비교적 온화한 날씨 조건이 생산과 매출, 수주, 고용 등에 긍정적인 영향을 미쳤으며, 특히 주택 건설 관련 및 경제 산업 부문 수주 증가가 주요한 상승요인으로 지목되고 있다.

특히 독일 건설업계는 유럽 재정위기에도 불구하고 특정 부분에서만 타격을 받았으며, 1월~7월까지 누적 수주는 전년 동기 대비 7.1% 증가한 322억 유로를 달성하며, '01년 이후 최대를 기록하였다. '12년 11월 독일건설연합(HDB)은 12년 9월 현재 건설 산업에 종사하는 사람은 739,288명으로 전년 동기 대비 소폭 감소하였으나, 평균적으로 약1.5% 증가한

745,000명을 기록할 것으로 전망하였다.
'12년 1월부터 9월까지 누적 매출은 64,963 백만 유로로 전년 동기 대비 1% 성장을 기록하였으며, 건물 수주 역시 6.5% 증가로 '12년에도 건설 산업에 긍정적인 시너지 역할을 하고 있어 유럽 재정 위기에도 불구하고 '12년 전년 대비 4%의 매출 성장이 전망되고 있다.

독일 건축 연도별 매출 성장율 비교

자료: 독일통계청

*좌측부터 건축건설분야총계, 주택건설분야, 산업건설분야, 공공건설분야('12 년은 예상치)

독일 용도별 건축산업 매출 규모

(단위: 백만 유로, %(전년 대비 변동률))

건설산업	2009년		2010년		2011년		2012년(예상치)	
	서독지역							
주거용	20,370	-4.2	21,851	7.3	25,442	16.4	26,960	6.0
산업용	23,487	-10.5	21,959	-6.5	24,990	13.8	25,710	2.9
공공건물	20,039	3.1	19,690	-1.7	20,729	5.3	20,139	-2.8
합계	63,897	-4.5	63,500	-0.6	71,161	12.1	72,809	2.3
동독지역								
주거용	4,302	-7.5	4,450	3.4	5,508	23.8	6,060	10
산업용	7,361	-3.9	7,577	2.9	8,655	14.2	8,781	1.5
공공건물	6,655	4.2	6,407	-3.7	6,868	7.2	6,702	-2.4
합계	18,318	-2.0	18,434	0.6	21,031	14.1	21,543	2.4
독일 전체								
주거용	24,673	-4.8	26,301	6.6	30,950	17.7	33,020	7.0
산업용	30,848	-9.0	29,536	-4.3	33,645	13.9	34,490	5.0
공공건물	26,694	3.4	26,096	-2.2	27,597	5.8	26,841	-1.0
합계	82,215	-4.0	81,933	-0.3	92,192	12.5	94,351	3.5
산업종사자 수	704,757명	-0.1	715,837명	1.6	734,128명	2.6	744,850명	1.5

자료: 독일 건설산업 중앙협회(Zentralverband Deutsches Baugewerbe)

건물 별로 가장 많은 수주를 받은 분야는 주택으로 전년 동기 대비 11%가 증가하였다. 이에 따라 건물 종류 별 매출 규모 역시 주택 건설이 전년 누적 동기 대비 6.5%의 성장을 기록한 반면, 공공 건물 및 공공 아파트 건축이 각각 6.2%, 13.8% 감소하였다.

‘12년 6월 ifo(Institut fuer Wirschaftsforschung Muenchen)에서 발표한 ‘12년 건축 투자는 전년 대비 2.5% 성장할 것이라고 전망하였으나, 4/4분기가 시작되면서 대부분 마이너스 투자를 전망하고 있으며, 평균 투자는 전년 대비 약 0.3% 감소할 것으로 전망하고 있다. 그러나 대부분의 건설 연구소는 ‘13년 평균 3% 이상의 투자가 증가할 것으로 보고 있으며, 점점 회복세로 돌아설 것으로 전망하고 있다.

(자료: 독일 연방통계청, 독일건설업연합(HDB), 2012. 11월 기준)

(자료: 독일산업협회(BDI) 및 업종별 유관단체 자료 종합, 2012. 11월 기준)

3. 지역무역협정 체결현황

독일 무역정책의 기조는 세계 151개국이 소속되어 있는 세계무역기구 WTO(World Trade Organisation)에 의한 다국가간 무역과 유럽내의 자유무역협정이다. 다국가간 무역 관계는 전 유럽권 무역을 이어주는 성공적인 연결점이 되고 있으며, 프랑스와 함께 독일은 관세 동맹, 공동시장, 경제통합, 유럽 합중국을 추구하는 연방적 무역 협정을 추구한다.

'00.6월에 AKP 국가(아프리카, 카리브해연안국, 환태평양 국가)와의 경제협력을 필두로 유럽 집행위는 대외경쟁력 강화를 위해 `새로운 FTA 세대(New generation of FTAs)' 라는 모토를 내걸고 노력하고 있다. 이에 따라 상기 국가와 WTO 조약에 의거하여 무역 장벽을 점차적으로 허물어가고 있으며, 현재 해당 국가간의 협상이 진행 중이다. 이어서 '07년도 중반 독일은 한국, 인도 등을 포함한 ASEAN 국가들과 자유무역협정을 위한 협상을 성공적으로 수행하였다.

독일과 지역무역협정 체결 국가 및 협정명

협정 이름	협정 국가
Free Trade Agreement	알바니아, 알제리, 보스니아-헤르체고비나, 카메룬, Cariforum States EPA, 칠레, 코트디부아르, 크로아티아, Eastern and Southern Africa States Interim EPA, 이집트, 페로제도, 마케도니아, 아이슬란드, 이스라엘, 요르단, 대한민국, 레바논, 멕시코, 몬테네그로, 모로코, 노르웨이, Overseas Countries and Territories(OCT), 파키스탄, 파푸아뉴기니, 세르비아, 남아공, 스위스-리히텐슈타인, 시리아, 튀니지,
Economic Intergration Agreement	알바니아, Cariforum States EPA, 칠레, 크로아티아, 마케도니아, 대한민국, 멕시코, 몬테네그로, European Economic Area(EEA),
Customs Union	안도라, 산마리노, 터키

자료: WTO 홈페이지, 2012.11월 기준

□ EU의 FTA 정책

EU는 전통적으로 FTA 협상에서 '지역 대 지역' 협상을 선호해왔으며 이러한 시각에서 개별국과의 양자간 협정보다는 지역통합체와의 '지역 대 지역 협정' 체결에 더 중점을 두어왔다. 또한 상호주의에 의거한 FTA 보다는 일방적인 호혜적 특혜협정이 대부분이었다.

그러나 '99년을 기점으로 하여 EU의 FTA 정책 방향이 크게 변경되어 '지역 대 지역 협정' 이외에 개별 국가와의 FTA 협상을 본격적으로 시작하였으며, FTA 체결 동기도 정치적 동기와 함께 상업적 동기도 고려하면서 상호주의를 요구하기 시작 했다.

이는 이전까지는 EU가 인근 국가의 정치, 경제적 안정을 통해 궁극적으로 EU의 안보를 모색하는 '정치적, 외교적 동기'에 의거하여 인근국과 FTA를 추진해왔으나, 99년부터는 이와 함께 신흥시장을 대상으로 상업적 의미의 FTA도 병행 추진하는 것을 의미한다.

□ EU의 FTA의 주요 특징

EU는 안보, 외교, 미국 견제 등의 다양한 동기들이 복합되어 다양한 형태의 FTA를 추진 하고 있으며, 추진 형태도 FTA, 경제협력협정, 안정화협정, 무역개발협정 등 다양한 명칭으로 추진하고 있다.

NAFTA(북미자유무역협정)를 자국 FTA의 모델로 삼고 있는 미국과 달리 단일한 롤 모델은 없으며 체결한 FTA 별로 내용도 매우 다양하다. 다만 WTO (세계무역기구)로부터 지역무역협정으로 인정받기 위하여 가능한 한 FTA에서 양측 상품 무역의 90% 이상의 관세 철폐를 선호하고 있다. 그러나 최빈국과의 협상에서는 이를 고수하고 있지는 않는다.

EU는'06.10월 '신통상정책'을 선언하면서 FTA 우선추진 대상국으로 한국, 인도, ASEAN, 러시아, MERCOSUR, GCC를 선정한 바 있으며, 한국과는 협상을 완료하였고 인도와는 협상 중이다. 이외에도 EU는 ACP, MERCOSUR, GCC, 일부 발칸국가 및 북아프리카 국가와 지역대 지역차원의 FTA 협상을 추진하고 있다. 그러나 전반적으로 협상 진행 속도가 부진한 편이다.

한-EU FTA는 2010년 10월 6일, 브뤼셀 EU 이사회 본부에서 열린 공식 서명식에서 이명박 대통령, Herman Van Rompuy EU 정상회담 상임의장, Jose Manuel Barroso EU 집행위원장 등이 참석한 가운데 김종훈 통상교섭본부장과 Karel De Gucht 통상담당 집행위원간에 한-EU FTA가 정식 체결되었다. EU와 한국의 자유무역 협정은 지난 2007년 5월부터 협상이 개시돼 2009년 7월에 협상이 극적으로 타결되었고, 2009년 10월 15일에 가서명된 바 있다.

한-EU FTA는 당초 2011년 1월부터 발효될 것으로 예상됐으나 이탈리아의 반대를 무마하기 위해 6개월 연기돼 2011년 7월 1일부터 발효되었는데, 이 발효는 잠정적 발효이기는 하나 정식발효와 거의 차이가 없다. 정식발효는 27개 EU 회원국의 비준절차가 완료되어야 하는데, 이는 통상 2-3년이 소요된다.

한-EU FTA에 대해 EU 측에서는 가장 야심찬 무역협정이자 아시아 국가와의 첫 번째 FTA라는 점에서 큰 의미를 부여하고 있다. Karel De Gucht 통상담당 집행위원은 이번 FTA를 통해 양측 간 교역 증진, 유럽의 고용 및 경제성장 촉진뿐만 아니라 한-EU FTA의 포괄적이고 혁신적인 성격이 다른 국가와 무역협정에서도 좋은 본보기가 될 것으로 평가하고 있다.

현재 EU 집행위가 FTA 협정을 맺기 위해 협상 중인 국가는 다음과 같다.

○ 인도

2007년 6월에 협상이 개시되어 2012년 6월 현재까지 양측간 11차 고위 협상이 있었으며 앞으로는 의견 조율이 어려운 이슈를 중심적으로 실무 담당 차원에서 집중적인 협상이 이루어질 예정. EU와 인도간 자유무역협정의 주요 이슈는 상품시장 접근, 서비스분야 및 정부조달 분야에서 균형적 관계 구축이다. 2012년 6월 26일 EU-인도 간 장관차원의 협상이 있었으며 오는 9월과 10월 중 실무차원에서 박차를 가하여 충분한 진전이 있을 경우 금년 말에 장관차원의 또 다른 협상이 있을 것으로 예상되고 있다.

○ 싱가포르

2010년 3월에 협상이 개시되어 2012년 3월 19일에 10차 협상이 있었으며 2012년 4월 1일에 프놈펜에서 개최된 EU-ASEAN 미팅을 계기로 De Gucht EU 집행위 통상담당 집행위원과 싱가포르 장관이 만나 양측 간 FTA 협상의 진행상황에 대해 의견을 나누며 협상에 박차를 가하기로 하였다. 상품/서비스 상호 시장 접근, 지적 재산권 보호, 원산지 규정 등이 양측 간 현안 문제이다. 2012년 6월 29일 EU 이사회에서 EU 정상들은 금년 말에 EU-싱가포르 자유무역협상이 체결되도록 해야 할 것이라고 결론지었다.

○ 말레이시아

2010년 10월에 협상이 개시되어 2012년 4월에 7차 협상이 브뤼셀에서 개최되었다. 8차 협상은 2012년 9월 콸라룸푸르에서 개최될 예정인데 양측은 2012년 내로 협상 마무리를 목표로 하고 있다.

○ 일본

2011년 5월에 있었던 EU-일본 정상회담에서 양측은 자유무역협정 체결을 위한 정치적 프레임을 마련하고 사전준비 작업을 하기로 한데 이어 2012년 6월 18일 집행위는 회원국에 일본과의 FTA 체결을 위한 협상 개시와 동시에 협상권 위임을 요청키로 결정했다. 집행위는 EU-일본 자유무역 협상 방향과 내용을 마련, 이사회에 제출할 예정이다. EU집행위는 일본과 FTA 협상 개시 후 1년 내에 EU의 핵심 이슈인 비관세 장벽 철폐, 철도 및 도시 교통분야에서 구체적인 진전이 없을 경우 협상을 중단할 것이라고 한다.

○ 캐나다

2009년 5월에 협상이 개시되어, 2009년 6월에 상호 경제/무역 협정(CETA: Comprehensive Economic and Trade Agreement) 내역에 합의함. 2009년 10월부터 현재(2012.6월)까지 9차 협상을 벌인 바 있다.

○ Andean

EU는 2010년 2월에 콜롬비아 및 페루와 무역협정 체결을 위한 협상을 개시했으며 EU 집행위에서 채택된 협정안이 2012년 2월 16일 EU 대외무역장관이사회에서 서명되어 EU의회의 승인 절차만 남겨 놓고 있다. EU의회는 2012년 중 EU-페루/콜롬비아 FTA 협정문을 표결로 승인 여부를 결정할 예정이다. EU의회에서는 환경당 소속 의원들을 제외하고는 대다수의 의원들이 통 협정에 찬성표를 던질 것이 예상되어 사실상 협정이 체결된 것이나 다름없는 것으로 간주되고 있다. EU-페루/콜롬비아 간 자유무역협정이 발효되면 두 지역간 교역에서 약 5억 유로에 달하는 관세가 절약될 수 있으며 두 지역간 교역 활성화로 콜롬비아와 페루의 GDP가 1% 성장할 수 있을 것으로 보고 있다. 동 협정의 주요 내용은 관세와 기술장벽 철폐, 서비스부문 개방, 공공시장 개방, 지리적 라벨보호 등이다. 특히 페루와 콜롬비아는 동 협정에 따라 EU의 기본적 사회 및 환경 규격을 준수해야 하고 무역분쟁해결을 위한 규정도 수립해야 하므로 이들 분야에 있어서도 발달이 가속화될 것으로 보인다. 자유무역 협정을 위한 협상 초기에 탈퇴한 볼리비아와 에콰도르는 앞으로 원한다면 언제든지 협정에 가입할 수 있다고 EU측은 말하고 있다.

애초 EU는 페루, 콜롬비아, 볼리비아, 에콰도르와의 자유무역협정 체결을 원했으나 협상 초기에 볼리비아와 에콰도르가 탈퇴하여 결국 페루와 콜롬비아와 우선적으로 FTA를 체결한 것이다. EU는 Andean의 2위 교역국(1위는 미국)인 한편 Andean이 EU 교역에서 차지하는 비중은 0.7%(2010년 기준)으로 미미하지만 EU로서는 페루, 콜롬비아와의 FTA가 두 국가에 국한하는 것이 아니라 앞으로 남미 대륙전체와의 교역 활성화에 교두보가 될 것으로 전망하고 있다.

○ MERCOSUR

MERCOSUR와의 협상 지침은 1999년에 채택되었으나 그 동안 여러 차례 중단되었다가 2010년 5월에 양측 간 협상이 공식 재개되었다. 협상 내용에는 공산품과 농산품만 아니라 서비스분야와 정부조달법규의 개선, 지적재산권, 관세, 교역의 용이화, 무역기술장벽 등이 이슈가 포함되어 있다. 2010년 5월 이후 지금까지(2012년 3월이 마지막 협상)

8차례에 걸쳐 협상이 있었으며 오는 7월(2012.7) 초에 브라질에서 차기 협상이 개최될 예정이다.

(자료: EU 집행위 및 무역관 자체정보 종합, 2012.11월 기준)

□ 최근 현황

'11. 4. 13일 EU는 페루 및 콜롬비아와 FTA 가서명하였다. 정식 발효를 위해서는 27개 EU 회원국의 동의와 유럽의회의 비준이 필요한 상태로서, EU 집행위는 남미 2개국과 무역 및 투자를 개방하는 '이정표'라고 환영했다. 금번 FTA는 모든 공산품 및 수산물에 대한 관세장벽 철폐, 정부조달 시장 및 서비스, 투자시장 개방, 기술장벽 축소, 지식재산권 보호 등 일반적 내용 이외에도 인권존중과 국제노동기준 준수 등을 규정한 것으로 알려졌으며, 당초 금번 FTA 협상에 포함되었다가 중도 탈락한 에콰도르를 포함한 여타 중남미 국가에 대해서도 협상의 문은 열려 있다고 EU 집행위는 밝혔다.

우크라이나와의 FTA 협상 최종 타결 준비 단계에 돌입한 것으로 알려졌으나, EU는 야당 지도자인 티모쉔코(Julia Timoschenko)가 감옥에서 풀려나는 경우에만 협상 서명을 원해 당분간 FTA 체결 협상은 미뤄지게 되었다. 그러나 유로 2012가 끝난 7월 19일 벨기에 브뤼셀에서 우크라니아-EU의 FTA 경제 관련 부분의 편집 및 조정을 완료하였다. 이로써 보다 깊고 포괄적인 FTA 도입 설정 문서가 완료되었으며, 작업된 서류를 공식적인 언어로 번역하는 기술적인 단계에 돌입할 예정이다.

EU의 FTA 추진현황

기 체 결	협상 중	검토 중
한국(2010), Egypt(2004), Chile(2003), Lebanon(2003), Croatia(2002), Jordan(2002), South Africa(2000), Morocco(2000), Israel(2000), Mexico(2000), Tunesia(1998), Palestinian Authority(1997), Bulgaria(1993), Rumania(1993) 등	일본, MERCOSUR, GCC, 인도	ASEAN, 러시아, 우크라이나, 중남미 6국,

한-EU FTA 추진경과

구분	일시	장소	주요 협상 내용
1차	'07.5.7-11	서울	상품, 서비스/투자, 기타 규범, 분쟁 해결·지속 가능 발전 등 4개 분과로 구성
2차	'07.7.16-20	브뤼셀	상품·서비스·정부조달 개방안 교환 및 협의
3차	'07.9.17-21	브뤼셀	본격적인 양허 협상 개시
4차	'07.10.15-19	서울	분야별 통합협정문과 상품 양허안 논의
5차	'07.11.19-23	브뤼셀	4대 이슈(상품 양허, 자동차 기술표준, 원산지 규정, 서비스 시장 개방) 쟁점화
6차	'08.1.28-2.1	서울	4대 쟁점을 제외한 나머지 분야에서 진전
7차	'08.5.12-15	브뤼셀	연내 타결을 합의. 쟁점 제외분야 모두 타결 추진
8차	'09.3.23-24	서울	최종 협상으로 예정되었으나 결렬 됨
	'09.4.2	런던	G20 Summit에서 양측 입장차만 확인하고 타결무산
	'09.5.23	서울	EU 의장국인 체코 대통령과 한-EU 정상회담을 갖고 한-EU FTA 조기타결을 추진하고 양측 관계를 전략적 동반자 관계로 격상시켜나가기로 합의
	'09.7.13	스웨덴	2007년 이래 진행되어 온 한-EU FTA 협상종결, 2010년 상반기 내 발효 예상
	'10.9.16	브뤼셀	2010 EU 이사회를 통해 EU 27개국 한-EU FTA 승인, 2011년 7월 발효 예상
-	'11.2.17	스트라스부르크	EU의회, 한-EU FTA 비준 동의, 자국산업보호를 위한 세이프가드도 가결
	'11.5.4	서울	한국 국회 한-EU FTA 비준 동의
	'11.5.31	브뤼셀	한-EU FTA 세이프가드 규정 공표
-	'11.7.1	브뤼셀/서울	FTA 잠정 발효

자료: 연방경제기술부, 외무부, 무역관 자체정보 종합, 2012.11월 기준

Ⅲ. 무역

1. 수출입동향

가. 최근 독일 수출입 동향 개요

세계 수출강국인 독일은 지난 '05년~'08년까지 4년 연속 세계 수출 1위를 고수하였으나, '09년 글로벌 금융위기로 인한 수출 급감으로 중국에 이어 세계 수출 2위를 기록하였으며, '10년 이래, 중국, 미국에 이어 제3의 수출국의 입지를 유지하고 있다.

'10년도 해외 수주 상승세에 힘입어 높은 수출 성장세를 나타낸 독일은 '11년에도 전년 대비 11.4%의 수출 증가율을 기록함과 동시에 각 산업 경기가 호조를 보이며, 글로벌 금융위기로부터 빠른 회복세를 보였다. 수입의 경우에도 총 9,020억 유로로 전년 대비 13.1%의 성장률을 나타냈다. 아울러 무역 수지 역시 지난 1,581억 유로로 2.5%의 증가율을 기록하는 등, 독일의 수출 및 수입은 경기 불안에도 불구하고 지속적인 증가세를 유지하였다.

'12년 3분기 누계 기준 독일 수출은 8,259억 유로, 수입은 6,824억 유로로 전년 동기 대비 각각 4.1%, 1.6%의 증가세를 기록하였다. 유럽 내 재정위기로 인한 해법이 여전히 큰 영향력을 발휘하고 있지는 못하나, 독일의 수출입은 다소 둔화의 움직임에도 불구하고 증가세를 유지하고 있다. 이는 유로존 재정위기에 따른 대 EU 국가 교역이 감소세를 나타내고 있음에도 불구하고, 독일 중견 기업의 비 EU국가 시장 내 활약이 수출의 견인차 역할을 하고 있는 데 따른 결과로 분석된다.

독일 수출입 동향

(단위: 억 유로)

구 분	2008년	2009년	2010년	2011년	2012년 3분기
수 출	9,927	8,033	9.519	10,601	8,259
수 입	8,145	6,646	7,976	9,020	6,824
수 지	1,782	1,352	1,543	1,581	1,434

자료: 독일연방통계청, 2012.12월 기준

나. 주요 수출입 국가

독일의 주요 교역국은 EU 국가로 '11년의 경우, 총 수출의 59.2%, 수입의 63.5%가 EU 역내에서 이루어졌다. 전년 대비 대 EU 수출은 9.9%, 수입은 13.8%의 증가율을 기록하는 등, 규모 면에서는 성장세를 보였다. EU 역외 국가로는 미국, 중국, 러시아 등과 교역이 매우 활발한 가운데, '11년 중국이 독일의 제 5대 수출국으로 부상한 이래, '12년 상반기 이래 대 러시아 및 미국의 수출이 크게 활기를 띠는 경향을 보이고 있다.

'12년 상반기 기준 독일의 국가별 주요 15대 수출국은 영국과 중국을 제외하고 순위에 큰 변동이 보이지 않고 있다. 미국, 영국, 러시아를 제외한 모든 국가와의 수출이 감소세를 보이고 있는 가운데, 특히 대미 수출이 전년 동기 대비 9.4%로 호조세를 나타내고 있다.

독일의 주요 수출국인 대 EU의 수출이 매우 부진한 것으로 나타났으며, 특히 이탈리아, 벨기에, 스페인 등 재정위기로 인한 긴축정책을 추진 중인 주요 유로존 국가로의 수출은 15~17%대의 감소세를 기록하며, 수출 감소폭이 보다 확대되고 있는 추세이다. 대 한국 수출의 경우 전년 동기 대비 3.6%로 소폭의 증가율을 기록하며, 한-EU FTA 이후 지속적인 증가세를 유지해 나가고 있다.

독일의 주요 15대 수출국

(단위: 백만 U$)

순위	국가명	2010	2011	2012(1~6월)	
		규모	규모	규모	전년동기 대비 증감률
총계		1,259,151	1,474,445	712,701	-3.6
1	프랑스	118,366	140,404	69,025	-4.3
2	미국	86,024	101,708	53,720	9.4
3	네덜란드	81,785	93,528	45,453	-5.6
4	영국	77,297	89,361	45,198	0.3
5	중국	71,057	90,103	44,399	-0.1
6	이탈리아	77,295	85,866	38,235	-15.9
7	오스트리아	68,416	79,225	37,364	-6.5
8	스위스	53,958	65,093	31,276	-0.8
9	벨기에	58,715	64,374	28,660	-14.6
10	폴란드	49,623	60,271	27,237	-10.7
11	러시아	34,788	47,910	23,483	5.2
12	스페인	45,425	48,482	21,381	-16.3
13	체코	35,049	41,399	19,861	-5.2
14	스웨덴	25,686	30,678	14,433	-9.0
15	터키	21,468	27,988	12,877	-13.4
19	**대한민국**	**13,526**	**16,224**	**8,306**	**3.6**

자료: World Trade Atlas(2012.12월 기준)

* 통계 비교상의 이점으로 이하 세부 통계는 WTA 통계를 활용함.

'12년 상반기 기준 독일의 국가별 주요 15대 수입국은 네덜란드, 프랑스, 중국, 벨기에, 이탈리아 등의 순이며, 체코와 스위스를 제외하고 전년 대비 순위에 변동이 없는 가운데, 러시아, Non-EU Suppression 을 제외하고 모두 감소세를 보이고 있다. 이에 따라 독일 내 내수시장의 안정세에도 불구하고 유럽경기 침체에 따른 수요 감소세가 보다 확대되고 있는 것으로 나타났다. 한국의 경우 전년 동기 대비 19.1%의 감소세를 기록하며 24위를 차지하였다.

독일의 주요 15대 수입국

(단위: 백만 U$)

순위	국가명	2010	2011	2012(1~6월)	
		규모	규모	규모	전년동기 대비 증감률
총계		1,054,824	1,255,361	592,849	-5.7
1	네덜란드	133,299	161,954	75,707	-7.5
2	프랑스	82,820	94,645	43,814	-10.8
3	중국	83,472	89,522	38,811	-11.6
4	벨기에	68,649	78,005	36,145	-8.5
5	이탈리아	55,800	66,604	32,694	-4.5
6	영국	48,103	57,969	26,904	-3.6
7	오스트리아	46,079	54,819	25,805	-6.3

순위	국가명	2010	2011	2012(1~6월)	
		규모	규모	규모	전년동기 대비 증감률
8	미국	43,149	49,794	24,469	-1.8
9	체코	40,192	49,233	23,310	-5.2
10	스위스	41,116	49,236	22,851	-4.0
11	폴란드	38,943	47,208	22,583	-3.9
12	러시아	29,280	39,299	19,745	14.2
13	Non-EU Suppression	23,717	31,617	17,476	10.1
14	스페인	27,251	31,219	15,183	-8.4
15	헝가리	21,645	25,360	12,419	-2.8
24	**대한민국**	**13,126**	**11,523**	**4,956**	**-19.1**

자료: World Trade Atlas(2012.12월 기준)

다. 주요 수출입 품목

전반적으로 독일 수출입 품목은 호황을 기록했던 '11년 대비 감소세를 나타내며, 유럽재정위기 장기화에 따른 글로벌 경기 둔화에 따른 뚜렷한 교역 감소세를 보이고 있다.

'12년 상반기 기준 독일의 주요 15대 수출 품목 1위는 자동차로 전년 동기 대비 -2.9%의 감소세를 기록하였다. 이를 자동차부품, 의약품, 기타 항공기, 석유 및 역청유(원유제외) 등이 잇고 있다. 독일의 15대 수출 품목이 전반적으로 소폭의 감소세를 보이고 있는 반면, 기타 항공기와 석유 및 역청유(원유제외), 터보제트·터보프로펠러와 기타의 가스터빈의 경우 전년 동기 대비 각각 22.0%, 8.0%, 25.2를 기록하며 비교적 높은 성장세를 나타냈다. 반면, 인쇄기기 및 부분품과 전기회로의 개폐용·보호용·접속용 기기와 광섬유·광섬유 다발 또는 케이블용의 커넥터의 경우 각각 -13.9%, -10%의 비교적 높은 감소세를 기록하였다.

독일의 주요 15대 수출품목

(단위: 백만 U$)

순위	HS 코드	품목명	2010	2011	2012(1~6월)	
			규모	규모	규모	전년동기 대비 증감률
1	8703	자동차	129,843	154,445	75,555	-2.9
2	8708	자동차부품	43,574	53,563	26,641	-2.3
3	3004	의약품	42,634	46,126	22,279	-4.3
4	8802	기타 항공기·우주선	23,391	28,305	15,360	22.0
5	2710	석유 및 역청유(원유제외)	12,506	16,567	8,893	8.0
6	3002	인혈 및 치료용·예방용·진단용 동물의 피·면역물품	15,788	17,206	8,253	-2.5
7	8409	항공기 및 선박 엔진 부분품	12,219	15,357	7,586	-3.0
8	8479	기타 기계류	11,124	14,098	6,736	-1.1
9	8443	인쇄기기 및 부분품	14,132	14,990	6,502	-13.9
10	8483	전동축과 크랭크·기어·기어박스·기타 변속기	10,439	12,557	6,217	-1.8

순위	HS 코드	품목명	2010	2011	2012(1~6월)	
			규모	규모	규모	전년동기 대비 증감률
11	8536	전기회로의 개폐용・보호용・접속용 기기와 광섬유・광섬유 다발 또는 케이블용의 커넥터	11,233	12,964	6,099	-10.0
12	9018	내과용・외과용・치과용 또는 수의용의 기기	10,805	12,103	5,847	0.3
13	8481	파이프・보일러의 동체・탱크・통 또는 이와 유사한 물품에 사용하는 탭・코크・밸브와 이와 유사한 장치	9,981	11,764	5,676	-4.0
14	8411	터보제트・터보프로펠러와 기타의 가스터빈	8,477	9,196	5,561	25.2
15	8517	전화기 및 기타 음성・영상 또는 기타 자료를 송신 또는 수신을 위한 기기	10,464	11,456	5,536	-2.0

자료: World Trade Atlas(2012.12월 기준)

'12년 상반기 기준 독일 주요 15대 수입품목 중 1위 품목은 석유 및 역청유(원유)로 전년 동기 대비 17.8%의 증가율을 기록하며, 부동의 위치를 점하고 있다. 이는 텔레비전 수신기기를 갖추지 아니한 모니터와 프로젝터 및 텔레비전 수신용의 기기(+12.5%)와 함께 유일한 증가세를 나타내고 있는 품목이다. 주요 15대 품목의 대다수가 전년 동기 대비 감소세를 기록하고 있는 가운데, 이 중에서도 다이오드・트랜지스터와 이와 유사한 반도체 디바이스, 감광성 반도체 디바이스, 발광다이오드와 기타의 항공기의 경우 각각 -40.8%와 -27.7%에 이르는 높은 감소율을 나타내고 있다.

독일의 주요 15대 수입품목

(단위: 백만 U$)

순위	HS 코드	품목명	2010	2011	2012(1~6월)	
			규모	규모	규모	전년동기 대비 증감률
1	2709	석유 및 역청유(원유)	52,559	71,295	38,304	17.8
2	8703	자동차	35,819	43,761	21,123	-5.9
3	2710	석유 및 역청유(원유제외)	26,114	36,248	16,846	-4.8
4	8708	자동차부품	27,287	33,742	16,517	-3.7
5	3004	의약품	28,211	27,481	12,194	-13.7
6	8471	자동자료처리기계	20,508	20,407	8,866	-3.9
7	8517	전화기 및 기타 음성・영상 또는 기타 자료를 송신 또는 수신을 위한 기기	14,133	16,705	7,651	-1.6
8	3002	인혈 및 치료용・예방용・진단용 동물의 피・면역물품	14,056	16,785	7,614	-4.8
9	8802	기타의 항공기	16,564	16,290	6,496	-27.7
10	8542	전자집적회로	12,482	12,968	5,892	-14.2

순위	HS 코드	품목명	2010	2011	2012(1~6월)	
			규모	규모	규모	전년동기 대비 증감률
11	8443	제8442호의 플레이트·실린더 및 기타 인쇄용 구성부품을 사용하는 인쇄기, 기타의 인쇄기·복사기와 팩시밀리 및 이들의 부분품과 부속품	13,895	13,387	5,585	-17.9
12	8541	다이오드·트랜지스터와 이와 유사한 반도체 디바이스, 감광성 반도체 디바이스, 발광다이오드 및 장착된 압전기 결정소자	19,237	16,388	5,161	-40.8
13	8544	절연 전선·케이블 및 기타의 전기절연도체, 광섬유 케이블	8,638	10,499	4,954	-7.7
14	4011	고무제의 공기타이어	6,194	8,780	4,085	-3.8
15	8528	텔레비전 수신기기를 갖추지 아니한 모니터와 프로젝터 및 텔레비전 수신용의 기기	8,107	7,563	3,892	12.5

자료: World Trade Atlas(2012.12월 기준)

(자료: 독일연방통계청, World Trade Atlas)

2. 한국과의 교역동향 및 특징

가. 독일, 한국의 유럽 최대 교역국

독일은 중국, 미국, 일본, 홍콩, 싱가포르, 베트남 등에 이은 한국의 17대 수출국이자 한국의 8대 수입국으로 여전히 한국의 제 1위의 수출국이자 수입국의 위치를 고수하고 있다. '11년 한국의 대독일 수출은 95억 달러(-11.2%), 수입은 170억 달러(18.6%)를 기록했으며, '12년 10월 기준 한국의 대독일 수출은 64.5억 달러(-15.4%), 수입은 144.2억 달러(1.9%)로 수입이 수출을 상회하는 적자 무역이 지속되고 있다. 특히 지난 '11년 7.1일 공식 발효된 한-EU FTA로 인한 수출 증대 효과에도 불구하고, 재정위기 심화로 인한 수요 감소 및 선박(대독 수출품목 1위)과 반도체 수출부진으로 인한 무역수지 적자폭이 증가하고 있다. '12년 10월 기준 무역수지 적자 규모는 약 80억 달러로 이미 전년도 수준을 넘어섰다.

이는 무엇보다 '11년 중반 이래 가시화된 유럽재정위기가 지속적으로 유럽 경제의 걸림돌로 작용하며, 제품 수요 및 생산 둔화로 이어져 한국의 대독 수출에 영향을 미치고 있는 데 따른 결과로 평가된다. 이 외에도 자동차, 자동차 부품, 휴대폰, 컴퓨터 등의 경우, 한국 기업의 현지화 전략 확대에 따른 생산기지 이전으로 직수출 비중이 크게 감소하고 있는 것도 통계상 수출 실적 감소의 한 요인으로 지적되고 있다.

그러나, 대규모 투자시장 위축 및 시장의 포화 현상에 따른 급감세를 보이고 있는 일부 주요 수출 품목을 제외하면, 다수의 품목 군에서 한-EU FTA에 따른 무관세 효과로 높은 수출 증대효과를 시현하고 있다. 또한, 여전히 규모는 작으나, 농·수산 가공품 및 임·축산 가공품을 비롯한 식품류, 가죽제품, 철도 차량 및 부품 등에서 수출 급증세가 지속되고 있다. 따라서, 현 시점까지는 한-EU FTA 효과로 인한 수출 효과가 크게 부각되고 있지 않으나, 중·장기적으로 양국 간의 무역거래는 총 115억 4300만 달러로 최고조에 이르렀던 '07년의 수준을 상회할 것으로 기대된다.

한국의 對독일 교역현황

(단위: 백만 달러, %)

구 분	2008년		2009년		2010년		2011년		2012년 10월	
	금액	증가율	금액	증가율	금액	증가율	금액	증가율	금액	증가율
수 출	10,523	-8.8	8,821	-16.2	10,702	21.3	9,501	-11.2	6,452	-15.4
수 입	14,769	9.1	12,293	-16.7	14,305	16.3	16,963	18.6	14,421	3.3
수 지	-4,246	-	-3,478	-	3,603	-	-7,462	-	-7,969	-

자료: KOTIS(2012.12월 기준)

한편, '12년 하반기 이후 한국 수출 장애 요인으로 부각되고 있는 원화 강세에 따른 영향은 장기 계약 등의 경우 올 한해까지는 제한적일 것으로 전망되나, 환차손에 따른 수출 채산성 및 수출 단가 상승에 따른 가격 경쟁력 약화를 초래할 수 있을 것으로 예상되고 있다. 이에 따라 한국 수출기업의 경우 원화 강세 장기화에 대비해 결제통화 다변화, 해외생산 확대, 현금자산 확보 내지 가격 조정, 원가절감 및 생산성 향상 등을 통해 단기 및 중기적 환리스크를 최소화하는 등 적절한 대책 마련이 필요할 것으로 보인다.

나. 주요 품목별 교역 현황

'12년 10월 기준 한국의 대독일 5대 수출품목은 선박 및 부품·자동차· 무선통신기기·반도체 및 자동차부품으로 일부 품목을 제외하면 '11년과 순위에 큰 변동은 없다. 주요 수출품목의 부진으로 총 수출규모는 지속적인 감소세이나, 감소폭은 2012년 7월 누계 -21.4%, 8월 -20.8%, 9월 -17%로 점증적으로 축소되고 있다.

지난 상반기의 경우 주요 수출 5대 품목 모두 감소세를 나타냈으나, 자동차와 무선통신기기가 다시금 상승세로 반등한 반면, 선박(-25.6%), 반도체(-38.7%), 자동차부품(-21.2%) 등 주력 품목의 수출은 여전히 부진한 실정이다. 이미 지난 금융위기 이래 선박금융 투자 급감으로 지속적인 감소세를 보이고 있는 대독일 최대 수출품목인 선박 및 부품의 경우 선박시장 불황 장기화 지속으로 회복이 불투명한 상황이다. 관련 업계에서는 선박 시장 경기 정상화에 2년~5년이 소요될 것으로 전망하고 있어 우려가 고조되고 있다. 또한 시장 공급 포화에 따른 수요 하락세가 지속되고 있는 반도체 등의 경우에도 시장의 포화현상이 지속되는 가운데 성수기 및 비수기 편차가 큰 편으로 시장 회복이 더딘 편이다.

아울러 자동차 부품의 경우에도 전년도 비교적 안정적인 성장을 보였던 독일 자동차 시장이 전년 대비 다소 둔화의 조짐을 보이고 있고, 특히 한국 기업이 주로 납품하고 있는 오펠이 대대적인 내부 구조조정을 비롯한 큰 진통을 겪고 있어 이에 따른 납품 수요 감소세가 직접적인 수출 감소요인으로 작용하고 있다. 또한 독일 및 한국 주요 완성차 기업의 동유럽 생산기지 증축으로 인해 한국 부품의 대독일 직수출 비중이 해마다 소폭 감소하고 있는 것도 한국의 대독일 수출 감소세의 한 요인으로 작용하고 있다.

실제로 '12년 10월 누계 기준 -1.6%의 감소세를 보이고 있는 독일 자동차시장에서 현대(9위)와 기아(16위)의 판매 증가율은 각각 14.9% 40.1%로 기타 경쟁사(VW -1.0%, Opel -13.4%, Renault -10.6%, Toyota 3.5%, Honda -3.9%) 대비 매우 선전 중이다. 이 외에도, 독일 내 개최되었던 Automechanika나 최근 11.28~29일간 독일 프랑크푸르트에서 개최된 Korea Europe Premium Autoparts Partnership 2012를 통해 접촉한 한국 부품 제조사의 경우, 업체에 따라 다소 차이가 있으나, 대체로 성장세를 유지하고 있는 것으로 드러나, 통계상의 수출 감소세와는 다소 다른 반응을 보이고 있다.

또한, 이러한 부진 속에서도 전자응용기기(20.7%), 무선통신기기(18.4%), 플라스틱 제품(12.1%), 기계요소(16%) 등 기타 10대 수출 품목의 약진이 돋보인다.

독일 10대 수출품목

(단위: 백만 달러, %)

순위	품목명	2011년		2012년(1~10월)	
		금액	증가율	금액	증가율
총계		9,501	-11.2	6,452	-15.4
1	선박해양구조물 및 부품	2,720	-37.6	1,453	-25.6
2	자동차	1,118	104.4	948	6.9
3	무선통신기기	491	-0.8	525	18.4
4	반도체	830	-41	449	-38.7
5	자동차부품	399	-10.5	271	-21.2
6	합성수지	196	50.5	166	6

순위	품목명	2011년		2012년(1~10월)	
		금액	증가율	금액	증가율
7	전자응용기기	172	10.8	156	20.7
8	기계요소	148	23.8	138	16
9	플라스틱 제품	144	24	136	12.1
10	고무제품	176	61.6	136	0.7

자료: KOTIS(2012.12월 기준)

'12년 10월 누계 기준 한국의 대독일 수입은 자동차·정전기기·석유화학 제품·반도체 등을 중심으로 전년대비 1.9%로 소폭의 증가세를 기록하였다. 현재 한국의 대독일 5대 수입품목은 자동차, 반도체, 자동차부품, 계측제어분석기, 원동기 및 펌프, 자동차부품 등으로 품목별로 다소 순위 변동이 있으나, 원동기 및 펌프와 자동차 부품을 제외한 모든 10대 수입품목이 증가세를 유지하고 있다. 독일산 자동차 수입은 7월 이후 다시 증가세로 반등(7월: U$288백만(△1.8%)・8월: U$256백만(+33.5%)・9월: U$319백만(+21.8%)) 하였으며, 다만, 전반적으로 볼 때, 국내 내수 둔화에 따른 전반적인 수입 감소로 증가폭은 둔화세를 나타내고 있다.

對독일 10대 수입품목

(단위: U$백만, %)

순위	품목명	2011년		2012년(1~10월)	
		금액	증가율	금액	증가율
총계		16,963	18.6	14,421	1.9
1	자동차	2,589	39.8	2,398	9
2	반도체	675	-4.1	694	21.2
3	계측제어분석기	844	24.9	688	0.8
4	원동기및펌프	836	16.7	686	-2.5
5	자동차부품	944	18	664	-14.7
6	기계요소	717	12	642	6.7
7	정밀화학원료	670	39.6	636	10.7
8	농약및의약품	584	3.2	500	2.9
9	기타석유화학제품	333	61.7	394	37.6
10	정전(static electric) 기기	286	15.9	370	54.6

자료: KOTIS(2012.12월 기준)

3. 수입규제제도

가. 제도개요

EU 회원국은 자국 산업을 보호하기 위해 제3국에 대해 개별적인 수입규제 조치를 취할 수 없으며, 제3국에 대한 수입규제 조치는 EU 차원에서 부과된다. 즉, EU 집행 위의 조사결과 타당하다고 판단하여 결정된 수입규제 조치는 EU 회원국에서 동시에 이행된다. 역외 제품에 대한 수입관세를 비롯, 반덤핑, 상계관세, 세이프가드, 수입쿼터 등도 독일을 포함한 EU 회원국 27개국에서 동일하게 적용되고 있다.

□ 반덤핑 관세

수출국의 기업이 덤핑 가격으로 수출하여 수입국 산업에 피해를 초래하는 불공정 거래 행위를 의미하는 것으로 현재 EU가 가장 많이 사용하고 있는 수입 규제 조치이다. EU 집행위는 EU 기업으로부터 한 일정 수출국 기업이 덤핑 수출을 하고 있어 EU 산업이 피해를 받고 있다는 제소를 받으면 반덤핑 규정(384/96/ec)에 의거, 조사 후 반덤핑 조치의 타당성 여부를 평가한다. 반덤핑 관세 부과결정을 좌우하는 조건은 다음과 같다.

○ 덤핑 사실의 존재: 해당 수출국(제 3 역외국) 기업의 EU 수출가가 자국 내수 가격보다 낮을 때 덤핑으로 간주한다.

○ EU 산업에 피해 존재: 덤핑 수입으로 EU 역내 산업이 상당한 피해를 받고 있음이 입증될 때 EU 산업에 피해가 있는 것으로 간주한다. 즉 EU 역내 산업이 시장 점유율을 상실하고 EU 생산자가 생산가를 줄일 수밖에 없기 때문에 결국 생산, 판매, 수익, 생산성 등에 부정적인 요인이 될 경우를 말한다. .

○ EU의 전반적 이익: 반덤핑 조치를 취할 때 드는 비용이 그로 얻는 이익과 불균형을 이루지 않을 때 반덤핑 조치가 EU의 전반적 이익을 보호하는 것으로 간주한다.

○ EU 집행위는 석탄과 철강제품에 대해서는 잠정 또는 확정조치를 취할 권한이 있으나 석탄과 철강제품 이외 상품의 경우에는 이사회에 의해 확정 반덤핑 관세 부과가 결정된다.

○ EU집행위는 덤핑 제소입수일부터 45일 내에 사전조사, 공식조사를 개시할 타성이 있는지 여부를 결정한다. 타당성을 입증할 만한 충분한 증거가 부족하거나 제소 업체(들)의 생산이 EU 총 생산의 25% 미만일 경우에 공식 조사가 거절된다.

특히 한때 세계 태양광 시장을 선도하던 독일 기업들이 중국의 값싼 태양광 제품으로 경쟁력을 잃고 파산하고 있다. '12년 8월 말 한화가 큐셀스 그룹을 인수한 것도 같은 이유이다. 독일 메르켈 총리역시 이와 같은 문제를 중국 방문 때 언급을 하였으며 절충안을 찾아보려고 노력하고 있다. '12년 9월 현재 EU 위원회는 중국 태양광 제품의 반덤핑 관세의 도입을 위해 관련 시장 및 제품 조사에 들어갔다. 조사 기간은 약 15개월이며, 반덤핑 관세의 가능성이 열릴경우 최초 9개월동안 중국산 태양광 제품에 대하여 반덤핑 관세가 부과될 것으로 전망되고 있다.

□ 반보조금(Anti-subsidy) 및 상계 관세

EU는 WTO의 협정 내용을 EU 보조금 규정에 통합하여 1995년 1월 1일부터 수출 보조금을 받고 수출하는 제품에 대해 반 보조금 조치, 즉 상계관세 조치를 적용하고 있다. EU 규정은 EU 역외국 정부의 수출 보조금을 받고 EU에 수출되는 상품에 대해 상계관세를 부과하는데 상계관세 부과요건은 다음과 같다.

○ 수출 보조금 또는 한 일정 산업, 일정 기업에 한정된 보조금 지급 사실 존재

○ EU 산업에 물질적 피해(material injury) 초래: 수출 보조금을 받고 싼 가격으로 들어온 수입제품으로 인해 EU 역내 산업이 시장 점유율을 상실하고 EU 생산자가 생산가를 줄일 수 밖에 없기 때문에 결국 생산, 판매, 수익, 생산성 등에 부정적인 요인이 될 경우

○ EU 연합의 전반적 이익: 상계관세 조치를 취할 때 드는 비용이 그로 얻는 이익과 불균형을 이루지 않을 때

○ 반덤핑 관세와 마찬가지로 EU 집행위가 조사하고 잠정 조치를 취한다. 제소와 조사 절차는 반덤핑 절차와 유사하다.

□ 세이프가드 조치

비록 수입이 공정하게 이루어졌으나 예외적으로 급작스러운 대폭의 수입 증가가 일어나 EU 역내 산업과 기업, EU 공익에 위협적인 요인이 될 때 취하는 조치로, EU 집행위는 회원국으로부터 요청을 받거나 또는 자발적으로 세이프가드 조사를 한다. 반덤핑이나 상계관세처럼 기업이 직접 세이프가드 조치의 도입을 요청할 수 없다. 세이프가드 조치 로는 수입쿼터로 수입 물량을 제한하는 조치와 감시 조치가 있는데 감시(surveillance) 조치는 엄격한 의미에서 수입 제한 조치가 아니라, 수입 추이를 일일 점검하는 것으로, 해당 제품의 수입 흐름을 파악하기 위해 수입 라이센스를 요구하고 있다.

최근 '11년 5.31일 EU 집행위는 한-EU FTA 세이프가드 규정을 공표하였는데, 이는 EU규정(Regulation)의 형태로 회원국 국내법으로 전환 없이 7월 1일부 한-EU FTA와 동시에 발효되었다. 세이프가드 조치가 발동되면 관세율 인하가 정지되거나, 조치가 취하여지는 시점에서 발효 중인 해당 상품에 대한 최혜국 실행관세율, 또는 양허표에 명시된 기준관세율 수준까지 관세를 인상시킬 수 있으며, 최초 2년 시행 후 2년 연장 가능하다. 또한 향후 소형 자동차 등 민감 분야의 경우, 상시적인 모니터링이 이루어질 예정이며, 특정 1개 EU국가 산업에 대한 피해에도 원칙적으로 세이프가드가 발동될 수 있다는 점을 유의할 필요가 있다.

일개나 소수의 EU회원국 산업에 대한 피해에도 적용가능하며, 조치가 지연되면 회복하기 어려운 손상이 초래될 중대한 상황에서는 그러한 우려가 있다는 예비판정 만으로도 우선적으로 200일 한도 내 잠정 적용 가능하며, 특히 한국 자동차 분야에 대해서는 EU의 자동차 산업계와 연계, 특별 모니터링이 이루어질 예정이다.

- 섬유 및 의류 (HS 5204, 5205, 5206, 5207, 5408, 5508, 5509, 5510, 5511)
- 소비자가전(HS8521, 8528)
- 승용차 (870321, 870322, 870323, 870324, 870331, 870332, 870333)

나. 수입쿼터 제도

현재 EU는 공산품에 대해 수입 쿼터 제도를 운영하지 않고 있다.

다. 기타 교역관련 규정

수산물이나 일부 농산물 등에 대해서는 위생 및 인체 건강 보호를 이유로 특정 지역 이나 특정 조건에서만 수입을 허용하고 있다. 이들 품목 역시 EU관보를 통해 발표되고 있다. 아울러 약간의 수정을 통해서 군사 무기로 사용할 수 있는 첨단기기에 대해서는 그 거래를 역시 제한하고 있다.

(자료: EU 집행위 및 무역관 자체정보 종합, 2012.11월 기준)

4. 대한수입규제 동향

2012년 11월 기준, EU로부터 반덤핑 규제를 받고 있는 우리나라 제품은 다음과 같은 품목이다.

구분	조치 유형	대상 품목
규제 중	반덤핑 관세	- 철강제 관연결구류 철강 로프와 케이블과 실리콘(우회덤핑)

2012년 9월 현재 지금까지 한국과 모로코에 우회수출에 부과되던 중국산 철강로프와 케이블(Steel Ropes and Cables)에 대한 반덤핑 관세에 대해 연장하고 한국에서 수출되는 일부 해당 품목도 반덤핑 관세를 부과한다고 공고하였다. 한국에서 EU로 수출되는 일부 제품에 대해 원산지가 한국산이든 중국산이든 상관 없이 반덤핑관세 60.4%가 부과된다.

해당품목코드(HS Code)는 7312108113, 7312108313, 7312108513, 7312108913, 7312109813 이며 아래의 일부 한국 업체의 경우 이번 반덤핑 부과 대상에서 제외가 된다.

Bosung Wire Rope Co., Ltd, Chung Woo Rope Co., Ltd, CS Co., Ltd, Cosmo Wire Ltd, Dae Heung Industrial Co., Ltd, DSR Wire Corp.,,Kiswire Ltd, Manho Rope & Wire Ltd, Shin Han Rope Co., Ltd, Ssang Yong Cable Mfg. Co., Ltd, Young Heung Iron & Steel Co., Ltd, Seil Wire & Cable 이상 12개 기업이다.

□ 반덤핑관세 종료

○ '99.11.06일부터 조사를 받았던 한국산 PET(Polyethylene Terephthalte) CHIP은 조사 개시 이후 있었던 일몰 재심에서 '07.02.27 이후 5년간 반덤핑 관세를 연장 부과 받아왔다. EU는 12.02.25일자 관보를 통해 한국산 PET CHIP에 대한 반덤핑 부과 종료를 공고하였으며, 일몰재심을 개시한다는 공고이후에도 어떠한 요청도 있지 않았기 때문에 예정되어있던 종료일인 2012.02.28일자로 동 품목에 대한 반덤핑 관세부과를 종료하였다. (조사를 받았던 PET칩 및 폴리에스터 강력사의 경우, `11.2.23 및'10.12.01일 무혐의 처리되었다.)

○ '11.09.01부터 한국산 양문형 냉장고(side-by-side refrigerators)에 대한 반덤핑 부과가 종료가 되었다. 동 품목은 '05.06.02일에 조사를 개시하여, '06.08.31일에 최종 부과 판정이 난 바 있으며, 대상 기업에는 삼성, LG, 대우 등이 포함되었다.

(자료: EU 집행위 및 무역관 자체정보 종합, 2012.11월 기준)

5. 관세제도

가. 개요

EU 회원국으로서 EU 관세 제도를 따르고 있다. 독일은 EU 공동 관세 제도가 도입된 지난 1968년부터 여타 EU 회원국과 동일한 관세 제도를 운용하고 있는데 EU의 주요 관세 제도 내용을 살펴보면 다음과 같다.

EU는 일반적으로 GATT(현 WTO) 가입국뿐만 아니라 비가입국에도 협정 관세를 부과하는 것을 원칙으로 하고 있다. 그러나 EU와 관세 동맹 체결 여부에 따라 일방 또는 양자간 특혜 관세 조치를 취하고 일부 제품에 대해 수입 관세의 감면, 면제 등 관세 혜택을 부여하기도 한다. 관세는 EU가 정하여 매년 발표하는 EU 관세율 표에 의하여 각 회원국 세관 당국이 징수 한다.

EU 관세율표는 전 세계적으로 통용되고 있는 제품의 관세 분류 방식인 HS (Harmo nized-System) 분류 체계를 기초로 EU가 공동으로 정한 통합분류(CN) 방식에 의해 분류 되며 관세율에는 수입 부담금과 농산물의 경우 공동 농업 정책에 의한 농업 분담금 등이 포함된다.

EU 집행위는 매년 관세율 표를 EU 관보를 통해 공표한다. 일반적으로 관세율에는 종가 관세(Ad-valorem Tariff)가 적용되고 석탄, 농산물 일부, 식품, 영화 필름 등에는 종량세 (Specific Duties)가 적용되며 국제 가격의 변화에 대하여 일정 수준의 관세 유지를 목적으로 담배, 과일, 카펫 및 시계 일부 등에는 종량세로 관세의 상하한선을 설정한 후 그 범위 내에서 종가세를 부과하는 선택 관세(Alternative Tariff)가 있다.

또한 계절에 따라 가격 변동이 심한 과일, 채소, 화훼류 등의 상품에 대해서는 관세율 이 신축적으로 조절되는 계절 관세(Seasonal Tariff)가 적용된다. 한편, 농산물에 대해서는 관세뿐만 아니고 수입 부과금(Import Levy)을 부여한다. 한편, EU는 일년에 상, 하반기 두차례에 걸쳐 역내 공급이 수요를 못 따라 가거나 일시적으로 수요가 급증 하여 EU 역내 생산만으로는 수요를 충족시킬 수 없는 품목에 대해 일시적으로 관세 부과를 면제해주고 있다. 이들 품목은 EU 관보를 통해 발표된다.

한국과는 한-EU FTA가 11.7.1일 부로 잠정 발효되면서 5년내 EU 수입관세(평균 5.6%)가 5년내 철폐되어 우리기업의 대 EU수출에 큰 기폭제가 되었다. 협정에 따른 품목별 관세양허 스케줄 및 원산지 인정기준은 관세청 홈페이지(fta.customs.go.kr)를 참고하면 된다.

나. 통관시 적용되는 규정

1) 상품 분류 번호

모든 상품의 수출입시, 통관 서류에 상품 분류 번호가 기재되어야 하며 상품 분류 번호 에 따라 해당 품목의 관세율이 적용된다. 독일에서는 모든 EU 회원국과 마찬가지로 8자리의 EU상품 분류제도(CN CODE)가 적용된다. 그러나 필요에 따라 수입시 8단위 보다 더 상세히 분류된 10자리의 세분 번호가 적용될 수 있다. CN CODE 8자리 상품 분류 번호의 앞 6자리까지는 HS 코드와 일치한다. 상품 분류 번호에 따라 관세율이 다를 수 있으므로 상품 분류 기재 시 정확한 상품 분류 번호를 기재해야 한다.

많은 한국 제품의 경우 세분화 된 분류 코드(HS Code)가 있어 10자리까지의 코드가 존재하나 독일의 경우 6자리 이후 일치하지 않는 경우가 많다. 반대의 경우 마찬가지이다. 이 경우 제품의 관세율을 확인하는 방법은 일치하고 있는 6자리 이후 세부 품목이 없는 경우 가장 세분화 된 코드를 가지고 조회를 하면 된다. 예를 들어 한국에는 10자리 코드에 정확한 품목명이 있으나, 독일 관련 제품의 가장 세분화 된 코드는 8자리이나 한국에서의 8자리와 일치하지 않거나 관련 제품명이 보이지 않는 경우가 많다. 이런 경우 일반적으로 6자리의 관세율로 확인하는 것이 가장 일반적이며, 보다 확실한 제품 코드를 알고 싶은 경우 관세청에 문의하는 것이 정확하며 효과적이다.

2) 원산지 규정

상품의 원산지 규정은 관세와 무역에 관한 정책적 결정을 수행하는 수단으로서 중요한 역할을 한다. 원산지규정 또한 독일에 국한된 자국 원산지 규정이 없으며 EU의 원산지 규정이 그대로 적용된다.

모든 상품의 원산지가 중요성을 갖는 것은 관세율을 결정하는 데 기초 자료가 될 뿐 아니라 GSP 수혜, 반덤핑 관세, 수입 물량 제한 조치, 심지어는 수입 금지와 같은 무역 정책적인 조치 적용에 근거 자료가 되기 때문이다. EU의 원산지 기준은 매우 복잡하여 품목별로 공정기준, 부가가치 기준이 병행하여 적용 되고 있다.

‘11년 7월 1일 발효된 한-EU FTA로 인해 대부분의 품목의 관세는 전면 또는 5년 내에 철폐가 되지만, 모든 수출 기업이 혜택을 받는 것은 아니며, 수출 규모에 따라서 기업이 관련 제출 서류를 준비 작성해야 할 필요가 있다. EU지역으로 수출 건당 6,000 유로 이상 수출하는 기업은 한국 세관의 ‘원산지 인증수출자’로 지정되어야만 EU 회원국과의 무역 거래에서 FTA 특혜세율 혜택을 받을 수 있으므로, 발효에 대비하여 사전에 원산지 인증수출자 지정을 위한 절차를 밟아 수출시 차질을 빚지 않도록 해야 한다. 인증수출자 관련 신청은 한국 관세청(http://fta.customs.go.kr)을 통해 가능하다.

또한 원산지 검증을 대비하여 5년간 서류를 보존하고 있어야 한다. 수출자의 경우 원산지 결정 기준을 숙지하여 이에 부합하는 생산 및 투자패턴, 자료에 대한 체계적인 보관과 유지가 필요하며, 수입자는 원산지 입증 1차 책임자로 원산지 결정 기준 및 충족여부 증명서를 구비, 수출자의 원산지 관리 능력 확인 등이 필요하다.

원산지 검증 서류는 특별한 양식은 없으며, 수출하는 물품에 대한 원산지는 상업송장 등 무역서류에 원산지신고서 아래의 관련문안을 기재하여 상대국 세관에 제출하면 된다. 기타 자세한 설명은 관세청 포털 사이트 http://portal.customs.go.kr를 통하여 확인할 수 있다.

“The exporter of the products covered by this document (customs authorization No.. declares that, exept where otherwise cleary indicated, these products are of…preferential origin.”

오는 7.1일 한-EU FTA 발효를 앞두고 있는 상황에서 EU지역으로 수출 건당 6,000유로 이상 수출하는 기업은 한국 세관의 ‘원산지 인증수출자’로 지정되어야만 EU 회원국과의 무역 거래에서 FTA 특혜세율 혜택을 받을 수 있으므로, 발효에 대비하여 사전에 원산지 인증수출자 지정을 위한 절차를 밟아 수출시 차질을 빚지 않도록 해야 한다. 인증수출자 관련 신청은 한국 관세청(http://fta.customs.go.kr)을 통해 가능하다.

3) 관세 부과 가액

상품의 실질 거래 가격, 즉 송장금액을 기준으로 관세가 부과된다. 단, 인도 조건에 따라 송장에는 명시되어 있지 않지만 송장 금액과는 별도로 관세 부과 가액 산정 시 반영되는 요소들이 있다. 운송료, 보험료, 로열티, 라이선스 수수료, 연구개발비 등이 그러하다. 통관시 부과되는 관세 이외에도 부가가치세(부가가치세율은 회원국마다 다소 차이가 있으며 독일의 경우에는 19%가 적용됨)와 일부 특정 제품(담배, 주류, 석유 등)에 대해서는 특별세(excise)가 부과된다. 또한 특별세의 세율도 회원국마다 차이가 있다.

4) 일반특혜관세제도(GSP)

개도국의 수출확대와 산업화를 촉진하기 위하여 개도국산 제품에 대해 낮은 수입관세 율을 적용하는 제도로, 176개 개도국에 대해 이러한 관세 혜택을 제공하고 있다. 그러 나 한국은 EU로부터 GSP 혜택을 받고 있지 않다.

GSP 제도는 세가지(표준 GSP, 최빈국에 대한 무세 혜택, GSP+)로 구성되어 있는데, 표준 GSP 제도는 176개 수혜대상국을 대상으로 약 6,400개 품목에 대해 제공되는 일반 GSP 제도이며, GSP+ 제도는 표준 GSP 제도에 추가하여 노동권보호를 포함하여 지속 가능한 개발을 추진하는 국가에 대해 추가적으로 혜택을 더 제공하는 것이며, 최빈국에 대한 GSP 제도는 역시 표준 GSP 제도에 추가하여 50개 최빈국에 대해 무세 혜택을 제공하는 내용이다.

현행 EU의 GSP 제도는 2009년부터 2011년간 3년 동안 적용되고 있다. 지난 '11년 5월 EU 집행위는 현재 176개국에 달하는 EU GSP 수혜대상국을 80여 개국으로 대폭 축소할 계획이며, 수혜 대상 품목에는 변동사항이 없을 것이라고 밝혔다. 동 GSP 개정안은 향후 유럽의회와 EU 이사회에 제출돼 수정과 동의 절차를 받게 될 예정으로 늦어도 2014년 1월 1일부터 시행될 것으로 예상된다.

다. 관세율 알아보기

○ EU관세 규정 전문(EU관보 L301, Volume 49, 공표일: 2006.10.31)
http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/site/en/oj/2006/l_301/l_30120061031en00010880.pdf

○ 품목별/코드별 관세율 찾기 (관세율 검색 온라인 시스템: TARIC)
- http://ec.europa.eu/taxation_customs/dds2/taric/taric_consultation.jsp?Lang=en&redirectionDate=20101006
- "Tariff Rates" 클릭하면 해당 품목 관련 한국이 별도 관세율 적용 대상인지 확인 이 가능하며, "Restriction"을 클릭하면 해당품목에 대한 수입규제 현황 확인이 가능하다.

라. 기타 참고 웹사이트

○ 독일 관세청: http://www.zoll.de/english_version/index.html
○ 일반특혜관세제도, GSP 규정 (2006 년 1 월 1 일 발효):
- http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2005/june/tradoc_123910.pdf

(자료: EU 집행위원회, 독일 관세청, 무역관 자료정보 종합, 2012.11월 기준)

6. 주요인증제도

가. TÜV (Technische Ueberwachungs-Verein, 기술검사협회) 인증

1) 개요

○ TÜV는 독일의 대표적인 민간 공인인증 기관으로서 자동차, 자동차 부품, 전기전자 제품, 의료기기에서 완구류, 서비스 분야에 이르기까지 산업 제반분야에 걸쳐 안전 및 품질에 관련된 여러 인증업무를 관할한다.

○ TÜV이 실시하는 대표적인 인증으로는 유럽에 널리 사용되는 CE 마크 및 독일 내 안전한 제품의 대명사로 알려진 GS 마크가 있으며, 동 마크 부여를 위한 검사를 광범위하게 시행하고 있다.

○ 특히 자동차 및 자동차 부품 부문에서는 독일 안전 규정에 따라 검사 및 시험하는 TÜV 자체 인증인 TÜV CERT가 공식적으로 사용되고 있으며, 이 외에도 TÜV이 발행하는 기타 인증서는 독일 전역 및 EU 내에서 효력을 발휘한다.

2) 주관기관

○ TÜV은 본부가 따로 존재하지 않고 독일 전국에 개별 사업체로 운영되고 있다. 각 사업체마다 담당하는 검사 품목이 다르며, 담당 품목이 중복되는 경우 서로 경쟁관계에 놓이기도 한다.

○ 검사 비용 및 기간은 인증기관 및 품목마다 상이한 관계로 사전 조사를 하는 것이 바람직하다.

다수의 TÜV 인증기관 중 대표적인 사업체는 TÜV Sued(남부), TÜV Rheinland(라인 지역), TÜV Nord(북부)의 3개 기관이며, 규모면에서는 TÜV Saarland 및 TÜV Thueringen도 상위권에 속한다. TÜV의 경우, 한국내에 자회사를 설치하여, 동 기관 에서 합격판정을 받은 제품의 경우 독일 내에서도 동일하게 인정되므로 반드시 독일 내에서 받을 필요는 없다.

3) 신청 및 승인절차

○ 검사 신청
- 독일/한국 TÜV 기관에 전화 또는 이메일로 회사소개서 및 제품 설명서 송부 후 TÜV 의 서식 및 계약서를 비롯한 제반서식을 작성하여 송부한다.

○ 샘플검사 시행
- 검사신청이 접수되면, TÜV 기관은 제품의 샘플 검사 및 테스트를 실시한다.
- TÜV 내부적으로 어떠한 실험이 실행되는지는 외부에 공개되지 않으나, 검사기준 미달에 의해 불합격 판정을 받을 경우 의뢰인은 추가비용을 부담해 재검사를 요청할 수 있다.

○ 공장검사
- 샘플 검사를 합격한 제품에 한해서 인증서 및 공장 방문 보고서가 발급된다.
- 공장검사는 합격한 샘플과 동일한 품질의 제품이 제조되는지 여부를 확인하는 과정으로써, 검사된 샘플 품목과 조금이라도 다른 부분이 있는 경우 불합격 판정을 받게 되거나 시정 조치를 받게 된다.

○ 사후 검사

- TÜV의 인증서를 받은 제품의 경우, 품질유지 확인을 위해 1년에 한번씩 샘플검사 및 공장 실사가 행해지며, 인증서 효력이 끝나는 5년 뒤에는 특별 검사가 실시된다.

나. 기타 독일인증

독일 및 유럽에서 통용되는 인증에는 GS, VDE 그리고 BG-PRÜFZERT 등이 있다.

□ GS (Geprüfte Sicherheit)

○ GS 마크는 해당 제품이 독일기기 및 제품 안전에 관한 법률(das Gerät-und Produktsicherheitsgesetz)상의 안전사항을 준수하고 있음을 증명하는 마크이다. GS 마크는 일반적인 품질 인증서가 아니며, 때문에 제품수명을 보장할 수 없다.

○ GS 마크는 독일 노동 사회부에서 제정한 것으로 품질 보증 마크로 한국의 KS 마크와 유사하다. 모든 공산품은 독일의 DIN 또는 EN 규격에 따라 검사를 끝마치면 GS 마크를 받을 수 있는 자격이 주어지며, 유럽 제품 책임법과 독일 장비 안전법에서는 제품 안전에 관한 책임을 제조업체나 수입업체가 지도록 하고 있다.

○ GS 마크는 반드시 취득해야 하는 강제마크는 아니나, 취득 제품에 대한 고객의 선호도는 매우 높다고 할 수 있음. 적용 대상은 DIN 또는 CE 인증을 받은 모든 공산품에 해당되며, 한국에서는 한국화학융합시업연구원(KTR)에서 취득이 가능하다.

○ GS 마크를 획득하기 위해선 GS-Stelle라는 검사기관 (예, VDE, LGA, TÜV, BG-PRÜFZERT 등)에서 type 테스트를 의뢰해야 한다. 그 밖에 GS-Stelle는 공장 감시 등을 통해 제품을 계속적으로 컨트롤한다.

○ 제품 사양변경시 제조업자는 GS-Stelle에 즉각적으로 보고해야 하며, 이에 따라 적절한 조치가 GS-Stelle에서 취해진다(신규 테스트 및 인증서 내용 변경 등). GS 마크는 기술부품 내지는 소모성 완제품을 위해 발행될 수 있다(예, 기계, 공구, 장난감, 전자기기, 전등, 가전제품 등).

○ GS 마크는 CE 마크처럼 의무적으로 행해져야 하는 인증이 아니라 자율적으로 취득가능하며, 유럽에서 유일하게 법적으로 인정받는 인증 마크이다.

□ VDE(Verband Der Elektrotechnik, Elektronik, Informationstechnik e.V.:전기·전자·IT 협회)

○ 1893년도에 설립된 VDE는 동 분야 규정 및 표준을 관할하고 있다. 산하에 5개 유관단체를 두고 있는데, IT협회, 에너지 협회, 생명공학 기술협회, 마이크로 테크닉 VDI/VDE 협회, 자동화 기술 VDI/VDE 협회이다. 자체적으로 VDE 인증마크를 발급, 전기전자 및 IT분야 안전관련 인증을 대행하고 있다.

○ VDE 인증마크는 독일 전기전자 제품뿐 아니라 기기 및 제품 안전법이 언급되는 제품도 포괄하며, 독일 의료기기법 상의 의료기기 역시 포함하고 있다. VDE 인증마크를 획득함으로써, 제품이 VDE 규정을 준수했음은 물론 유럽 혹은 국제 규정에 적합하다는 의미를 갖는다.

□ BG-PRÜFZERT(BerufsGenossenschaftliche Prüf- und Zertifizierungsstelle: 검사 및 인증 직업연맹)

○ 검사 및 인증 직업연맹인 BG-PRÜFZERT는 '84년부터 소모성 완제품, 부품 및 부속품 의

안전을 위한 자체적인 인증마크를 발행하기 시작했다. BG-PRÜFZERT 인증마크 취득을 위해서는 BG-PRÜFZERT(독일내 19개소) 검사가 필수적이다.

○ 취득한 인증마크는 최고 5년간 유효하며, 1회에 한해 연장이 가능하다. BG-PRÜFZERT는 특수용도를 구분해서 취득할 수 있는데, 예를 들어서 제품의 위생상태 만을 별도로 인증받을 수 있다.

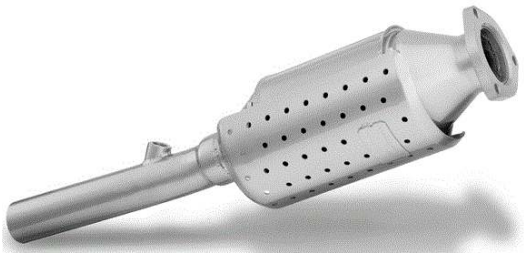
□ Der Blaue Engel: 유럽 환경인증 마크

○ "Der blaue Engel" 마크는 '78년에 처음으로 도입된 가장 오래된 환경인증 마크로서, 현재 세계적으로 환경 시스템 개발 분야의 선구적 역할을 하는 제품 및 서비스를 대상으로 한다.

○ 동 마크는 독일의 품질보증 및 표시 연구소(Deutsches Institut fur Gute- sicherung und Kennzeichnung e.V. 에서 발급한다. 현재 약 3,600개의 제품 및 서비스에 부여되었으며, 제품 및 서비스에 대한 긍정적인 특성을 부각하기 위해 자발적인 차원에서 취득 가능하다.

○ 특히 독일환경지원협회(DUH)는 TUEV Nord 와 함께 2013년 1월부터 독일 시장에서 판매 또는 교체되는 모든 자동차 촉매 장치에 동 인증 도입을 계획하고 있다. 업계는 연 40만개의 자동차 촉매 장치가 교체되고 있으나, 재질 및 품질이 떨어지고 있어 환경 오염을 유발한다고 밝혔다. 우선 자동차 촉매 장치 인증 부여를 1차 목표로 하고 있으며, 내년 하반기 내로 인증을 받은 제품만이 독일 시장에서 판매될 수 있게 할 계획이다.

자동차 촉매 장치 부품



자료: DUH

○ 인증 주관 기관

구분	내용
기업명	Ral gGmbH
대표자	Mr. Dr. Wolf D. Karl
주소	Siegburger Straße 39, 53757 Sankt Augustin
이메일	Umweltzeichen@RAL-gGmbH.de
전화	+49 (0)2241 - 2 55 16-0
홈페이지	www.ral.de, www.blauer-engel.de

자료: Blaue Engel 홈페이지

○ 인증을 받기까지 소요되는 시간은 제품 및 현재 담당 기관에서 처리하고 있는 업체의 수에 따라 다르며, 평균 1~3달이 소요된다.

○ 최초 “Blaue Engel” 획득을 위해서는 250 유로(세금 별도)의 신청비를 내야하며, 제품의 추가적인 사용 및 서비스와 다른 모든 확장 계약의 체결이 따르는 경우 150유로의 추가 비용이 요구된다.

○ 신청 서류는 아래 주소로 보내야 하며, 특별한 신청양식은 아래 링크에서 무료 다운로드가 가능하다. 각 품목별로 다른 신청양식이 있기 때문에, 인증을 받기 원하는 제품군에 대한 사전 확인이 가장 중요하다. 제품 테스트를 위한 여러가지 화학 및 기타 검출은(예: VOC, TVOC) Ral gGmbH 가 지정한 곳에서만 가능하며, 한국에서는 1곳에서 가능하다.

○ 한국 내 화학 물질 측정 연구소 컨택 포인트 및

구분	내용
검사 연구소	Samsung, Suwon
연락처	Sunnam.choi@samsung.comr
신청 양식 다운로드	http://www.blauer-engel.de/en/company/survey_basic_award_criteria.php

자료: Blauer Engel 사, 2012년 11월 기준

○ 신청하기전 아래 담당자에게 접촉을 하는 것이 가장 효과적이며 보다 자세한 정보를 얻을 수 있다.

○ 신청 담당자 컨택 포인트

구분	내용
기업명	Ral gGmbH
담당자	Mr. Dr. Peter Buttner
주소	Siegburger Straße 39, 53757 Sankt Augustin
이메일	Umweltzeichen@RAL-gGmbH.de
전화	+49 (0)2241- 2 5516-52

자료: Blaue Engel 홈페이지

다. EU 주요 인증 제도

1) CE 마크 제도

□ 개요

CE 마크는 'Conformity to European' 의 약자로 지난 '93년 유럽연합 시장이 단일화 되면서 역내 기술 장벽을 제거하기 위해 만들어진 인증 제도이다. 이 마크를 획득한 제품은 소비자의 안전과 건강, 위생, 환경보호와 관련된 유럽의 규격 조건을 준수한다는 의미로 받아들여진다. 기본규격(EN 규격)을 분석해 제품의 시험성적서가 필요할 경우, 공인시험기관에 의뢰해 시험과 수정보안을 거쳐 기술 문서를 작성해야 한다.

이 인증은 유럽연합 27개국에 적용이 되고 있으며, 그 중 프랑스, 독일, 이탈리아, 벨기에, 네덜란드, 룩셈부르크, 영국, 스페인, 포르투갈, 아일랜드, 덴마크, 그리스, 오스트리아, 스웨덴 그리고 핀란드는 시장 진출 시 반드시 요구되고 있는 인증이다.

EU 회원국 시장 내에서 제품을 유통 / 판매하고자 하는 제조업자는 그 제품이 EU 규정에 부합한다는 의미의 CE 마크를 제품에 부착해야 한다.

CE는 불어로 "Conformité Européenne" 의 약자로 "유럽 기준에 부합" 이라는 의미를 갖는다. 이 인증은 제조업자 스스로가 하거나 또는 경우에 따라 해당 인증 기관의 적합성 테스트(conformity assessment operation)를 통해 이루어진다.
CE 마크는 보건, 안전, 환경 및 소비자 보호 등에 관한 EU 회원국 내 적용되는 필수 요구사항을 충족한다는 의미의 안전 인증 마크이다. 따라서 품질에 대한 보증을 의미하는 마크는 아니다.

□ CE 마크 제도의 의의

○ EU 역내 제품에 대한 최소 요구 사항 통일
○ EU 역내 물품 이동 장애 요소 제거
○ EU 규정에 의한 국가 간 상이한 규정 대치
○ EU 회원국 간 안전 테스트 인증서 인정

□ 대상 품목

CE 마크에 해당하는 품목은 아래와 같다.

공산품에 대해 EU 회원국 전체에 적용되는 강제 기술규격 인증으로 27개 EU 회원국과 스위스, 노르웨이, 아이슬란드의 EFTA 국가에 수출하려면 다음과 같은 22개 카테고리의 품목에 CE 마킹 지침(93/68/EEC)에 의거, CE 마크를 획득, 부착해야 한다.

CE 마크 대상품목 및 관련 지침

품목	관련지침
가스기기 (Appliances Burning Gaseous Fuels)	90/396/EEC
사람수송용 케이블 (Cableway Installation to Carry Persons)	2000/9/EC
저압 전기 기기 (Low Voltage Electrical Equipment)	73/23/EEC
건설자재 (Construction Products)	89/106/EEC
폭발용 기기 및 보호제품 (Equipment and Protective System	94/9/EC

품목	관련지침
for used in potentially explosive Atmospheres)	
민간용 폭발물(Explosives for Civil Uses)	93/15/EEC
온수보일러(Hot Water Boiler)	92/42/EEC
가전 냉장. 냉동고(Household Refrigerators & Freezers)	96/57/EC(에너지효율지침)
승강기(Lift)	95/16/EC
기계(Machinery)	98/37/EC
선박(Marine Equipment)	96/98/EC
의료기기(Medical Devices)	93/42/EEC
의료용 임플란트(Active Implantable Medical Devices)	90/385/EEC
시험관 치료용 기기(In Vitro Diagnostic Medical Devices)	98/79/EC
수동저울(Non-automatic Weighing Instruments)	90/384/EEC
무선전신 및 통신 말단기기 (Radio Equipment & Telecommunication Terminal Equipment)	99/5/EC
개인보호장비(Personal Protective Equipment)	89/686/EEC
단순압력용기(Simple Pressure Vessels)	87/404/EEC
압력기기(Pressure Equipment)	97/23/EC
여가용 보트(Recreational Craft)	94/25/EC
장난감(Toys)	88/378/EEC
Trans-European Conventional Rail System	96/48/EC, 2001/16/EC

이외에도 다음과 같은 안전규격이 적용되고 있다.

○ 전자파적합성 지침(89/336/ EEC)
- 모든 전자전기 제품은 전자파적합성지침의 기술규준을 준수하고 CE 마킹을 획득 해야 한다.

○ 결함 제품에 대한 책임
- 85/374/eec(1999/34/EEC 수정 지침) 지침에 의거, 제조자(수입, 유통자 포함)는 결함 이 있는 제품에 대해 책임을 져야 한다.

○ 일반 제품 안전
- 92/59/EEC 지침에 의거, 제조자(수입, 유통업자)는 시판 상품에 대한 안전을 보장 해야 하고 위험한 제품을 시장에 내놓아 인체나 환경에 손상을 끼쳤을 때 그에 대한 책임을 진다.

○ 환경 규격
- 2000/14/EC 지침에 의거하여 실외에서 사용되는 기기는 동 지침의 소음 발생 기준을 준수해야 한다.

□ 취득 절차

제조업자, 대리인 혹은 수입업자는 다음 단계를 거쳐 CE마크를 제품에 부착할 수 있다.

○ 적합성테스트(conformity assessment)실시 → 제조기술파일(technical constructional file)제출 → 적합 선언서 (declaration of conformity) 작성 → CE 마크 획득

해당품목에 따라 EU 인증 기관의 검사를 거치지 않고 자체 적합성 테스트 실시 후 CE 마크를

부착할 수 있는 경우가 있고, 반드시 EU에서 공인하는 인증 기관의 테스트를 거쳐야 하는 2개의 절차가 있다. 이 2개의 절차는 또한 세부적으로 아래 7개의 취득 절차로 나눠진다.

해당 품목이 자체 평가 대상인지, 인증 기관의 검사 대상 인지를 파악하기 위해서는 해당 제품에 해당되는 지침서(Directive)를 입수하여, 지침서에서 규정한 적합 절차 모듈에 따라 인증 절차를 밟아야 한다.

□ CE마크 취득을 위한 7개 절차

○ 절차 1: 모듈 A (적합 선언)
- EU 인증 기관을 반드시 거칠 의무 없이 바로 적합 선언서 작성
- 제조업자, 대리인 또는 수입자가 스스로 CE 마크 부착

○ 절차 2: 모듈 B + C (형식 적합 선언)
- 유럽연합에서 인증하는 기관의 시험, 증명서 발급을 거친 후 적합 선언서 작성
- EU국가별 인증 기관 리스트
  http://europa.eu.int/comm/enterprise/newapproach/legislation/nb/notified_bodies.htm

○ 절차 3: 모듈 B + D(생산품질보증)
- 인증 기관의 시험, 생산품질 시스템(EN 29002) 심사 및 승인 후 적합 선언서 작성

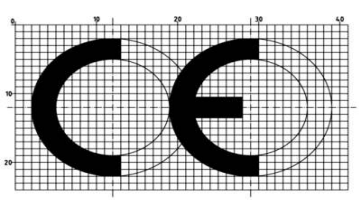
○ 절차 4: 모듈 B + E (제품품질보증)
- 인증기관의 시험, 제품품질시스템 (EN 29003) 심사 및 승인 후 적합 선언서 작성

○ 절차 5: 모듈 B + F (제품 검정)
- 생산자는 각 제품과 형식승인서에 기술된 형식에 대한 적합성 승인
- 인증 기관에 의한 적합성 확인 및 적합성 인증서 발급 후 적합 선언서 작성

○ 절차 6: 모듈 G (단위 검정)
- 생산자는 인증 기관에 모든 제품 제출, 인증 기관에서 인증 기관 지침서 요건과 각 제품과의 적합성 테스트 실시 후 인증서 발급

○ 절차 7: 모듈 H (종합 품질 보증)
- EN 29001(ISO 9001) 품질인증 시스템에 근거한 평가 방법으로 제조업자가 자신의 사업장에서 EN/ISO 9001에 상응하는 품질 시스템 검사를 실시한다 (인증 기관 감시 하) 자체 평가 및 확인 후 적합 선언서 작성

□ CE 마크 부착



○ CE-마크는 제조업자 혹은 대리인이 부착하여야 한다.
○ CE-마크는 위와 같은 마크로 표시되어야 한다.
○ CE-마크의 확대 및 축소시 비율을 준수해야 한다.
○ CE-마크는 눈에 잘 띄는 곳에, 읽기 쉽게 그리고 견고하게 부착되어야 한다. 제품의 특성상 이것이 불가능 할 경우, 제품의포장 및 사용설명서에 부착 할 수 있다.

○ 만약에 필요에 의해 통지 기관이 검사를 실시했다면, 통지 기관 인식 번호 역시 CE-마크에 추가적으로 표시되어야 한다. 이 인식 번호의 표시에 대한 책임은 제조업자 또는 대리인에게 있다.

□ 통용 지역

CE-마크는 EU국가와 EFTA 국가에서 통용된다. (EFTA 국가: 아이슬란드, 리히텐슈타 인, 노르웨이. 스위스는 EFTA 국가이지만, 유럽 연합 회원국이 아니므로 CE 마크 의무 국가는 아니다.)

2) 에코 라벨

에코 라벨은 친환경적 제품에 부여하는 라벨로 자율적 라벨이다. 에코 라벨은 1993년 이후 적용되고 있는 라벨로 2010년 5월말 기준 26개 품목군에 대해 기준이 제정되어 있다.

○ 에코 라벨 대상 품목
세제(다목적용 세제, 식기세척기용 세제, 식기세제, 세탁세제, 비누/ 샴푸/ 헤어 컨디셔너), 의류(섬유 제품, 신발), Do-it-yourself(페인트와 바니쉬), 전자제품 (PC, 노트북, TV), 바닥덮개(wooden coverings, textile coverings, hard flor covering), 가구 (목재가구), 정원용품(Growing media 및 Soil improvers), 가정용 기기(전구, heat pump), Lubricants, 기타 가정용품(매트리스), 종이제품(복사용지와 그래픽용지, 티슈 페이퍼), 서비스(Campsite services, Tourist accommodation service)

3) 에너지 라벨

에너지 소비율에 따라 A-G까지 에너지 효율 등급을 표시해야 한다. A는 에너지 효율성이 가장 우수한 것을 의미하며 G는 가장 낮은 것을 의미한다. 에너지 효율성을 표시해야 하는 에너지 레이블 대상 품목은 냉장고, 냉동고, 냉장-냉동고 콤비, 세탁기, 건조기(electric tumble dryers), 세탁기-건조기 콤비, 식기 세척기, 전구, 전기 오븐, 에어컨, 온수보일러, 자동차 등으로 대상 품목은 계속 늘어나고 있다. 특히 '03년 이래 냉장고/냉동고, 식기세척기 및 세탁기에 한해 A+~A+++까지 표기 가능하게 되었다. '11년 11월부터는 TV가 대상 품목군에 포함되게 되며, '12년 10.1일부터는 주택 및 건물용 난방용 냉·온수분배기 등 기타 품목이 추가될 예정이다.

한편 GEEA의 에너지 라벨 제도 역시 적용되고 있다. GEEA(Group for Energy Efficient Appliances)란 네덜란드, 덴마크, 스위스, 프랑스 등 유럽 회원국들이 운영하는 에너지 절약 제품 보조 프로그램을 마련하는 포럼이며 GEEA 규격에 적합한 제품은 GEEA의 에너지 라벨을 사용할 수 있다. 대상 품목은 컴퓨터, 모니터, 프린터, 팩시밀리, 복사기, 스캐너, 복합기, 텔레비전, 비디오, 오디오, 배터리 충전기 등 19개 품목으로 GEEA의 회원은 다음과 같다.

○ 정회원
- Switzerland: The Swiss Federal Office of Energy (SFOE)
- Denmark: The Danish Energy Authority (DEA)
- Netherlands: The Netherlands Agency for Energy and the Environment (SenterNOVEM)
- Germany: The German Energy Agency (dena) / Gemeinschaft Energielabel Deutschland (GED)

○ 준회원
- Sweden: The Swedish National Energy Administration (STEM)
- Austria: The Austrian Energy Agency (E.V.A.)

- France: The French Agency for Energy and the Environment (Ademe)

에너지 소비 효율 등급 표시 제도

<table>
<tr>
<td>
</td>
<td>○ 개요
- 에너지 소비 효율에 따라 A~G까지 Energy 효율 등급 레이블 표시 및 최저 효율 기준, 적용 에너지 효율 등급, 연간 에너지 소비량 등 표시

○ 대상 품목
- 라벨 표시: 냉장고, 냉동고, 세탁기, 식기 세척기 등 (10품목)
- 최저 효율: 냉장고, 냉동고, 냉동냉장고, 보일러, 안정기 등(5품목)

○ 시행 기관
- EU위원회(EU Commission)

○ 근거 법령
- 에너지 레이블링 지침(Council directive/92/75/ EEC, 1992)</td>
</tr>
<tr>
<td colspan="2">▸GEEA</td>
</tr>
<tr>
<td>
</td>
<td>○ 개요
- 스위스, 독일 등 유럽 9개국이 운영하는 대기 전력 감소를 위한 에너지 절약 제품 보급 프로그램이며 Energy 라벨 사용

○ 대상 품목
- 컴퓨터, 모니터, 프린터, 팩시밀리, 복사기, 스캐너, 복합기, 텔레비전, 비디오, 오디오, 배터리 충전기 등 (19품목)</td>
</tr>
</table>

▸Energy 2000	
	○ 개요 - 대기 전력 절감형 제품을 보급하는 유럽의 대표적 프로그램 GEEA와 동일 기준을 적용 하며 같은 Energy 레이블 사용 ○ 대상 품목 - 컴퓨터, 모니터, 프린터, 팩시밀리, 복사기, 스캐너, 복합기, 텔레비전, 비디오, 오디오, DVD플레이어 등 (15품목) ○ 시행 기관 - 스위스 에너지부(SFOE: The Swiss Federal Office of Energy)

4) REACH - 화학물질 등록, 평가, 허가 및 제한 규정

REACH(Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals)는 화학 물질의 양과 위해성에 따라 등록, 평가, 신고, 허가, 제한하는 EU 의 '新 화학물질 관리제도'이다.

EU 에서 연간 1 톤 이상 제조 또는 수입되는 화학 물질은 반드시 등록해야 한다. 연간 100 톤 이상의 물질과 고위험성 물질(SVHC)에 대해서는 우선적으로 평가를 받게 되며, 특정 물질에 대해서는 허가를 받아야 한다. 또한 일부 물질에 대해서는 사용이 제한된다.

□ REACH 개요

'연간 1톤 이상'은 지난 3년간의 평균을 의미한다. REACH가 '07.6.1 시행 되었으 므로 '04~'06년의 평균이 1톤 이상이면 사전 등록 대상이다. 예를 들어 화학물질을 '04년에 300톤, '05년에 400톤, '06년에 500톤 수출했다면, '07년의 수출량은 400톤이 된다. 그러나 연간1톤 이상은 EU제조자나 수입자를 기준으로 한다. 따라서 우리기업의 수출량이 1톤이 안되더라도 수입자 입장에선 1톤이 넘을 수 있다.

REACH는 화학물질(Substance)을 관리하는 법이다. 그런데 화학물질로 구성되지 않은 물건은 없다. 따라서 농수산물 등 일부를 제외하면 EU로 수출하는 모든 품목이 REACH의 적용 범위에 해당된다.
REACH는 ①화학물질과 ②혼합물 (Preparation)에 있는 화학물질 그리고 ③완제품 (Article)에서 의도적 (Intended) 또는 비의도적으로 배출 (Unintended release)되는 화학 물질을 관리 대상으로 한다.

○ 화학물질과 혼합물을 구성하는 각각의 화학물질, 그리고 완제품에서 의도적으로 배출되는 화학물질의 종류별로 연간 1톤 이상이면 등록 대상이다.

○ 완제품에서 CMR(발암 물질, 돌연변이 물질, 생식 독성 물질) 등의 고위험성 물질 (SVHC; Substance of very high concern)이 비의도적으로 배출(Unintended release) 되는 경우 그 함량이 완제품 대비 0.1 중량% 이상이고 연간 1톤 이상이면 신고 (Notification)를 해야 한다.
○ 고분자(Polymer) 자체는 등록과 평가가 제외된다. 그러나 고분자를 구성하고 있는 단량체 단위(monomeric unit) 및 화학적으로 결합된 물질이 2중량% 이상이고 연간 1톤

이상일 경우 등록을 해야 한다. 단, 상위 공급자가 단량체를 등록한 경우 고분자 제조자 또는 수입자는 등록 의무가 없다.

○ 수송분리 중간체는 허가대상에서 제외된다(제2조 제8항). 중간체가 엄격히 관리 되는 상태에서 다른 물질을 합성한다는 것을 스스로 입증하거나 사용자로부터 확인 받아야 한다(제18조). 단량체도 일종의 중간체이나 단량체는 중간체 조항에 적용을 받지 않는다. (제6조제2항).

○ 다음 물질은 REACH의 적용을 받지 않는다.
- Council Directive 96/29/Euratom('96.5.13) 범위 내의 방사능 물질
- 세관의 관리 하에 있는 물질자체 또는 혼합물이나 완제품 내의 물질들로서, 어떠한 처리나 가공을 거치지 않고 일시적 저장 또는 재수출이나 경유를 위해 보세 구역 또는 보세 창고에 있는 것.
- 비분리 중간체(Non-isolated intermediate)
- 철도, 도로, 내륙 수로, 바다 또는 항공편으로 위험 물질과 위험한 혼합물 내의 위험 물질 운송

○ 다음 물질에 대해서는 등록, 평가, 허가가 면제된다.
- Regulation (ECC) No 726/2004의 범위 내에서 인간 또는 수의학적(veterinary) 용도를 위한 의약품(Medical products)
- Council Directive 89/107/EEC('88.12.21)의 범위 내에 있는 식품용 식품첨가제
- Commission Decision 1999/217/EC('99.2.23)의 범위 내에 있는 식품의 향료
- 유럽의회와 이사회의 Regulation(EC) No 1831/2003 ('03.9.22)의 범위 내에 있는 사료 첨가제
- Council Directive 82/471/EEC('82.6.30)의 범위 내에 있는 동물 영양제

○ 다음 물질에 대해서는 등록과 평가가 면제된다.
- 고분자 물질
- 최소의 위해성을 유발하는 것으로 간주되고 물질에 대한 충분한 정보가 알려져 있는 물질로, 부속서 IV에 포함된 물질
- 등록이 부적당하거나 또는 불필요한 것으로 간주되는 부속서 V에 해당되는 물질
- EU에서 등록된 물질이 공급망 내에 수출되고 그 수출자 또는 동일 공급망 내의 다른 자로부터 EU 역내로 재수입되는 물질 자체 또는 혼합물 내의 물질:

○ 다음 물질에 대해서는 등록된 것으로 간주한다.(15조)
- 식물보호제품
- 살충제
- Directive 67/548/EEC에 따라 신고된 물질(ELINCS 등재 물질): 이 경우에는 이전에 그 물질을 신고한 기업에만 해당되며, 화학 물질청은'08.12.1일까지 등록 번호를 부여했다.

○ 다음 물질에 대해서는 5년간 한시적으로 등록 의무가 유예되며, 1회에 한하여 5년간 연장이 가능하다(제9조).
- 제품 및 생산공정 R&D 용도로 제조 또는 수입되는 물질

REACH상 등록 의무자는 EU 제조자와 수입자이이므로, 우리 기업은 법률상 등록 의무가 없다. 그러나 EU 수입자가 등록을 회피하거나 우리기업 입장에서 수입 업자에게 정보 제공을 원하지 않을 경우, EU 내 유일 대리인을 선임하여 등록해야 한다. 특히, EU 수입자가 화학물질에 대해 잘 모를 경우 수입상과 상의하여 빠른 시일 내에 등록 주체를 결정해야 한다. 수입상이 등록의무가 있으나, 등록의무에서 벗어나기 위해 같은 물질을 제조하는 EU내 제조자로부터 공급을 받는 경우, 우리기업은 수출 시장을 상실할 가능성이 있다.

□ 수입자가 등록 의무를 회피하기 위한 방법

EU로 직접 수출하지 않더라도 공급한 제품이 국내 또는 해외기업에서 원료 또는 부품으로 사용되어 EU로 수출되는 경우 구매 기업에서 관련 자료를 요청할 수 있다. 공급한 품목(화학 물질, 혼합물, 완제품)이 단순 판매상을 통해 수출되는 경우 유일 대리인은 공급 업체에서 선임해야 한다.

○ REACH는 '06.12.18 최종 승인되어 발효되었으며, '07.6.1부터 시행되었다.

○ 기존 화학물질의 사전등록 기간은 '08.6.1부터 12.1까지였으며, 본 등록은 연간 톤수에 따라 결정된다. 본 등록은 사전 등록을 한 경우에만 주어지며, 사전 등록을 하지 못한 경우에는 바로 등록을 마쳐야 수출이 가능하다.

○ 신규 물질인 경우에는 '08.6.1부터 사전등록 기간이 만료된 현시점까지도 등록이 가능하다.

□ 추진 현황

유럽화학물질청(ECHA)은 4 월 1 일에 업데이트된 "완제품내 물질을 위한 필요요건 지침 서"를 발표하였다. 이 업데이트된 지침서는 기존 지침서를 대체한다. 이 지침서는 완제품내 물질에 관한 등록, 신고 및 정보전달 요건을 설명하고 생산자, 수입자 및 완제품 공급자가 그들의 법적 의무를 확인하고 이행하는 것을 돕는다. 게다가 대상물 (object)이 완제품인지에 대한 의사결정 과정을 명확히 하고있다.

EU는 특히 인체 건강을 해치고 환경오염 가능성이 매우 큰 6개 화학물질을 향후 3~5년 내로 전면 사용을 금지하고, 대체물질이 없거나 기술상의 문제로 특수 용도에 한해 사용해야 하는 예외적인 경우, 해당 기업이 유럽화학청(ECHA: European Chemical Agency)에 신청해 EU 집행위의 승인을 받아야 하는 규정을 적용하고 있다. '11년 초 발표된 6개 위험 화학물질 중에는 3개의 플라스틱 연화(軟化) 프탈레이트(DEHP, BBP, DBP)와 1개의 사향(麝香) 방향제(Musk Xylene), 1개의 방염제(HBCDD), 1개의 에폭시 수지 경화제(MDA) 등이 포함되어 있다. 향후 EU 집행위와 EU 환경청은 '12년까지 후보 리스트 품목을 135개까지 확대할 예정이다.

(자료: TÜV, VDE, 무역관 자체조사, 2012. 11월 기준)

7. 지식재산권

지적재산권은 크게 특허를 비롯한 상표법, 실용신안 등과 저작권으로 분류할 수 있는데, 기본적인 차이는 특허 및 상표법, 실용신안 등이 등록 (registration) 을 통해서 법의 보호를 받는 반면, 저작권은 등록 없이 법의 보호를 받을 수 있다는 데에 있다. 또한 특허 및 실용신안은 상업적 목적에 따라 제작되며, 저작권은 이러한 특수 목적 이외에 더 큰 범위에서 사용될 수 있다.

한-EU FTA체결로 인해 지재권 침해 상품의 통관 보류를 요구할 수 있는 권리가 기존 상표권·저작권에서 특허권, 디자인, 지리적 표시, 식물 신품종 등으로 확대된다. 또한 농수산물 및 주류 등을 특허로 인정하는 '지리적 표시제'가 도입되며 저작자 생존기간 및 사후 50년 동안만 유효했던 저작권 보호기간이 저작자 생존기간 및 사후 70년으로 연장된다.

독일 내 지적재산권의 시장 규모는'30년까지 1,700억 유로 규모로 성장할 것으로 전망되고 있으며, 특히 전기 및 하이브리드 자동차 시장 전망이 밝은 관계로 다수의 기업이 관련 기술을 개발, 특허 신청을 하고 있다. '12년 현재 전기 및 하이브리드 자동차에 관련된 특허 신청 중, 76%는 일본이 차지하며, 그 뒤를 독일 자동차 업체인 BMW, 다임러 및 폴크스바겐 등이 약 7.5%, 미국이 10.5% 차지하고 있다. 또한 전 세계의 총 특허 신청수는 156만 개로 역시 일본이 그 중 28.7%로 가장 많은 비율을 차지하며, 미국과 유럽이 각각 20.2%, 17.6%로 뒤를 쫓고 있으며, 한국은 10.6%를 차지하고 있다.

특히 우리나라 기업들이 유럽에 진출할 경우 지적재산권(특허권)을 가지고 있는 경우 유리하다. 예를들어 우리나라 기업이 독일에 진출하여 침해 소송지가 독일에서 발생한 경우 발생되는 비용은 비교적 저렴하며, 예측이 가능한 일관된 판결이 이루어진다. 특허권을 가지고 있는 기업에 유리하며, 권리 범위를 비교적 넓게 해석하고 있다. 대응 전략으로는 원고의 경우 비침해 확인 소송을 피하기 위해 경고장 없이 제소가 가능하며, 피고의 입장에서는 시간을 벌어 대응 할 준비를 할 수 있는 지연 전략으로 경고장 시 비침해 확인의 소와 무효소송을 신청할 수 있음.

또한 독일 전시회에 참석했다가 제품 특허로 인한 소송으로 전시도 하지 못하고 압류 당하는 경우가 종종 발생하는데, 1~2시간 이내에 가처분이 가능하며, 소명의 기회마저 없는 경우가 많다. 이런 경우를 위해서는 사전 방어 서면(Protective writ, Schutzschrift)을 미리 준비해 위와 같은 상황을 모면할 수 있음.

지식재산권은 크게 특허를 비롯한 상표법, 실용신안 등과 저작권으로 분류할 수 있는데, 기본적인 차이는 특허 및 상표법, 실용신안 등이 등록 (registration) 을 통해서 법의 보호를 받는 반면, 저작권은 등록 없이 법의 보호를 받을 수 있다는 데에 있다. 또한 특허 및 실용신안은 상업적 목적에 따라 제작되며, 저작권은 이러한 특수 목적 이외에 더 큰 범위에서 사용될 수 있다.

한-EU FTA체결로 인해 지재권 침해 상품의 통관 보류를 요구할 수 있는 권리가 기존 상표권·저작권에서 특허권, 디자인, 지리적 표시, 식물 신품종 등으로 확대된다. 또한 농수산물 및 주류 등을 특허로 인정하는 '지리적 표시제'가 도입되며 저작자 생존기간 및 사후 50년 동안만 유효했던 저작권 보호기간이 저작자 생존기간 및 사후 70년으로 연장된다.

가. 특허(patent)

특허권은 독일 상표법에 따라 뮌헨소재 독일 특허청의 결정에 따라 특허명부에 등록되고 특허 관보에 공표되어야 한다. 특허취득은 반드시 특허출원에 의해 유료로 진행되는 특허 취득절차를 밟아야 한다. 특허취득은 반드시 활용 목적이 뚜렷한 최초의 발명으로 제한된다. 외국인도 독일인과 동등한 조건 하에서 특허 출원을 할 수 있다.

독일 내에 거주지가 없거나 영주권을 취득하지 못한 외국인이 독일내에서 특허 출원을 하고자 하는 경우에는 반드시 독일 변리사나 변호사를 통해서 특허 신청을 해야 하며, 특허권은 특허 출원일로부터 20년간 보호된다. 독일어로 작성되지 않은 특허 등의 출원도 제출일을 출원일로 인정하고, 이 경우 출원인은 3개월 이내에 변호사에게 인증을 받거나 법원이 지정한 번역사에 의한 번역본을 제출해야 한다.

□ 신청 관련 절차 및 기준

○ 관련법: 특허법, Patentgesetz(§§PatentG)

○ 적용 분야: 산업/공업적으로 사용될 수 있는 발명, 모든 분야에서 사용 가능.

○ 보호 기간: 20년까지 연장 가능

○ 구비 서류(Antrag auf Patenterteilung)
- German Patent and Trade Mark Office에서 다운로드 가능.
- 특허신청 관련양식: www.dpma.de/docs/service/formulare/patent/p2007.pdf

○ 기술 명세서(Beschreibung)
- 기술 명세서에는 기존에 통용되고 있는 기술에 대한 서술과 기존의 기술을 발전 시킨 내용 혹은 발명을 통해 얻어지는 장점이 기술되어야 한다.
- 발명 용도와 관련 도면(1장 혹은 여러 장)

○ 특허권 주장(Patentansprueche)
- 본 발명이 어떻게 기존의 기술과 다른지, 그리고 어떤 분야에서 정확히 특허 보호를 받아야 하는지를 설명

○ 요약서(Zusammenfassung): 최대 150자 이내

○ 우선권 주장 서류 (필요시)

○ 출원 비용
- 신청 비용: 60 유로 (인터넷 신청시 50유로)
- 조사 비용: 250 유로
- 심사 비용: 350 유로 (사전조사 신청이 없는 경우), 150유로 (사전조사 신청시)
- 특허권 유지 비용: 70 유로(연간)
- 이의 제기소송: 200 유로

○ 특허권 취득 소요기간: 2년 ~ 2년 6개월
- 단, 특허출원을 한 날로부터 3개월 이내에 심사신청서와 출원비용을 납부했을 경우

그러나 독일 정부는 날이 갈수록 특허권의 중요성이 커지고 있으나 취득 소요기간이 너무 오래 걸려 제품 특허를 받기까지 너무 오래 걸린다는 비판을 받고 있었다. 이에 따라 '12년 8월 29일 독일 정부는 특허권 취득 소요 기간 및 서류 심사 절차를 간소화 하겠다고 발표하였다. 새로운 시스템 도입을 위해서 약 50만 유로의 추가 비용이 들지만 정부는 현재 50유로의 신청비용을 300유로로 인상하겠다고 밝히며 이 추가 비용을 통해 보상하겠다고 발표하였다. 정부는 이 추가 비용 인상을 제외하고는 다른 비용 인상을 하지 않겠다고 밝히며, 새로운 시스템 도입을 통해 연간 45만 유로의 비용 절감이 예상된다고 밝혔다.

나. 의장(design right, Geschmacksmuster)

○ 1876년 이래 보호받은 권리로서, '88.7.1부터는 독일 국내 및 국외 거주자가 독일 특허 및 상표청(DPMA)에 등록 가능하다.

○ 관련법: 의장법, Geschmacksmustergesetz (§§GeschmMG)

○ 보호대상: 의장법 § 1조 1항에 의거 의장은 평면 혹은 입체(대상전체 혹은 일부), 특히 선, 윤곽, 색상, 형태, 표면 또는 제품의 재질이 포함됨. 예를 들어 가구나 자동차 및 장난감 등의 3차원의 물품 및 섬유, 카펫, 로고, 그래픽 또는 글자 도안 등 2차원의 표본 등.

○ 보호 조건: 새로운 동시에 독창성을 지녀야 함

○ 등록방법: 의장 등록 신청서 제출, 신청서는 서명, 신청인 신상 명세, 의장 등록용 자료, 의장이 들어갈 제품 설명 등이 기입되어야 한다.

○ 보호 기간: 25년

다. 실용 신안(Utility model, Gebrauchsmuster)

○ 관련법: 실용 신안법, Gebrauchsmustergesetz (§§GebrMG)
○ 적용분야: 산업/공업적으로 사용될 수 있는 발명, 기술 및 화학식은 등록할 수 없음.
○ 보호 기간: 기본 3년. 최대 10년까지 연장 가능

라. 상표권(Branding, Marken)

지적 창조성이 인정되는 상품이나 서비스 또는 서비스용 포장에 부착되는 상표를 보호 할 목적으로 제정된 법률로서, 저작권과 관련하여 주목할 것은 독일상표에 대해 불이익 조치를 취한 무역 상대국에 대해 대응하는 보복 조치를 취하도록 규정하고 있다는 점이다. 등록 되어 보호받고 있는 상품 등을 영업상 불법으로 사용한 경우나 생산지 표시를 허위로 기재한 경우 그 사용자 또는 행위자에 대하여는 자유형 또는 벌금이 과해지게 된다.

특히 ,06년 개정에 따라 독일, 유럽, 국제 특허 신청을 함께 할 수 있도록 규정이 바뀐 데 이어 '07.1월 개정된 신규 법령에서는 대규모 유통업체 및 소매유통업체의 서비스가 분류번호 35에 편입되어 상이한 제품들에 대한 상표권보호가 가능해졌다.

또한 '08.9.1 도입된 신 상표법은 상표권을 비롯한 지식재산권 침해에 따른 대응절차를 보다 간소화 하였다.

○ 관련법: 상표법 Markengesetz (§§MarkenG)
○ 보호 기간: 10년 (차후에 추가 등록비 납부로 계속 10년씩 연장 가능)
○ 등록 방법: 신청서 작성/제출(평균 7~8개월 소요)
○ ®은 '등록했음'을 의미하며 등록된 제품에만 표시 가능, 하지만 반드시 제품에 표시할 의무는 없다. ™은 Trademark의 약자로 영어권에서 법적인 효력을 갖고 있으며, 반드시 표시를 해야 한다.

마. 저작권

□ 개요 및 현황

특허 및 실용신안의 경우 관련 국가 기관이 있어 국가 기관 차원에서 관리하지만, 저작권은 개인 스스로가 보호 및 권리 주장을 해야 한다.

이를 위해서 소위 징수 단체 (collecting society)가 있어서 개인의 저작권 보호를 대행하기도 한다. 이에 해당하는 기관은 예를 들어 독일 음악 저작권보호협회(GEMA) 같은 협회가 있다.

○ 유효기간: 저작권 소유자 사망 후 70년까지

○ 관련법
- Copyright Law (Urheberrechtsgesetz, UrhG)
- Publishing Law (Verlagsgesetz, VerlG)
- Copyright Administration Law (Urheberrechtswahrnehmungsgesetz, UrhWahrnG)

○ '08.1.1부터 새로운 저작권법 발효
- 디지털 시대와 새로운 기술적 가능성을 염두에 두고 지식재산권의 보존 및 활용 등과 관련한 새로운 규정으로 기존법이 개정 보완되었다.

○ 개인복사본 수령
- 저작권 보호법의 적용을 받지 않는 작품은 디지털 방식으로도 계속 허용하나 이전의 명백히 법에 위반되게 제작된 원본에만 적용하던 규정을 불법적으로 온라인 다운로드로 제공된 원본에 대해서도 적용하게 된다.

○ 학문연구 분야를 위한 제한 규정
- 공공 도서관, 박물관 및 서고 등에 처음으로 소장 자료를 기계적 장치를 통해 공개할 수 있도록 허용. 이를 통해 해당 기관들은 새로운 미디어를 통해 보다 사용자에게 가까이 다가갈 수 있다.

바. 기밀(Secret, Geheimschutz)

○ 관련법: 형법, Strafgesetz (§93 Abs.1 StGB)
○ 적용 범위: 국가 기밀은 자국에 불리하게 사용될 수 있는 정보 및 기기로 주로 방위 기술, 원자력 기술, 증권 및 Security 서류 그리고 암호 기술 등이 포함된다. 기밀은 특허 및 실용 신안만 가능

□ 지식재산권 관련 기관

○ 독일변리사협회
- Web: http://www.patentanwaltskammer.de

○ 유럽특허청
- Web: http://www.european-patent-office.org

○ 독일특허 및 상표청 (DPMA)
- Web: http://www.dpma.de

○ 음악 저작권협회 (GEMA)
- Web: www.gema.de

○ 미술 및 사진 저작권 협회 (VG Bild-Kunst)
- Web: www.bildkunst.de

○ 문학 저작권 협회 (VG Wort)
- Web: www.vgwort.de

○ 예술 저작권 협회 (Gesellschaft zur Verwertung von Leistunsschutzrechten: GVL)
- Web: www.gvl.de

○ 음악사용 저작권협회 (Verwertungsgesellschaft Musikedition: VG Musikedition)
- Web: www.vg-musikedition.de

○ 지도 및 전자문서 저작권 협회(GEKA)
- Web: www.geka-online.de

□ 최근 동향

'11.2.16일 Antonio Tajani 산업담당 EU 집행위원은 유럽의 노하우나 기술을 훔치기 위한 외국인투자를 감시할 수 있도록 상설기구를 설립하는 안을 추진할 의사를 표명했다.

또한 새롭게 도입된 증강된 협력방식을 도입하여 반대의견을 표명해온 스페인 및 이탈리아을 제외한 EU25개국에서 먼저 통합된 기구 설립 추진에 박차를 가하고 있다.

(자료: 독일 특허청, 무역관 자체조사, 2012.11월 기준)

8. 통관/운송

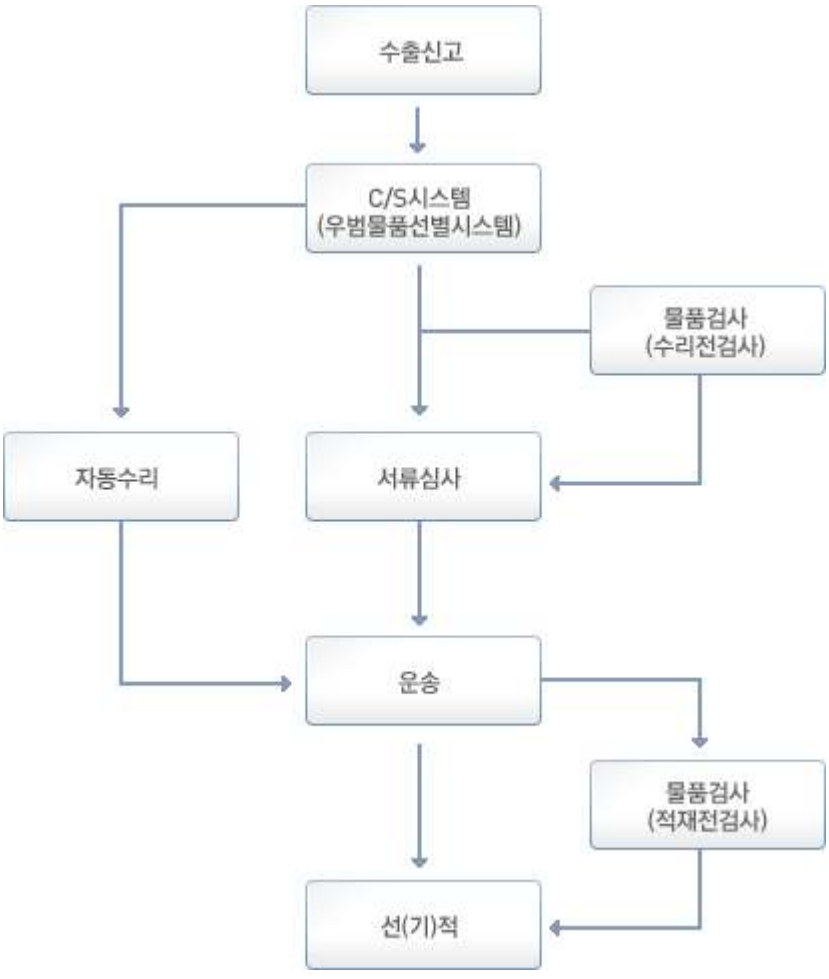
가. 개요

수출은 내국물품을 외국으로 반출을 뜻함으로 수출하고자 하는 물품이 대외무역법 및 관계 법령등에 의하여 수출이 가능한 물품인지를 먼저 확인해야 하며, 대금영수 방법에 대하여도 외국환거래법 등 관계 법규에 의거 제약이 없는지 사전 확인이 필요하다. 모든 수출 제품은 세관의 수출통관절차를 밟아야 한다. 수출통관절차는 수출하는 물품을 세관에 수출신고를 한 후 신고수리를 받아 물품을 우리나라와 외국 간을 왕래하는 운송수단에 적재하기까지의 절차를 말하는 것으로 아래 수출통관 도표처럼 여러 절차를 통해 진행이 된다.

수출자는 물품을 적재하기 전까지 소재지 관한세관장에게 수출신고를 하고 수리를 받아야한다. 수출신고는 EDI(Electronic Data Intercahnge) 방식 또는 인터넷을 통한 신고 방식으로 빠르게 진행이 가능하다. 수출 제품에 대해서는 검사생략을 원칙으로 하고 있으나, 필요한 경우 예외적으로 실시하는 경우가 있다. 부정 수출, 원산지 표시위반, 지식재산권 위반등에 적발될 경우 처벌이 될 수 있다.

수출신고가 수리된 물품은 수출신고수리일부터 30일 이내에 우리나라와 외국간을 왕래하는 운송수단에 적재해야하며, 부득이한 경우 연장이 가능하다.

수출통관 절차 도표



자료: 한국 관세청

독일의 통관절차는 국제적으로 통용되는 일반적인 절차를 따르며, 필요 서류는 신청서, 인보이스 원본, 선적서류, 공급자증명(Lieferantenerklaerung)등이다. 이밖에 수입승인이 필요한 품목에 대해서는 별도의 수입 허가서가 필요하다. '88년부터 시행된 EU의 서류 간소화 방침에 따라 150여 가지의 통관서류를 단일화하여 통일 양식을 사용하고 있다. 또한 EU의 공동관세규정(Codex)에 의거한 물품분류 및 관세부과가 이루어 지고 있다.

나. 통관 절차 흐름도

1) 수입 통관

□ 구비 서류

○ 선하 증권(B/L, Bill of Lading)
○ 상업 송장(Commercial Invoice)
○ 포장 명세서(Packing List)
○ 원산지 증명서(C/O, Certificate of Origin)

□ 수입 통관 절차

○ 1단계
- 수하인(Consignee: 화물운송장상의 화물인수자))이 수입통관 대행업체에 세관 등록 번호(Custom Office Register) 와 함께 위임장(Power of Attorney)을 송부한다.

○ 2단계
- 통관대행업체(Forwarding company)는 선적서류(Shipping Document)와 (Consignee)의 위임장을 가지고 세관 통관 시스템에 등록(H.S. Code, Origin, Invoice Value 등을 입력)후 수입 승인번호(ATA No.)를 발급 받는다.

○ 3단계
- 보세구역 (항구 내 창고 등)에서 관세선을 통과한 후 수입품 반입한다.

□ 결제 조건에 따른 수출자 비용부담 범위

○ DDP(Delivered Duty Paid: 관세 지급 인도): 해상 운임(Ocean freight), THC (Terminal Handling Charge), TSC(Transshipment Charge), D/O 발급 수수료 등 이외 통관 대행 수수료(Custom's brokerage)
- DDP 조건의 경우, 통상수출자가 통관시 발생하는 모든 비용을 지불하고 수입자 의 지정창고까지 운송해주는 조건을 말하므로 부가가치세도 수출자가 부담하여야 한다.
- 부가가치세가 발생하는 경우, 수출계약 체결이전에 DDP조건이라 할지라도 부가세 포함여부를 (예: "VAT UNPAID") 명확히 규정하여야 상호 분쟁을 예방할 수 있다.
- 특히 '07년 19%로 인상된 부가세는 환급 대상이므로, 독일 부가세 환급시 별도 법인이나 연락사무소가 없는 경우 수하인(Consignee)이 부담하는 것이 바람직한 데, 이는 환급관련 서류작성이 까다롭고 환급기간까지 적지 않은 시간이 소요될 수 있기 때문이다.

○ DDU (Delivered Duty Unpaid: 관세 미지급 인도): 상기 DDP 조건 중 관세 및 부가가치세를 제외한 나머지 비용을 수출자가 부담하는 경우이다.

□ 수입 제한, 감시, 점검을 요하는 품목

EU 공동의 시장조직 또는 EU 공동의 거래법규로 제한하는 농축산물 중에서 "MO" 표시 품목들은 "Gemeinsame Marktorganision oder Handelsregelung(공동 시장 조직 또는 공동거래법규)"의 적용을 받은 품목들인데, 이들은 EU 이사회 또는 집행위원회의 법령(Rechtsakte)을 통해 그 수입이 제한될 수 있다.

감시(EU 회원국 전체가 또는 EU 집행위의 승인 하에 독일 단독으로) "UeD" 표시 품목은 세관에서의 수입통관(Einfuhrabfertigung) 이전에 수출입자의 성명 등 기타를 기재한 감시 서류(Ueberwachungsdokument)를 연방 경제청(BAW. Eschborn 소재)이나 연방 농산 식품청(Frankfurt 소재)에 제출, 확인 받은 후에 이를 세관에 제출해야 한다(관리 관청의 선택 기준, 즉 BAW인지 연방농산 식품청인지 여부는 칼럼3에 명기되어 있다).

점검 신고 "EKM" 품목들은 BAW 등을 경유할 필요는 없다. 그러나 통관 시에 수입 점검 신고(Einfuhrkontrollmeldung)를 이행해야 한다. 이는 수입 자체에 대한 직접적 장벽은 아니나, 반드시 신고해야 한다.

□ (수입 목록에 기재된 품목 중) 수입 승인 및 기타 규제 대상 품목

○ 수입 승인(Genehmigung)을 요하는 것: 수입 리스트의 제 4컬럼에 "-"라는 코드 또는 기타의 방법으로 승인이 요구된 경우

○ 수입 License(Lizenz)을 요하는 것: 수입 목록의 제 4컬럼에 "L"라는 코드가 있을 경우이다. 이 경우는 EU의 법령에 의한 수입 License(Einfuhrlizenz)가 필요하다. 단, EU의 조직(organe)이 별도조치를 실시하지 않는한 수량제한은 채택되지 않는다.

○ 원산지 증명(Ursprungszeugnis)을 요하는 것: 수입목록의 5컬럼에 "U"라는 코드가 있으면 원산지 증명이 필요하다. 또 "UE" 표시 품목에는 원산지 진술서 (Ursprung serklaerung)가 필요하다.

□ 수입 목록서에 기재되지 않은 품목들: 규제 품목

○ 일반적 규제(3항목): 국제 조약, 협정(GATT 또는 EU의 Roma 조약 등)에 의한 것

○ 공공질서 유지의 관점에서 규제되는 것(11항목): 은행권, 정부 채권 등에 사용되는 종이, 무기, 폭발물, 핵 물질, 방사성 물질 등

○ 환경보호의 견지에서 규제되는 것(4항목): 폐기물, 연료 첨가용 연 및 이를 함유 하는 물질, DDT, 유독성 물질

○ 건강보호 견지에서 규제되는 것(18항목): 식용, 정육관계(9항목), 계란 및 그제품 (2 항목), 기타식품(3항목), 마약, 전염병 지역으로부터의 수입, 알코올, 인산 동물(13항목), 식물(5항목)

○ 공업 소유권의 보호(3항목): 원산지의 허위신고 금지에 관한 Madrid협정 (1925.3.21) 비준에

관한 법률에 저촉되는 경우, 상동 Lisbon 협정(1958.10.31)에 저촉되는 경우, 상표법(Markengesetz, 94.10.25에 Warenzeichengesetz을 전면 개정)에 저촉되는 경우, 농산물 시장 질서(Marketordnung과 관련) 유지 대상 물품(8항목)

□ ATLAS(Automatisiertes Tarif- und Lakales Zollabwicklungssystem) 개요

○ 관할: 독일 연방 재무부
- 현재 전국 50여 개의 세관에서 운영 중
- 홈페이지: www.kost-atlas.de

○ 성격: e정부 구현(Bund Online 2005)의 일환으로 인터넷을 통한 통관 처리
- 통관 절차를 인터넷으로 처리
- 상품 분류 코드에 따라 관세 등 세율 자동 계산
- 해당 세관을 직접 방문하지 않고도 중앙 데이터 처리 서버에 직접 접속함으로써 시간과 노력 절약 효과

○ 운영 목적
- 기존 분야별 통관 전산 시스템의 통합: ALFA, DOUANE, SADAT, KOBRA 등을 ATLAS로 통합
- 전체 통관 절차의 일원화
- 주요 정보 데이터 베이스 구축
- 국제 IT 프로젝트와의 통합
- 국제 무역 관련 정보 교환 용이

○ 사용 방법
- 사용 희망자는 동 시스템에 등록하여 ID를 부여 받은 후 사용
- 사용료는 제품, 분야 등에 따라 다르며, 소프트웨어 비용이 별도
- ID는 해당 본인과 대리인이 사용 가능
- 전자범죄 예방을 위해 전자 서명은 아직 도입하지 않고 있음.

2) 수출 통관

□ 1단계: 통관서류 준비

○ 구비 서류
- 수출 면장(Ausfuhrhandelbestaetigung)
- EC 역내 (EX-1): EU 회원국에 수출 시 EX-1 양식 사용
- EC 역외 (T-1): 스위스와 같이 EU 회원국이 아닌 경우 T-1 양식 사용

○ 상업 송장(Commercial Invoice)
○ 수출 상품 포장 명세서(Packing List)
○ 수출품

많은 한국 기업들이 한국에서 전자기기 제품을 수출하는 경우 까다로운 환경 인증으로 인해Reach, SVHC 또는 RoHS 인증을 준비하는 경우가 대다수이다. 수출 통관 서류로 위 인증 서류의 세관 제출 의무는 아니다. 관련 법정 규정도 없으며, 독일 세관에서는 제품의 포장, 로고 그리고 기타 수출입 서류만 살피게 되어 있다. 현재 독일에서는 대부분 제품 관련

인증을 자기 적합선언서(독일어: Konformitaetserklaerung)로 통용이 되고 있으며, 수출업자와 수입업자와의 사이에서 가장 중요하게 적용이 되고 있다. 즉, Reach 및 RoHS 의 자가 적합선언서는 독일 수입업자가 유럽 내에서 제품의 유통 및 판매를 위해 필요한 서류로 수출업체에게 요구를 하는 것이며, 이 경우 역시 의무는 아니다. 자가 적합선언서의 증명은 세관이 아닌 수입업자를 통해서 이루어지는 것이 일반적이며, 수입업자는 수출업체에게 검증을 요구하거나 또는 직접 자가 시스템에 의해 검증이 가능하다.

Reach 인증에 대한 자기 적합선언서 예시

	REACH – Konformitätserklärung/ *REACH – Conformity Statement*	Page 1 of 1

Rohstoffbezeichnung/ ***Raw Material Name***	Wollwachs LANOLAN EP ELP
REACH Vorregistrierungsnummer ***REACH submission report number***	ES121751-33
Rohstofflieferant/ ***Raw Material Supplier***	Deutsch Lanolin Gesellschaft

Wir bestätigen, dass der oben genannte Rohstoff

- keine Stoffe gemäß Anhang XV (besonders besorgniserregende Stoffe; Stand 13.11.2008) der Richtlinie 1907/2006 EG enthält
- keine persistenten, bioakkumulierbare und toxische Stoffe bzw. keine sehr persistenten, sehr bioakkumulierbare und sehr toxische Stoffe gemäß Verordnung 465/2008 EG enthält
- keine karzinogenen, mutagenen oder reproduktionstoxischen Substanzen (CMR) der Klassifizierung Kategorie 1 und 2 gemäß Direktive 67/548/EEC enthält

We herewith confirm, that the above mentioned raw material

- *do not contain any substances listed in annex XV (substances of very high concern, status 13/11/2008) of regulation 1907/2006 EC*
- *do not contain any persistent, bioaccumulative (PBT) and toxic substances as well as any very persistent, very bioaccumulative) and very toxic substances (vPBT) according to Regulation 465/2008 EC*
- *do not contain any carcinogenic, mutagenic or toxic to reproduction (CMR), meeting the criteria for classification in category 1 or 2 in accordance with Directive 67/548/EEC*

Ansprechpartner / ***Contact Partner***	Dr. Wolfgang Parmentier
Datum/***Date***	6.4.2009
Unterschrift und Firmenstempel / ***Signature and Company Stamp***	

RoHS 의 경우 IEC 62321에 따라 수출 업체 제품에 대한 분석, 검사 그리고 임의의 제품에 대한 추출 시험을 거치게 되며, 관련 당국을 통해 자기 적합선언서에 대한 검증을 실시한다. 자가 적합선언서는 수입자와 수출업체와의 신용 문제와 함께 묶여있으며, 제품의 하자가

생기는 경우 신뢰 회복이 어렵기 때문에서 수입자는 대부분 제품을 다시 테스트 하는 경우가 많다. 제품의 하자로 생긴 문제는 수출업자가 전적으로 책임을 지게 되어 있다.

□ 2단계: 고유번호 발급

○ 상기 구비 서류를 가지고 통관 시스템(Dakosy 등)에 등록 절차를 거친 후 ZAPP (B-number) 번호를 발급 받음
- 통관시스템으로 함부르크항은 Dakosy사의 EDI시스템을 사용하고 있다.
- ZAPP: Zoll-Ausfuhr im Paperless Port
- B-Nummer: Bearbeitungs-Nummer Zoll

□ 3단계: 운송

○ 수출품을 해상, 항공 편 등을 통해 운송

□ 인코텀스

o 인코텀스(Incoterms)는 International commercial Terms의 약자로 국제 무역에서 상업 계약 수식의 해석을 위한 자발적인 일련의 규칙으로 1936년 ICC에 의해 처음으로 설립되었다. 현재 인코텀스는 '10년이 최신 버전이며, 코드에 따라 서로 다른 정의와 취급을 받고 있다.

o 인코텀스는 현재 법적 강제는 없으나, 구매자와 판매자 사이에 합의된 경우에만 법적으로 유효하다. 법원에 의한 인정은 계약에 포함되며, 법적으로 유효하려면, Incoterms의 '10년 버전으로 "INCOTERMS 2010에 따른 CIP"란 문장이 계약에 언급이 되어야 한다.

o 당사자 간의 개별 계약의 특별 규정은 인코텀스보다 우선순위이며, 계약에서 인코텀스의 사용은 자발적이다.

o 사용되는 코드는 총 4개의 군으로 나뉘며, 코드별 뜻과 현재 판매자(수출자)의 의무는 아래 표와 같다.
- E군: 출하지 인도조건
- F군: 주 운송비 미지급
- C군: 주 운송비 지급
- D군: 도착지 인도

2010 인코텀스에 따른 판매자(수출)의무

코드 종류	뜻	인도 조건	규칙
EXW	EX Works	공장 인도조건	-
FCA	Free CArrier	운송인 인도조건	-
FAS	Free Alongside Ship	선측 인도조건	항구 사용
FOB	Free On Board	본선 인도조건	항구 사용
CFR	Cost And Freight	운임포함 인도조건	항구 사용
CIF	Cost Insurance Freight	운임 및 보험료 포함 인도조건	항구 사용
DAT	Delivered At Terminal	도착터미널 인도조건	-
DAP	Delivered At Place	도착장소 인도조건	-
CPT	Carriage Paid To	운송비지급 인도조건	-
CIP	Carriage Insurance Paid	운송비 및 보험료 포함 인도조건	-
DDP	Delivered Duty Paid	관세지급 인도조건	-

2010 인코텀스에 따른 판매자(수출)의무 2

Inco terms	차량 적재	수출 통관	수출항까지 운송	수출항에서 양하	수출항에서 양륙비	수입항으로 운송	수입항에서의 양륙비	수입항에서 차량에 적재	목적지까지 운송	보험	수입 통관	수입 관세
EXW	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No
FCA	Yes	Yes	Yes	No	No	No	No	No	No	No	No	No
FAS	Yes	Yes	Yes	Yes	No	No	No	No	No	No	No	No
FOB	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	No	No	No	No	No	No	No
CFR	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	No	No	No	No	No
CIF	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	No	No	No	Yes	No	Yes
DAT	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	No	No	No	No	No
DAP	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	No	No	No
CPT	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	No	No	No
CIP	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	No	No	Yes
DDP	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	No

3) 전시품 통관

한국과 독일은 전시 통관 관련협정을 통하여, 각 지역별 상공회의소에서 발급하는 CARNET ATA를 통하여 통관을 하는 경우에는 원칙적으로 무관세 적용을 받는다. 단, 현지 박람회 기간 중 대리점이나 바이어에게 샘플로 현지 처분하는 물품은 수입 통관을 하여야만 한다. CARNET 면장에 대한 수수료 문의는 한국의 각지역 상공회의소를 통하여 진행하면 된다.

다. 운송

1) 주요 항구

독일의 경우 북부 독일 지역의 일부가 바다와 접해있으며, 바다와 연결된 내륙의 길이는 400km정도이다.

○ 함부르크
- 독일의 대표적인 항구 도시이며, 유럽 2위의 물류 항구인 동시에, 세계 8위의 컨테이너 항구이다.
- '11년 기준 약 1억 3천만 톤 무게의 제품이 함부르크 항구를 통해 선적 또는 도착하였다.
- 홈페이지: www.hafen-hamburg.de

함부르크 항구 위치

자료: wikipedia

○ 브레멘

- 독일의 2대 항구이며, 과거 한자동맹의 한 축을 형성하였던 항구도시이다. 브레멘 시는 브레멘 도시와 북부 30km 지점에 위치한 브레멘 항구로 나뉘고 있다.
- '11년 기준 약 8000천만 톤의 제품이 선적 또는 도착하였다.
- 홈페이지: www.bremenports.de

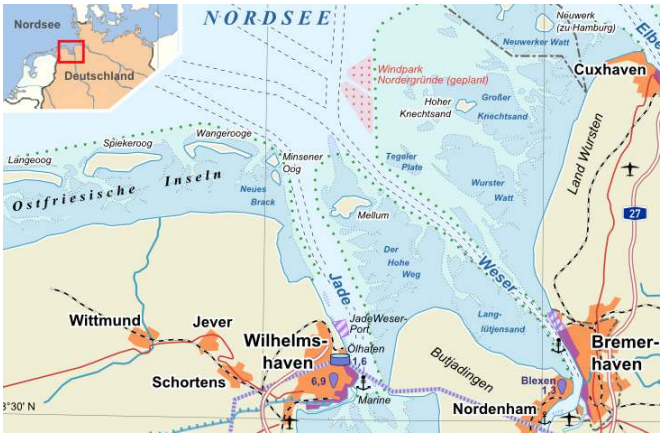
브레멘 항구 위치

자료: wikipedia

○ 빌헬름스하펜

- 네덜란드 접경 지역과 북해 지역에 위치한 독일의 3대 항구이다.
- 위치는 브레멘 항구 기준으로 왼편에 위치하고 있음.
- 홈페이지: www.portofwilhelmshaven.de

브레멘 항구 위치



자료: wikipedia

○ 기타 항구

- 유럽의 발틱해(Ostsee) 접경인 Rostock, Luebeck 등이 있으며, 대표적인 내륙 항인 Duisburg는 최근 각광을 받고 있는 항구이다.

2) 컨테이너 비용 / 운송 소요기간

물류가격은 운송사마다, 화물의 종류나 중량에 따라 상이하고 컨테이너 베이스 또는 LCL베이스에 따라 상이하다. 대략적인 가격과 세부 소요 비용은 아래와 같다.

○ 컨테이너 비용

- 독일에서 한국까지 컨테이너 운송료: 독일 함부르크항 ~ 부산항까지 해상운임은 840~1,540 유로 선이며, 부가세 및 항만 이용세 등을 포함한 총 운송 비용은 20‘ DC(20피트 드라이컨테이너)의 경우 2,000~2,540, 40’ DC/HC의 경우 2,700~3,300 유로이다.
- DOOR TO DOOR 이삿짐 또는 상품 운송료: 세금 및 포장 등을 포함하는 경우 운송업체마다 다소간의 차이가 있으나, 조사결과 5,000~6,000 유로 선이다.

독일-한국 총 세부 운송비용

구분	통화기준	20'DC	40' DC
한국 내 부대비용(THC 등)	EUR	101	128
해상운임	EUR	840	1,540
독일 내 부대비용(THC 등)	EUR	250	250
독일 내륙 운송비용(Rail+Trucking)	EUR	810	810
독일 내륙 운송비용(Direct Trucking)	EUR	1,350	1,350

주: 적용환율 1달러= EUR 0.7(2012. 11월 기준)

○ 부산항 - 함부르크 항 운송기간

- 해운회사마다 다소간의 차이가 있으나, 평균 28일 정도 소요된다. 향후 북극을 잇는 신항로가 개척되면 부산에서 유럽간 운송 소요 시간이 대폭 줄어들 것으로 예상된다.

3) 독일 내 주요 통관 업체 소개

업체명	주소	전화	분야
대한통운㈜ 독일법인	Cargo City Sued, Geb.558E, 60549 Frankfurt am Main	+49 (0)69 6860 3990	포워딩 운송 통관
H & Friends GTL	Cargo City Sued, Geb.537G, 60549 Frankfurt am Main	+49 (0)69 6959 2129	포워딩 운송 통관
범한 판토스 Pantos Logistics Germany GmbH	Frankfurter Str. 97, 65479 Raunheim, Germany	+49 (0)6142177 4600	포워딩 운송 통관

(자료: 독일 관세청, 한국 관세청, 무역관 보유 자료 2012.11월 기준)

Ⅳ. 투자

1. 투자 환경

가. 독일의 투자 환경

독일은 유럽 최대의 경제규모를 보유하고 있으며, 외국기업이 선호하는 투자국이다. 세계 제1위의 수출 강국으로서의 군림해오던 독일은 '09년 중국에 수출 1위의 자리를 내주었 으나, 일자리의 25%가 수출을 통해 창출되는 등 수출중심의 경제 구조를 가지고 있다.

독일교역의 60% 이상은 유럽 국가를 상대로 이루어지고 있으며, 중국을 비롯한 아시아 국가와의 교역규모가 증가하고 있는 추세이다.

독일은 주요 기간 산업인 기계공업·자동차·화학 등의 기간산업에서 높은 기술 노하우를 보유하고 있으며, 차세대 성장동력 산업인 나노·생명공학·의료기술·신재생에너지 등에서도 강세를 보이고 있다.

특히 정부의 적극적인 투자지원 프로그램으로 신성장 산업 부분 의 투자 유치가 증가세를 보이고 있으며, 구동독 지역의 경우, 통독 이후 지역 균형 발전을 위한 중앙 정부와 주정부간의 고도기술 투자유치 노력이 실효를 거두고 있다.

이러한 독일의 국가 경쟁력은 독일의 교육, R&D 및 혁신을 바탕으로 독일의 투자 입지를 보다 강화시키는 요인으로 작용하고 있다.

그 뿐 아니라 지정학적 위치, 인프라, 유럽 최대의 시장규모, 우수한 물류 시스템은 독일의 매력을 상승시키는 데 한 몫을 하고 있다.

아울러 독일은 '08.1.1. 조세제도를 개정하여, 기업의 세금부담을 덜어줌으로써 투자자 들에게 보다 유리한 조건을 제공하고자 노력하고 있으며, '08.12.11일 기존의 독일 투자인센티브법을 개정(InvZulG 2010)하여, '10년 1.1일 이후부터 '14년까지 연별로 차등 지원을 하고 있다.

현재 독일에는 55,000개 이상의 외국 기업이 진출해 있으며, 총 300만개 이상의 고용을 창출하고 있다. 현재 지속적으로 투자가 끊이지 않고 있는 분야는 전기자동차나 신재생에너지, 나노기술, 바이오 의학 기술 등의 차세대 성장동력 산업이다. 독일 무역투자청(GTAI)에 따르면, '05년~'10년 해외기업의 대독일 직접투자는 42% 증가하였다. 2012 유엔무역개발회의(UNCTAD) 통계에 따르면, 독일은 세계 FDI 8위국가로 세계 FDI 투자의 약 2.7%(총 404억 달러)가 독일로 유입되었다. 독일연방은행에 따르면, 이 중 77%가 EU 27개국에서 유입되었으며, 기타 비 EU 소속 유럽국가에서 9%가 유입된 것으로 나타났다. 비 유럽국가로부터의 투자 역시 꾸준히 증가하고 있는데, 미국의 대독일 FDI 투자는 8%, 아시아 국가의 비중은 5%로 집계되었다.

독일 무역투자청(GTAI)에 따르면, 아시아국가로부터의 투자 프로젝트가 높은 증가세를 보이고 있는데, '06년 이래 중국과 인도의 대독일 투자가 각각 100% 증가세를 나타냈다. 특히 최근 들어서는 비 유럽국가로부터의 대독일 투자는 장기화되고 있는 유럽 재정위기와 유로화 약세를 역이용한 M&A 투자가 단기간 내 기업규모와 역량을 확보하는 전략적 수단으로 활용되고 있는 경향도 두드러지고 있어, 이를 틈탄 중국, 인도, 한국 기업의 대 독일 및 유럽 M&A 진출 역시 확대 추세를 보이고 있다.

□ 국가 경쟁력

국가 경쟁력 순위

국가명	2010/11년	2011/12년	2012/13
스위스	1	1	1
싱가포르	3	2	2
핀란드	7	4	3
스웨덴	2	3	4
네덜란드	8	7	5
독일	5	6	6
미국	4	5	7
영국	12	10	8
홍콩	11	11	9
일본	6	9	10
한국	22	24	19

자료: 2012/2013 World Economic Forum, '12년 11월 기준 최신통계

World Economic Forum이 매년 발표하는 Global Competitiveness Report 2012/2013 에서 독일은 2011/2012년와 동일한 6위를 유지하였다. 기업전략·경쟁력·비즈니스 환경을 평가하는 이 지표에서 독일은 스위스·싱가포르·핀란드·스웨덴·네덜란드 다음으로 사업하기 좋은국가로 꼽히며, 지속되고 있는 유럽재정위기에도 견고한 입지를 보이고 있다.

나. 투자지로서의 장점

□ 유럽 최대의 시장이자 유럽 진출의 교두보

독일은 약 8,000만 이상의 소비자를 보유한 유럽 최대의 시장으로 독일의 판매 시장 규모는 유럽시장의 20%에 이른다. 또한 1인당 GDP 역시 30,554억 유로로 유럽 내 상위권 대이다. 또한 꼼꼼한 독일인의 특성상 독일시장에서 인정받은 제품은 다른 유럽시장에서도 성공할 가능성이 높아, 일종의 Test-bed 역할을 수행하는 유럽시장 진출의 전초 기지 역할 을 하고 있다.

□ 우수한 인프라

독일은 지정학적으로 유럽의 중앙에 위치하고 있어 이전부터 물류의 중심지 역할을 하고 있다. 유럽화물 1위, 승객 2위의 프랑크푸르트 공항 및 20여개의 국제공항을 보유하고 있으며, DHL, DB 등 세계 굴지의 물류회사를 겸비하고 있다. 총 연장 12,044 km 길이의 Autobahn (고속도로)이 구축되어 있고 약 12만 6,000km의 철도, 1만 9,000 km에 이르는 운하 또한 발달되어 있다. 이에 따라 2010년 기준 세계경제포럼(WEF)에 따르면 세계 인프라 순위에서 홍콩에 이어 2위를 차지하고 있다.

□ 우수한 인적 자원

독일은 장인(Meister) 정신을 바탕으로 세분화된 전문 기술인력을 보유하고 있는 나라 이다. 또한 이중 교육제도를 실시하고 있어 일반 대학진학 과정 외에 중·고등학교 과정부터 직업 교육을 받으며, 특히 기업과 연계하여 on-the-job training 과정을 거친 전문 인력이 풍부하다. 이에 따라 독일의 총 고용인력의 80% 이상은 직업교육 내지 대학 교육을 이수한 자이다. 또한 메르켈 총리의 노동시장 개혁으로 인해 기존의 경직된 고용구조가 다소 유연해지고 있다는 평가를 받고 있으며, 연간 평균 임금상승률 역시 2%로 유럽 국가 중 매우 낮은 수준을 유지하고 있다. 최근 독일 노동시장의 단점으로 평가되었던 임금과, 노동법상의 유연성 부족은 상당히 개선된 것으로 평가되고 있으며, 근무의 질을 중시하는 독일의 노동시장의 경쟁력은 더욱 높아질 전망이다.

□ 고도기술 집약 국가

독일은 고도기술 기반 산업의 투자 집중도 및 네트워크의 밀집성이 높아 외국기업의 R&D 센터가 많이 입주해 있으며, 동유럽에 생산거점을 둔 기업도 핵심부품의 생산 기지나 연구소를 독일에 두는 경우가 많다. 지난 글로벌 금융위기로 인해 일부 기업의 R&D 투자가 다소 위축되기는 하였으나. 독일정부는 장기적인 차원에서 재원을 확보해 R&D 투자를 지속적으로 늘려 나가고 있다. 현재 독일의 연간 R&D 투자 규모는 총 GDP의 2.54%로 약 535억 유로에 달하며, 독일 정부는 신성장 산업 분야의 투자 유치에 보다 적극적인 태도를 보이고 있다.

□ 생활 환경

독일은 외국인이 거주하며 사업을 수행하기에 좋은 환경을 제공하고 있다. 사회 인프라가 잘 정비되어 있을 뿐 아니라 비영어권 국가이면서도 영어가 잘 통용된다. 또한 구 동독 지역 등 일부 지역을 제외할 경우 외국인에 대한 반감이 적어 생활하기 에 좋은 환경을 제공한다.

세계적인 컨설팅 업체인 Ernst & Young이 매년 발간하는 『독일 투자입지 (Standort Deutschland』 2012년도 보고서에 의하면, 외국인 투자자들은 독일의 투자입지 매력을 여전히 높게 평가하고 있는 것으로 나타났다. 총 응답자의 44%가 독일의 입지 매력도가 상승한 것으로 평가한 반면, 단지 7%만이 하락한 것으로 평가하였다. 더 나아가 향후 전망 역시 매우 긍정적인 편으로, 총 응답자의 47%가 독일 입지 매력도가 향후 3년 내 지속적으로 상승할 것으로 전망한 반면, 단지 5%만이 하락할 것으로 예상하였다.

투자 매력도는 전반적으로 비슷한 수준을 유지하였으나, 특히 삶의 질, 운송 및 물류 인프라, 통신 인프라, 사회분위기 면에서 가장 긍정적인 평가를 받았다. 또한 통신 인프라, 근로자의 자질, 지속적인 기업 발전을 위한 노력 부문에서도 좋은 평가를 받은 것으로 나타났다. 반면, 전년도 대비 매력도가 다소 감소한 것으로 평가되는 부분은 교육기관/ 연구소 인프라 및 R&D 수준과 문화와 언어, 투자자 접근성 등으로 나타났다. 또한 전년도와 비교해 볼 때, 기업의 지속가능성(친환경) 발전을 위한 노력, 법적·정치적 투명성과 안정성, 내수시장의 매력도 부문에서도 전년 대비 높은 평가를 획득하였다.

□ 최근, 투자시 내수시장의 매력도가 가장 중요한 요소로 부각

독일에 대한 투자 매력도와 관련하여 글로벌 매니저들이 가장 중요하게 생각하는 요소는 예년과는 달리 '11년 이래 내수시장 매력도(39%)로 나타났으며, 이를 이어 법적·정치적 투명성과 안정성(36%), 임금 비용(28%), 교통·운송 관련 인프라(25%), 근로자의 질적 수준(24%), 생산 잠재력(24%), 사회적 분위기(20%), 기업 과세(17%), 노동법적 유연성(9%), 통신 인프라(8%) 등으로 나타났다. 이는 유럽 내 경기 둔화로 인해 투자시 시장의 안정이 무엇보다 중요한 요소로 부각되고 있기 때문이다.
또한 전년도와 비교해 볼 때, 독일은 특히 법적·정치적 투명성과 생산성 향상 잠재력 분야에서 전년 대비 향상된 것으로 나타났으며, 이 외에도 잠재 생산성이나 노동법의 유연성 역시 그 중요성이 증가한 것으로 드러났다.

투자 대상국 "독일"의 매력도

(단위: %)

분류	매우 매력적	매력적인 편	합계	2011년도 결과
운송 및 물류인프라	60	28	88	85
통신 인프라	51	35	86	82
근로자의 자질	53	32	85	82
사회적 분위기	47	37	84	83
법적·정치적 투명성 및 안정성, 정치적 환경	44	36	80	72
국내 시장의 매력도	38	39	77	72
생산성 향상 잠재력	37	36	73	61

자료: Ernst & Young 2012 (외국기업 CEO 대상 설문 결과), '12년 11월 기준 최신통계
*동 수치는 매우 매력적이라는 응답건수와 매력적인 편이라는 응답건수를 합한 수치임

다. 투자지로서의 단점

□ 노동 비용

독일내에서 투자자들이 가장 부담스러워하는 부문이 노동비용이다. 이는 사회시스템이 안정적으로 구축된 만큼, 이에 소요되는 부가 비용이 높기 때문이다. 독일 내 고용의 경우, 일반 월 급여에는 높은 의료보험 및 간병보험, 실업보험 등의 사회보장세가 포함되어 있으며, 이를 고용자와 고용주가 함께 나눠 부담한다.

□ 경직된 노동 시장

지난 5년 간 노동 개혁을 통한 노동시장의 유연화를 추진해온 독일은, 정부의 이러한 노력에도 노동시장의 국제 경쟁력은 낮은 편이다. 특히 동 설문조사 결과, 설문 응답자 3명 중의 1명이 노동법의 유연성 여부를 독일 투자매력도의 단점으로 꼽고 있다. 그러나 '12년도 조사에서는 전년 대비 노동법적 유연성 관련 지표가 크게 개선돼 독일 투자 매력도 상승에 긍정적으로 작용하고 있는 것으로 드러났다.

□ 세금 부담

'08년 1.1일 이후 법인세를 15%로 인하하는 등 투자 환경을 개선하고자 하는 독일 정부의 노력으로 대독일 투자는 상승세에 있다. 그러나 이 외 각종 사회보장 비용 등 기업 운영을 위한 부가비용은 타국가에 비해 여전히 높은 편이다.

투자입지로서 독일이 다소 취약한 점으로는 임금비용, 노동법적 유연성, 기업조세 부담 등의 순으로 나타났다. 그러나, 기업조세 부담을 비롯하여 기타 지표가 전년 대비 크게 개선된 것으로 평가되었다.

투자 대상국 독일의 단점

(단위: %)

분류	매우 매력적	매력적인 편	합계	2011년도 합계
임금비용	8	41	49	34
노동법적 유연성	7	39	46	33
기업 조세 부담	8	35	43	36

자료: Ernst & Young 2012 (외국기업 CEO 대상 설문 결과), '12년 11월 기준 최신통계
*합계는 매우 매력적이라는 응답건수와 매력적인 편이라는 응답건수를 합한 수치임

자료: 독일 투자청, Ernst &Young, World Economic Forum, 및 무역관 자체정보 종합), 2012. 11월 기준

2. 외국기업 투자동향

가. 외국 기업의 대독일 투자동향

독일은 '08년 하반기 이후 세계 경기 침체의 여파로 FDI 규모가 급격히 감소했으나, '10년 경제 회복세와 더불어 World Economic Forum에서 매년 평가하는 국가 경쟁력에서 2010/11년 5위권에 진입한 이래, 2011/12년에 이어 2012/13년에도 스위스·싱가포르·핀란드·스웨덴·네덜란드에 이어 세계 6위를 고수하고 있다.

또한 Ernst & Young의 '12년 『독일 투자입지』 보고서에 의하면, 독일은 세계 유망 투자지역 부문에서 중국, 인도, 미국, 러시아, 브라질에 이어 독일은 6위를 기록했다. 독일은 글로벌 투자입지 면에서 전년도 대비 1% 상승세를 보였으나, 러시아의 두각으로 전년 대비 한 계단 하락한 세계 6위를 차지하였다. 투자가들은 교통·운송 관련 인프라와 텔레커뮤니케이션 관련 인프라, 근로자의 질적 수준, 사회적 분위기, 법적·정치적 투명성과 안정성, 내수시장의 매력, 생산잠재력 등의 순으로 독일의 투자 입지를 높이 평가하고 있는 것으로 나타났다. 반면, 임금 비용과, 노동법의 유연성, 조세 등에서는 여전히 취약한 것으로 나타났으나, 전년 대비 지표가 크게 개선된 것으로 드러났다.

향후 3년간 독일의 투자 입지 전망의 경우, 총 응답자의 50%가 향후 독일의 투자 입지가 크게 내지 소폭 개선될 것으로 전망한 반면, 36%는 현상 유지, 12% 만이 소폭 하락세를 보일 것으로 예상하였다. 이는 유럽의 투자 입지 전망에 비하면 상대적으로 매우 견조한 편이다. 유럽의 경우 향후 38%가 크게 내지 소폭 개선될 것으로 전망하였고, 39%가 현상 유지, 22%가 하락세를 전망하였다. 또한, 올해 처음 실시된 설문 조항인 향후 3년간 유럽 내 투자입지 매력도가 가장 높은 국가로 독일은 56%를 차지해 인근 프랑스, 영국, 폴란드 등에 비해 압도적인 우위를 보였다. 이는 무엇보다 유럽재정위기로 경기 및 투자 둔화세가 확대되고 있는 가운데, 비교적 안정적인 성장을 지속하고 있는 독일 투자에 대한 관심이 증폭되고 있기 때문으로 분석된다.

독일 산업 분야 중 잠재력이 있는 분야로는 교통 및 자동차 산업이 총 33%로 전년에 이어 1위를 차지하였으며, 이를 이어 IT (29%), 에너지 및 유틸리티(21%), 환경기술(20%), 제약 및 바이오 기술(16%). B2B 서비스(금융제외)(13%), 금융 및 보험(9%), 운송 및 유통망(9%), 소비재(6%), 부동산 및 건설(3%) 등의 순으로 나타났다. 특히 에너지 및 유틸리티와 환경 기술 분야에서는 독일의 선도적인 역할에 대한 기대가 크고, R&D 잠재력이 높은 것으로 평가되어 전년 대비 잠재력이 높은 것으로 평가되고 있다.

나. 외국 기업의 대독일 FDI 투자 현황

'08년 독일의 FDI 유입은 글로벌 경기침체의 영향으로 81억 달러를 기록하며, 전년 대비 약 1/10 대폭 감소했다. 이어 '09년 차츰 회복세를 보이다 '10년 상반기 이후 경기 회복세와 더불어 469억 달러를 기록하며 전년 대비 약 2배에 이르는 성장세를 보였다. '11년에도 역시 총 802억 달러로 최고점을 기록한 '07년의 수준에는 미치지 못하나 전년과 유사한 수준을 나타냈다. 그러나, '11년 하반기 가시화된 유럽재정위기가 예상보다 장기화되며, 투자 둔화세가 차츰 확대되고 있다.

OECD 자료에 따르면, '12년 상반기 독일의 FDI 유입 총액은 101억 달러로 '11년 한해 404억 달러의 1/4 수준에 그치고 있다. 이는 글로벌 경제위기 이후 호황세를 보였던 '10년과 '11년 상반기 이후 유럽재정위기가 점차 장기화되면서, 투자 위축이 진행되고 있는 데 따른 결과로 평가된다.

독일의 FDI 유출 역시 '07년을 기점으로 최고점을 기록한 이후, '10년 상반기 이후 경기 회복세와 더불어 1,093억 달러를 기록하며, 전년 대비 45%에 이르는 높은 증가율을 나타냈으나, '07년의 수준에는 여전히 미치지 못하였다. 이어 '11년 유럽재정위기 확산에 따른 투자 둔화세가 독일의 대외투자에도 영향을 미치면서 '11년 해외 FDI 투자 규모는 544억 달러로 전년 대비 50.2%의 급감세를 보였다. 그러나 '12년 상반기 기준 FDI 유출의 경우, 독일의 비교적 견조한 경기를 토대로 예년의 수준에는 미치지 못하나 비교적 안정적인 증가세를 보이고 있다.

독일 투자수지의 경우, 전반적으로 독일의 대외 FDI 투자 규모가 투자유입을 상회하고 있는 관계로 지속적인 적자를 보이고 있으며, '11년에 이어 '12년 상반기에도 -374억 달러로 여전히 마이너스를 기록하였다.

독일 FDI 유입/유출 규모

(단위: 십억 달러)

연도	FDI 유입 총액	FDI 유출 총액	FDI 수지
2007년	80.2	170.6	-90.4
2008년	8.1	72.6	-64.5
2009년	24.2	75.4	-51.2
2010년	46.9	109.3	-62.4
2011년	40.4	54.4	-14
2012년 상반기	10.1	47.5	-37.4

주: 2012. 11월 기준 최신 수치
자료: OECD

다. 국가별 대독일 투자현황

정기적으로 매년 4월 말에 발표되고 있는 독일연방은행의 국가별 대독일 투자 통계를 살펴보면, '10년 EU 국가의 투자가 전체의 74.3%로 압도적인 비중을 차지하고 있다. 전세계적인 글로벌 금융위기에 따른 여파로 '09년 총 투자누계 비용은 소폭 감소한 것으로 드러났으나, EU국가의 대 독일 투자는 점진적인 증가율을 기록하였으며, 이러한 추세는 독일의 경기호황을 토대로 '10년에도 이어졌다.

EU 국가 중에서는 네덜란드·룩셈부르크·프랑스·영국 등이 예년과 같이 독일의 주요 투자국으로 나타났다.

EU 이외에 미국과 일본의 대독일 투자도 '09년 감소세 이후 상승세를 보이고 있으며, 한국의 경우 고유가, 고물가로 다소 위축되었던 '08년도 소폭 감소세 이후, '09년 전년 대비 9.7%의 증가세를 보였으나, '10년도에 다시 전년 대비 6.6% 감소하였다.

국가별 對독 직접투자(FDI) 현황(누계)

(단위: 백만 유로)

국가 분류	2007 년	2008 년	2009 년	2010
EU	468,578	486,784	497,242	519,615
- 네덜란드	157,701	165,174	167,489	169,880
- 룩셈부르크	90.908	98,438	98,520	102,060
- 프랑스	63,184	65,270	66,996	70.836
- 영국	51,602	51,346	50,574	57,134
미국	75,383	70,226	68,896	72,442
일본	12,449	15,401	14,511	15,386
중국	444	564	685	829
한국	4,466	3,755	4,272	3,991
합계	646,845	657,117	650,686	699,742

주: 독일의 외국인 직접투자(누계) 통계는 집계가 늦은 관계로 2012. 11월 기준 입수 가능한 최신 자료는 2010년 통계임.

자료: 독일 연방은행(2012. 11월 최신수치)

독일연방은행의 '11년 국가별 대독 FDI 투자 순 유입 누계 현황을 살펴보면, 스위스가 총 59억 3,000만 유로로 1위를 차지하였으며, 전년도 1위였던 벨기에가 49억 4,400만 유로, 오스트리아가 11억 100만 유로로 그 뒤를 잇고 있다.

10위권 국가 중, 스위스, 오스트리아, 영국, 덴마크 등의 국가의 대독일 투자가 급증한 반면, 벨기에, 네덜란드, 이탈리아 등의 경우에는 비교적 큰 폭의 하락세를 나타냈다.
'11년 한국으로부터의 FDI 순 유입 규모는 4,600 만 유로로 경기 불황으로 저조했던 호황을 이루었던 '10년 대비 92.8%의 감소세를 나타냈다.

국가별 對독 투자 FDI 순 유입 현황(누계)

(단위: 백만 유로)

국가명	2010년	2011
스위스	626	5,930
벨기에	9,577	4,944
오스트리아	528	4,101
아일랜드	2,281	3,383
영국	680	3,196
덴마크	632	2,028
미국	3,222	1,384
네덜란드	4,021	879
핀란드	663	334
이탈리아	748	286
한국	638	46

자료: 독일 연방은행(2012. 11월 기준 최신 자료)

라. 업종별 대독 투자 동향

외국기업의 업종별 투자현황을 살펴보면, 부동산 자본투자가 가장 높은 비율을 차지하여 전체의 69.9%를 차지하고 있으며, 다음으로는 가공업, 금융/보험, 유통의 순으로 나타났다.

'10년 누계 집계 결과, 에너지/수자원, 금융/보험, 부동산 부문의 투자가 크게 증가하고 있는 추세이며, 글로벌 경제위기가 가시화되었던 '09년에 이어 '10년에도 지속적인 상승세를 기록하고 있다. 또한, 가공업과 건설업, 유통 부문에서는 소폭의 증가세를 나타낸 반면, 농림어업과 가공업, 교육/보건/사회복지 부문의 투자가 소폭 감소한 것으로 나타났다.

업종별 투자 유치 금액

(단위: 백만 유로)

분류	2007 년	2008 년	2009 년	2010 년
총계	646,845	657,117	668,826	699,742
농림어업	152	179	170	137
광산업	942	1,230	851	713
가공업	74,298	75,636	70,576	77,277
에너지 및 수자원	1,483	2,014	5,961	6,654
건설업	780	926	1,035	1,193
유통	41,711	41,657	47,387	48,493
숙박	1,255	1,231	1,654	1,674
운송/정보통신	19,014	23,668	20,183	20,193
금융/보험	55,300	42,046	47,887	53,536
부동산	451,037	467,598	472,332	488,993
교육/보건/사회복지	93	177	99	70
기타 공공 및 개인서비스	780	755	691	809

자료: 독일 연방은행(2012. 11월 기준 최신 수치)

마. 국가별 독일의 대외투자 현황

국가별 독일의 해외 직접투자 통계(누계)를 살펴보면, '10년 총 투자액은 약 1조 32억 유로에 달한다. 국가별로는 전년과는 달리 네덜란드가 1위를 차지하고 있으며, 그 뒤를 미국· 영국· 룩셈부르크· 프랑스가 잇고 있다. 한국은 10권 내에는 집계되지 않으며, 총 58억 7,700만 유로를 투자한 것으로 나타나 점진적인 증가세를 보이고 있다.

독일 국가별 해외 직접투자 현황(누계)

(단위: 백만 유로)

순위	국가 명	2008년	2009년	2010
	합 계	854,915	918,388	1,003,163
1	네덜란드	133,806	148,466	164,055
2	미국	145.606	147,040	161,375
3	영국	87,478	88,707	94,733
4	룩셈부르크	52,017	75,056	78,221
5	프랑스	43,782	44,602	45,438
6	벨기에	30,949	33,801	36,670
7	이탈리아	25,634	30,255	32,845
8	오스트리아	32,880	33,248	32,166
9	스페인	27,259	30,584	28,796
10	스위스	24,643	25,324	28,219
-	한국	4,219	4,600	5,877

자료: 독일 연방은행('2012. 11월 기준 최신 수치)

(자료: 독일연방은행, Germany Trade & Invest, Ernst & Young, IIC, 무역관 자체정보 종합, 2012. 11월 기준)

3. 우리기업 투자동향

가. 한국의 대 독일 투자 동향

한국 기업의 대독일 투자는 '10년 경기 회복세 이후 투자 규모 면에서 '09년 대비 161.3%의 높은 증가율을 보이며, 역대 최고치를 달성하였으나, '11년 하반기 이래 가시화된 유럽재정위기가 장기화되면서 투자 경기 역시 위축되고 있는 상황이다. 그러나 최근 들어 오히려 유럽재정위기와 원화 강세를 이용한 M&A 투자와 중소기업의 진출이 크게 확대되면서 전반적인 투자 위축세를 다소 상쇄하고 있는 것으로 보인다.

□ 한국의 대독일 투자 현황

'12년 9월 누계 대독일 투자기업수는 총 384개이며, 총 신고건수는 871개이고, 총 384개의 법인이 진출하였으며, 총 투자규모는 37억 3,700만 달러이다. '12년 9월 신규 투자신고건은 37건, 신규 법인은 21개사, 투자규모는 1억 3,400만 달러로 전년의 수준에는 크게 못 미칠 것으로 전망되나, 경기 둔화의 움직임에도 불구하고 비교적 안정세를 유지하고 있다.

한국의 대 독일 투자현황

(단위: 건, 개사, 백만 달러)

연도	2008	2009	2010	2011	2012. 09	'68~'12.09 누계
신고(건)	58	60	45	61	37	871
법인(개사)	19	18	21	27	21	384
투자 규모(백만 달러)	642	292	763	271	134	3,737

자료: 수출입은행 (2012.11월 기준 최신수치)

□ 주투자자규모별 대 독일 투자현황

주투자자규모별 대 투자 누계 현황을 살펴보면, 신고건수면에서는 중소기업의 비중이 총 신고건의 46.8%로 총 398건으로 총 신고건의 45.7%를 차지하고 있는 대기업을 상회하고 있다. 반면, 개인기업의 신고건수는 6건으로 매우 미미한 수준이다.

신규법인수에서도 중소기업은 총 207개로 131개의 대기업을 상회하고 있다. 그러나 중소기업의 투자규모는 총 3억 5,400만 달러를 기록하며 총 투자금액의 9.5%를 차지한 반면, 대기업의 경우 33억 7,700만 달러, 총 투자금액의 90.4%로 중소기업 대비 독점적인 위치를 차지하고 있다.

주 투자자 규모별 대 독일 진출기업 누계 현황(1968~2012.09)

(단위: 건, 개사, 천 달러)

분류	신고건수	신규법인수	신고금액	송금횟수	투자금액
합계	871	384	4,125,814	961	3,737,111
대기업	398	131	3,701,971	452	3,377,113
중소기업	408	207	415,010	443	354,176
개인기업	6	5	712	7	645
개인	59	41	8,121	59	5,177

자료: 수출입은행 (2012.11월 기준 최신수치)

'12년 9월 기준 주투자자규모별 신규 진출 기업 현황을 살펴보면, 누계 통계와 마찬가지로 총 신규 법인 수에서는 중소기업이 총 14개로 대기업을 상회하고 있으나, 투자규모는 중소기업이 총 투자금액의 2.6%를 기록해, 97%를 차지하고 있는 대기업에 크게 못 미치는 수준이다. 중소기업의 경우, 신규 투자진출이 대기업과 비교해 볼 때 규모 면에서는 작은 비중을 차지하고 있으나, 건수와 신규 법인 수에서는 대기업을 상회하고 있어 비교적 활발한 투자가 이뤄지고 있는 것으로 평가된다.

주 투자자 규모별 대 독일 신규 진출기업 현황(2011/2012.9월)

(단위: 건, 개사, 천 달러)

연도	주투자자규모	신고건수	신규법인수	신고금액	송금횟수	투자금액
2011	대기업	25	6	369,261	27	262,327
	중소기업	33	18	26,925	36	8,581
	개인	3	3	287	3	287
	합계	61	27	396,473	66	271,195
2012.09	대기업	12	5	47,846	14	129,644
	중소기업	20	14	7,208	21	3,532
	개인	5	2	437	5	437
	합계	37	21	55,491	40	133,613

자료: 수출입은행 (2012.11월 기준 최신수치)

□ 한국 주요 투자 기업 리스트

'12년 독일 내 투자를 수행한 주요 기업은 ㈜덴티움, 한국터보, 센텍코리아 등으로 각각 현지법인, 지사, 연락사무소 등 다양한 형태의 진출이 이어지고 있다. 기존 진출 기업과 비교해 볼 때 중소기업의 진출이 두드러지고 있으며, 진출 형태 역시 연락사무소 외에도 연구소, 지사 등으로 보다 다양해지고 있다.

진출 주요기업 현황

No.	회사명	투자 연도	진출 형태	취급 분야
1	OCI Corporation	2008	연락사무소	화학 제품
2	넥센타이어 유럽법인	2008	판매법인	타이어
3	일흥 유럽	2008	현지 법인	자동차 부품
4	㈜캐프	2008	연락사무소	차량와이퍼
5	㈜케이엠더블류	2008	연락사무소	이동통신기지국 장비/LED
6	대우 일렉트로닉스	2009	지사	가전제품
7	삼성정밀화학 ㈜	2009	연락사무소	화학제품
8	현대차 유럽품질센터	2009	연락사무소	자동차
9	빅솔론 독일법인	2009	현지법인	프린터 기기
10	㈜엠쓰리모바일	2009	연락사무소	산업용PDA
11	㈜일신테크	2009	연락사무소	광섬유절단기
12	㈜광진	2009	연락사무소	차량윈도우, 레귤레이터
13	㈜조이포라이프	2009	연락사무소	샤워헤드
14	효성전기	2009	연락사무소	차량용 직류모터
15	현대엠코 유럽법인	2010	현지법인	시설관리, 건설
16	OnNet Europe GmbH	2010	현지법인	컴퓨터 게임
17	DKM	2010	연락사무소	직류모터
18	한화 솔라원	2010	현지법인	태양광 모듈
19	㈜호텔롯데 프랑크푸르트사무소	2010	연락사무소	숙박업
20	㈜씨젠	2010	연락사무소	체외진단시약
21	㈜씨에이팜	2011	연락사무소	화장품
22	금호타이어	2011	연구소	타이어
23	대원유럽사무소	2011	연구소	자동차 부품
24	㈜덴티움	2012	현지 법인	임플란트
25	한국 터보	2012	지사	냉동기, 발전기
26	센텍코리아	2012	연락사무소	반도체식 가스 센서

자료: 무역관 자체조사

나. 우리 기업의 대 독일 투자 성향

우리나라 기업의 대 독일 투자는 '90년을 기점으로 활발해졌으며, 투자유형은 대부분 현지 법인이나 지사 설립으로, 독일을 영업거점으로 구축하여, EU 시장을 공략하고 있다.

이는 독일이 유럽 내에서 가장 큰 시장을 보유하고 있을 뿐 아니라 우리나라와 왕래가 간편하고 업무처리에 필요한 고급 인력(영어 및 한국어 구사 인력 등)을 쉽게 채용할 수 있기 때문으로 파악된다.

중소기업의 경우 주로 연락 사무소의 형태로 출발하여, 법인으로 변경하는 것이 일반화되어 있으며, 대기업의 경우 주로 유한회사(GmbH)를 중심으로 한 법인 설립을 선호하고 있다.

다만 대 독일 그린 필드형 투자는 거의 전무한 실정으로, 이는 독일이 판매시장, 연구소 설립 등을 위해서는 좋은 입지조건을 보유하고 있는 반면, 높은 인건비 및 세금 등으로 인해 생산시설 설립에는 불리한 조건을 갖고 있기 때문이다. 기타 외국기업의 경우에도 본부는 독일에 두더라도 생산시설은 동유럽 등에 두는 경우가 많다. 이에 따라 우리 기업의 독일투자는 그린 필드형 투자가 아닌 현지법인을 통한 영업망을 구축하여 마케팅 활동을 추진해 나가는 중점을 두고 있다고 볼 수 있다. 특히 대기업 투자보다는 소규모의 중소기업 투자가 활발해지는 경향을 나타내고 있다.

이제까지 우리 기업의 독일 투자는 주로 전자· 정보 통신· 자동차·금융·의료기기 분야에서 활발히 진행되어 왔으나, 최근에는 온라인 게임이나 태양광 모듈, 임플란트, 체외진단시약 등, 높은 기술력을 바탕으로 한 새로운 분야에서의 진출 시도가 눈에 띄고 있다.

한국 기업의 주요 업종별 대 독일 투자(누계)를 살펴보면, 신규 법인수는 도매 및 소매업, 제조업이 각각 173, 121개로 단연 선두적인 위치를 확보하고 있다. 또한 전문, 과학 및 기술서비스업, 운수업, 부동산 임대업 분야에서도 꾸준히 진출이 이어지고 있는 반면, 사업시설관리 및 사업지원 서비스업이나 전기, 가스, 증기 및 수도사업, 교육 서비스업에서는 투자 활동이 크게 활발하지 않은 편이다.
투자 규모에 있어서는 제조업 비중이 총 투자의 48.8%로 가장 높고, 이를 이어 도매 및 소매업이 25.2%, 부동산 및 임대업이 19.1%로 높은 비중을 차지하고 있다. 신고건수에 있어서는 도매 및 소매업이 416건으로 가장 많고, 제조업이 290건, 전문, 과학 및 기술서비스업이 36건, 운수업 35건 등으로 동 분야에서 비교적 활발한 투자가 이루어지고 있다.

한국의 업종별 대 독일 투자현황(누계)

(단위: 건, 천달러)

업종대분류	신고건수	신규법인수	신고금액	송금횟수	투자금액
총계	871	384	4,125,814	961	3,737,111
제조업	290	121	1,923,890	315	1,824,066
전기, 가스, 증기 및 수도사업	8	1	101,728	13	88,108
건설업	6	4	5,817	4	2,812
도매 및 소매업	416	173	1,034,406	433	942,261
운수업	35	16	197,966	33	77,695
숙박 및 음식점업	7	7	1,206	9	975
출판, 영상, 방송통신 및 정보서비스업	32	13	13,855	35	8,626
금융 및 보험업	4	2	50,930	3	50,085
부동산업 및 임대업	16	14	759,307	46	715,652
전문, 과학 및 기술 서비스업	36	18	19,779	40	14,323
사업시설관리 및 사업지원 서비스업	1	1	40	1	40
교육 서비스업	1	1	40	1	40
예술, 스포츠 및 여가관련 서비스업	3	2	1,363	6	810
협회 및 단체, 수리 및 기타 개인 서비스업	5	5	10,418	8	8,366
N/A	0	0	0	0	0

자료: 수출입은행

또한 건수 및 규모 면에서는 큰 비중을 차지하고 있지는 않으나, '09년 최고 실적을 기록한 바 있는 M&A 투자는 '11년 상반기 다소 부진세를 보이다가, 하반기 대폭의 급증세를 보이며, 사상 최대 수치를 기록하였다. 이에 따라 '11년 총 신고금액은 3억 3,400만 달러, 투자금액 2억 1,000만 달러로 전년 대비 각각 1,398%, 684%의 높은 증가율을 보였다. '12년 9월 기준 한국 기업의 독일 M&A 투자는 전반적인 글로벌 경기 둔화세로 인해 투자 규모와 신고 건수면에서는 예년의 수준에 도달하지 못하고 있으나, 신규 법인 수에서는 예년의 수준을 상회하고 있는 것으로 나타나, 향후에도 비교적 활발한 움직임이 기대된다.

한국기업의 독일 M&A 투자 건수 및 규모

(단위: 건, 개사, 천 달러)

연도	신고건수	신규 법인 수	신고금액	투자금액
2007	15	7	102,708	97,299
2008	9	3	47,261	44,316
2009	19	2	143,161	135,147
2010	12	2	22,280	26,770
2011	13	5	333,707	209,846
2012. 09	6	4	21,710	106,081

자료: 한국수출입은행, 2012.11월 기준 최신수치

(자료: 수출입은행, 무역관 자체 자료, 2012.11월 기준)

4. 주요 투자법 내용

가. 독일의 투자유치 시스템

독일 정부는 궁극적인 투자 유치 목표인 “Economic and Technological Centre"로서의 독일의 입지 구축을 위해 “비즈니스 허브형” 투자유치 정책을 실시해 나가고 있다. 독일은 이와 함께 “EU 내 기반이 열악한 지역의 개발 및 경제입지 강화”를 위해 낙후 지역인 베를린을 포함한 구 동독 지역개발을 중점 과제로 추진하고 있다. 이에 따라 독일 정부는 지역별로 상이한 투자 인센티브 제도를 운영하고 있다.

독일에서 외투기업은 국내기업과 동일한 대우를 받기 때문에 우리나라의 외국인 투자 촉진법과 같은 특별한 투자 제도는 존재하지 않는다. 실제로 외국인 투자의 필요성에 대한 인식이 낮았던 것도 사실이나, 현재 독일의 중앙정부나 지방정부 모두 외국인 투자에 매우 적극적인 자세를 취하고 있다.

1991년 독일 정부는 경제기술부에 우리나라 Invest KOREA에 해당하는 외국인투자지원센터(Zentrum für die Betreuung von Auslandsinvestoren (ZfA)를 설립하여 특히 동독 지역의 투자유치를 촉진하려고 했다. 1995년부터 ZfA는 독일 전 지역을 담당하며 외국 기업에게 정보 제공 및 컨설팅 업무를 담당하게 되었다. 1998년 독일 연방정부는 독일 FDI 담당관을 임명하여 독일의 투자유치 매력도를 홍보하는 업무를 부여했다. 2003년 ZfA는 Invest in Germany로 개명하였다.
2009년 1월 Invest in Germany는 무역진흥기관인 BFAI(Bundesstelle fuer Aussenwirtschaft) 및 GFAI(Gesellschaft fuer Aussenhandelsinformationen)와 합병해서 무역 및 투자유치 업무를 총괄하는 Germany Trade and Invest로 재탄생 하였다.

최근 독일정부의 투자지원 정책은 미래산업인 재생에너지를 비롯하여 기반산업이 열악한 일부 지역의 제조업 및 특정 서비스 산업(숙박 및 관광산업 등)과 창업을 중심으로 이루어지고 있다. 현재 독일 정부의 중점 투자 지원 지역은 베를린을 포함한 구 동독 지역이나, 메르켈 총리는 ’09.1.12일 통독 이후 구 동독지역에 대한 집중투자로 인해 상대적으로 지원이 저조하였던 구 서독지역의 인프라시설 등에 투자할 계획을 발표하였다. 이에 따라 ’09.7월부터 구 서독지역의 인프라 투자도 병행 추진되고 있다.

□ 독일 투자청(GTAI: Germany Trade and Invest, www.gtai.de)

GTAI는 독일 외국인투자유치 업무전반을 통합. 조정하는 임무와 함께 독일의 경제, 투자, 기술입지를 위한 마케팅 업무를 담당하고 있다. 이에 따라 Germany Trade & Invest는 독일투자를 희망하는 기업에게 정보를 제공하고 있다. 주요 제공 정보는 시장 및 산업보고서, 시장진출 분석자료, 사업 및 세무정보, 노동법정보, 자금 조달 정보 등이 있다. 소재지는 베를린(투자)과 쾰른(무역)이며, 현재 한국을 포함한 세계 46개국에 진출해 있다.

특히 GTAI는 세계 80여 개국에 약 120여개의 사무소를 운영하고 있는 독일 해외 상공회의소와 긴밀히 협력하여 잠재투자가 및 프로젝트를 발굴하고, 이를 초기부터 지원하는 투자유치업무를 담당한다. 그 외에도 지방 경제개발 공사는 투자유치 정보를 제공하거나 주재원을 대상으로 비자발급 및 노동허가 취득에 유리한 정보 등을 제공 하기도 한다.

□ 주정부/지자체

독일의 주정부나 개별 지자체 또한 개별적으로 투자유치 활동을 하고 있으며, 산하에 경제개발 공사나 투자진흥기관을 보유하고 있는 경우도 많다. 그러나 기본적으로 투자수요가 접수될 경우, Germany Trade and Invest는 가장 적합한 지자체를 선정, 연락하고 지자체는 투자자의 요청에 맞는 서비스를 제공한다. 이에 따라 독일의 투자 유치 활동은 Germany Trade & Invest를 중심으로 각 주정부, 상공회의소 등이 상호 연계하거나 독자적으로 진행되고 있다.

나. 투자 사전승인 제도

외국인 투자관련, 독일정부가 금지하고 있는 투자제한 분야는 현재 없는 것으로 확인 되며, 자국기업과 외국기업이 원칙적으로는 동등하게 대우를 받고 있으나, 외국기업 투자 시 사전승인을 취득해야 하는 경우는 다음과 같다.

□ 독과점

외국기업이 독일기업을 인수·투자를 희망 시 시장독점을 막기 위하여 전체 시장점유율이 50%를 넘는 경우에는 Bundeskartellamt(연방 카르텔청)의 사전승인을 취득하여야 한다.

□ 특수업종: 도박, 환경오염, 국방 등

한국과 마찬가지로 국방, 금융, 환경 등 특수분야 투자 시에는 사전심사를 받아야 한다. 구체적인 제한분야는 다음과 같다.

- ○ 보험
- ○ 은행
- ○ 부동산 중개
- ○ 국방/보안
- ○ 도박
- ○ 전당포/경매

□ 대외경제법(AWV) 개정을 통한 투자제한

비 EU 및 EFTA 국가로부터의 투자에 있어서 독일의 공공 안전 및 질서를 저해할 경우에는 연방경제기술부의 허가가 필요하다. 이는 해외 국부펀드의 경우, 정치적인 영향력을 행사할 수 있고 기술 노하우 유출 등을 통해 독일 경제에 불이익을 가져올 수 있기 때문이다.

□ 외국인 투자 감독기관

독일에서 외투기업은 국내기업과 동일한 취급을 받으므로 외국인 투자만을 대상으로 하는 별도의 감독기관은 없다.

독일에서 기업을 설립하기 위해서는 기업이 위치한 지역을 관할하는 구역 관청의 사업자 등록청(Gewerbeamt)에 정관을 작성하여 등록하면 된다. 또한 기업의 규모나 성격에 따라 해당 과에서 지역 관할 법원(Amtsgericht)에 등록 여부를 결정한다. 그러나 금융, 보험 등의 업종에 따라서는 사전에 관할 기관에서 사업 허가를 받아야 하는 경우도 있다.

다. 투자 인센티브

근본적으로 외국인은 내국인과 동등한 대우를 받으므로 외국인 투자가를 위한 우대 제도는 없다. 그러나 독일 정부는 국가적 차원에서 외국인직접투자(FDI) 유치 확대를 위해 '08년 1.1일부터 법인세를 기존의 과세대상 수입의 25%에서 15%로 인하하였다.

또한 총 자본금의 15%에 이르는 현금만 예치하면 법인 설립이 가능하도록 투자 조건을 완화하였으며, 이 외, 영업세 기본세율 역시 5%에서 3.5%로 낮추어 기업의 실효세율은 평균적으로 30% 이하로 경감되었다.

독일정부는 투자 활성화를 위해 인센티브 패키지를 운영 중이며, 투자 인센티브는 기본적으로 크게 지역경제 개발을 위한 과제(이하 GA/GRW)와 특별 투자촉진 프로그램인 투자인센티브법에 의거한 조세지원의 두 가지로 구분된다.

GA 프로그램은 동서독 관계 없이 EU 기준에 준하여 각 지역별로 시행되는 현금지원 제도로 전체 독일을 인구 및 개발 발전 상태에 따라 A, A[1](Region in Transition), C, D, C/D의 5개 구역으로 분류하고, 중·소·대기업 별로 차등 지원한다. 투자인센티브법 (InvZulG) 에 의한 투자지원은 구 동독지역의 경제발전을 지원하기 위한 특별 투자 지원프로그램이다. 인센티브 대상은 주로 가공업, R&D, 일부 제조 및 서비스업, 숙박업 부문의 소득세 및 법인세 과세의무를 지는 기업이다.

독일 정부는'08.12.11일 기존의 독일 투자인센티브법(InvZulG 2010)을 개정하여, '10년 1.1일 이후부터는 개정된 투자인센티브법에 따라 기존에 일률적으로 적용하던 투자비용 산정 기본요율을 차등 적용한다.

즉, 예를 들면, 대기업에 대한 인센티브 산정 시 총 투자액의 12.5%(낙후지역의 경우 15%)의 기본 요율을 일률적으로 적용하지 않고, 향후 4단계로 나누어 '14년까지 단계별로 차등 지원한다. 이에 따라 '14년까지 단계적으로 투자 인센티브 규모가 축소된다.

투자인센티브 지원 요율 비교표

(단위: %)

구분	'10.1.1. 이전	'10.1.1. 이후	
		요율	기간
대기업	12.5%	10%	'10.1.1~12.31
		7.5%	'11.11~12.31
		5%	'12.1.1~12.31
		2.5%	'13.11~'14.12.31
중소기업	25%	20%	'10.1.1~12.31
		15%	'11.1.1~12.31
		10%	'12.1.1~12.31
		5%	'13.1.1~'14.12.31

자료: 연방경제기술부

투자 인센티브와 GA 지원은 병행가능하나, 다만 최대 지원규모가 각 지역이 지급하는 최대 지원규모를 상회하지 않아야 한다. 이에 따라, 두 제도를 포함한 투자 인센티브 패키지에 따른 최대지원 규모는 대기업의 경우 유효 산정비용의 30%, 중기업의 경우 40%, 소기업의 경우 50%이며, 세부 지원범위는 다음 표와 같다.

독일 투자 인센티브 지원범위

(단위: %)

지역	소기업	중기업	대기업
A	50%	40%	30%
A[1]	50%(~'10), 40%('11~)	40%(~'10), 30%('11~)	30%(~'10), 20%('11~)
C	35%	25%	15%
D	20%	10%	최대 €20만, 3년 이내
C/D	35%/20%	25%/10%	15%, 최대 €20만, 3년 이내

자료: 연방경제기술부('07~'13년까지 적용 예정)

○ A 지역: A[1], 베를린을 제외한 동독 지역

○ A[1](Regions in Transition) 지역: EU 집행위의 평가에 따라 '11년부터 지원규모가 감축되는 지역
- 울젠(Uelzen), Lüchow-Dannenberg
- 베를린 및 브란덴부르크: Havelland, Potsdam, Potsdam-Mittelmark, Brandenburg, Teltow-Fläming, Dahme-Spreewald, Cottbus, Spree-Neisse, Ober-Spreewald-Lausiz, Elbe-Elster
- 작센-안할트, 작센: Mansfelder Land, Sangerhausen, Saalkreis, Halle, Merseburg
- 니더작센, 슐레스비히-홀슈타인, 노트라인-베스트팔렌: Querfurt, Weißenfels, Burgenlandkreis, Leipziger Land, Leipzig, Muldentalkreis, Döbeln, Torgau-Oschatz, Delitzsch

○ C 지역(구동독 및 구서독 중 산업발전 및 인프라 구축이 미흡한 곳)
- 라인란트-팔츠, 자르란트, 바이에른 등

○ D 지역(구동독 및 구서독 중 인프라구축이 C 지역보다는 나으나 아직 미흡한 곳)
- 슐레스비히-홀슈타인, 노르트라인 베스트팔렌, 바이에른 중 일부

○ C/D 지역: Lübeck, Berlin, Göttingen, Neustadt, Weiden

독일 중기업/소기업의 구분기준

구분	임직원수	매출	자본금
중기업	250명 미만	5,000만 유로 이하	4,300만 유로 이하
소기업	50명 미만	1,000만 유로 이하	1,000만 유로 이하

독일 투자지원제도는 기본적으로 주 별로 매우 상이하며, 동일한 1개 주 내에서도 도시 별로 달라지는 등 매우 복잡하게 적용된다. 투자나 기업설립 등의 경우에는 각 지역관청이 관할하고 있다. 일부 주의 경우, 기업과 지방정부 간의 협의를 기초로 투자가 성사되는 경우도 있으므로 사전에 충분히 정보를 입수할 필요가 있다.

(자료: 독일 투자청(Germany Trade & Invest), 작센주 및 작센안할트주 투자지원청, 무역자체정보, 2012.12월 기준)

5. 진출형태별 절차

가. 법상 구분

○ 독일의 기업 형태는 크게 자본회사와 인적회사로 나뉘는데, 자본회사는AG(주식회사) 및 GmbH(유한회사), 주식합자회사(KGaA), 유럽회사(SE) 등으로 구분되며, 인적 회사에는 우리나라와 유사한 파트너십 형태의 합자회사(KG)와 합명회사(OHG), 자본 인적회사(GmbH & Co. KG), 조합(GbR), 개인사업자 등이 속한다.

○ 이 외에도 설립 비용이 저렴하고 설립절차가 간소한 영국의 법인 형태인 Ltd.를 독일 내 설립하는 것이 가능하며, 이 경우 독일 유한회사(GmbH)와 동등한 법적 경제적 지위를 갖게 된다. 이는 독일 내 매출규모가 작은 기업의 법인 설립의 대안으로 받아들여지나, 은행 대출을 희망하는 독일기업에게는 대출 평가에 부정적으로 작용한다는 단점이 있다.

1) 주식회사(AG: Aktiengesellschaft)

○ 독일 대기업이 주로 선택하는 법인의 형태로서 1인(소규모 주식회사) 또는 다수에 의해 설립될 수 있으며, 1인 이상의 이사와 최소 3인 이상의 감사위원을 필요로 한다. 법정 최소 자본금은 5만유로이며, 자본금이 주식으로 분할되어 있다. 자본금은 현금 내지 현물출자가 가능하며, 현금으로 자본금을 예치할 경우, 총 자본금의 15%만 예치하면 된다.

○ 주식회사의 영업을 수행하는 기관은 이사회이며, 이사회는 대외적으로 회사를 대표한다. 주식회사의 의결기관은 주주총회이다. 경영진에 대한 주주의 관리감독이 감사위원회를 통해 이루어지므로 주주의 의사표시는 유한회사에 비해 간접적으로 이루어진다.

○ 주식회사 설립 신고 서류 중, 회사정관에는 회사명, 소재지, 자본금 규모, 주식 최소 비용, 발행 주식의 총수, 주식 종류(보통주 또는 우선주), 주식 발행 종류(무기명 주식 또는 기명 주식), 이사회 감사의 수, 공고 형식 등이 포함된다.

○ 주식회사 설립 시 자본금 납입은 회사에 대한 상업등기 이전에 은행 계좌를 개설하여, 동 계좌로 이체해야 하며, 은행이 발행한 증명서를 공증인에게 제시해야 한다.

○ 1주의 최소 금액은 1유로 이며, 발행하는 주식의 수는 1주 금액의 자본금이다. 부분주의 경우, 배급 금액과 총 수를 기재하며, 주식의 종류가 여럿일 경우 주식의 종류를 기재한다. 또한 추후 상장을 기본 원칙으로 한다.

○ 주식회사의 커다란 장점은 영업지분을 양도할 경우, 공증인이 그 과정을 문서로 작성할 필요가 없다는 점이다. 그 때문에 지분의 이전 및 주식 양도가 용이하다. 이 밖에도 주주의 변경과는 관계없이 주식회사의 존속이 보장된다는 장점이 있다.

2) 유한회사(GmbH: Gesellschaft mit begrenzter Haftung)

○ 독일의 가장 일반적인 법인 형태로서 주식회사에 비해 설립절차가 간단하며, 경영진에 대한 주주의 관리감독이 용이하다는 장점이 있다. 독일의 전체 물적회사 가운데 약 90%가 유한회사의 형태를 띠고 있다. 현재 한국 지상사들이 가장 많이 사용하고 있는 법인 형태이다.

○ 유한회사의 경우 최소 1인 이상의 설립 발기인 등록으로 설립이 가능하다. 자본금은 25,000유로이며, 현금으로 예치할 경우에는 자본금의 25%만 예치하면 된다. GmbH의 출자사원은 자기출자액을 한도로 유한 책임을 지나, 주주에 의한 보증이나 차입 등에는 무한 책임을 진다.

○ 유한회사를 설립할 때에는 회사의 영업을 수행하는 기관으로서 대표이사를 선임해야 한다. 한국에 거주하는 한국인 대표이사를 선임하는 것도 가능하다. 설립 시 해당지역 관할 지방법원(Amtsgericht)에 등록 의무가 있다. 또한 지분의 이전 및 양도에 대해서는 공증인에 의한 절차가 필요하다.

○ 유한회사의 자본금은 주식회사와 달리 주식을 발행하지 않고 지분으로 표기되며, 지분의 이전과 양도에 대해서는 반드시 공증인에 의한 법적 절차가 필요하다.

○ 또한 지난 '08년 11.1이후 영국의 유한회사(Ltd.)와 유사한 설립 자본금 1유로의 미니 유한회사(UG: UnternehmensGesellschaft) 설립이 가능해졌다.

- 단, 자본금이 25,000 유로가 될 때까지 연 매출의 25%를 자본금으로 적립해야 하며 이후 유한회사로서의 요건이 충족될 경우, 유한회사(GmbH)로 법인 변경이 가능하다.

3) 유럽회사(SE)

○ 유럽회사(라틴어: Societas Europaea, 약칭 SE)는 유럽연합내의 주식회사를 통칭하는 법인 형태이다. 유럽연합은 '04년 말부터 통일된 법 형식에 의거한 법인설립을 가능하게 하였다.

○ 유럽회사는 유럽의 기업들이 유럽 전 회원국에서 동일한 법 형식을 갖추고 사업을 할 수 있는 기반을 제공하며, 이를 통해 기업은 영업을 지주회사(Holding)에 결합할 수 있다. 또 각 나라마다 서로 다른 법적 토대를 지닌 자회사를 설립하는 기존 방식 대신, 유럽 전역에서 효력이 있는 단일 규범을 토대로 자회사를 설립 가능하다.

○ 그러나 현실적으로 동 법인형태에 대해서는 별다른 호응이 없는 상황이며, 유럽 전역에 걸쳐 활동을 하는 Allianz 등 소수의 대기업만이 법 형식을 유럽 회사로 전환하였다.

4) 합자회사(KG)

○ 합자회사는 무한책임사원과 유한책임사원으로 구성되는 복합적 조직의 회사로 무한책임사원들만이 무한책임을 지며, 회사의 경영권 및 대표권은 무한책임 사원들에게만 주어진다.

○ 한국에 대표 1명(limited partner)이 무제한 책임을 지고(상법상 무한 책임사원) 나머지 주주(general partner)는 소유한 주식의 비율대로 책임을 지는(상법상 유한 책임사원) 형태로, 최소 자본금이 정해지지 않아 자유롭게 투자가 가능하다.

5) 합명회사(OHG)

○ 합명회사는 최소한 2인 이상의 출자자로 설립 가능하며, 출자자 전원이 무한 책임을 지는 회사이다.

○ 따라서 정관에 다른 규정이 없는 한, 합명회사를 구성하는 무한책임 사원에게는 경영에 참가할 권리와 함께 의무가 부여된다.

6) 조합(GbR)

ㅇ 최소한 2 인 이상이 공동의 목적을 추구하기 위해 결합하여 설립 가능하며, 특히 소액의 사업자본만을 보유한 창업자에게 커다란 매력으로 작용하는 법 형식이다.

ㅇ 조합은 상업 등기부에 등록할 필요가 없으나, 영업 활동을 하는 조합은 자발적으로 합명회사로 등록할 수 있다.

ㅇ 조합은 변호사나 세무사, 공인회계사, 의사 등 자유업 종사자들이 공동으로 사무소 또는 병원을 운영할 경우 많이 이용한다.

7) 개인사업자(Einzelunternehmen 또는 Einzelfirma)

ㅇ 사업자 또는 자영업자로서 영업을 하는 것을 말하며, 최소 자본금이 필요 업고, 해당 사업자가 관할 사업자 등록청에 영업신고를 하는 것만으로 설립 가능하므로 매우 간단하다.

ㅇ 만일 개인사업자가 상인인 경우에는 상사등기부에 등록을 해야 하나, 판매 및 기타 거래 활동의 내용이 복잡한 회계장부의 작성 등을 필요로 하지 않는 경우, 소규모 영업에 해당하므로 상사 등기부에 등록할 필요가 없다.

나. 투자형태별

1) 현지 법인

○ 상기 법 상의 주식회사, 유한회사, 합자회사 등이 이에 해당한다.

○ 해외 기업이 자회사(Tochterunternehmen)를 설립할 경우, 자회사는 모기업으로부터 법적으로 독립된 형식이므로, 영업신고나 상업등기와 관련하여 독일 규정이 적용된다.

2) 지사

○ 독일 지사는 크게 독립지사(Zweigniederlassung), 비 독립 사업장(Betriebsstaette) 및 연락사무소 등 3가지로 나뉘며, 연락사무소(대표사무소)의 경우, 독일 법적으로 정의된 개념은 아니다.

○ 독립지사의 경우 상업 등기가 필요하므로, 일반적으로 등기지점이라 통칭된다. 비 독립사업장의 경우, 등기가 불필요하므로 비 등기지점이라 불리며, 관할 시청내 사업자 등록만으로 설립이 가능하다.

- 독립지사는 법적으로 모기업의 일부로 간주되므로 외국기업의 지사인 경우, 모기업에 적용되는 외국법에 종속된다.
- 따라서 외국기업의 등기지사는 관할지역 법원에 등록을 해야 한다. 등록시 공증을 받아야 하며, 모기업의 설립 인정서와 같은 필수서류를 첨부하여야 한다. 신청서는 공증을 받기 전 모기업 이사 전원의 서명이 기재되어야 한다. 만약 외국에서 서명을 한 경우, 독일 주재 공관으로부터 영사 확인을 받아야 한다.

○ 독일에 설립된 외국 모기업의 등기지사는 권한을 위임 받은 지사장을 선임한 후, 모기업을 대신해 직접 거래 또는 계약을 체결할 수 있으며, 독립적인 의사 결정이 가능하다. 반

면 비 등기지점의 경우, 독립적인 의사결정이 불가하다.
- 독립지사의 경우 인보이스 발행을 비롯한 상업적 계약이 가능한 반면, 비 독립 사업장의 경우, 본사를 대신하여 영업행위를 할 수 있으나, 인보이스는 본사 이름으로 발행 가능하다.

○ 지사는 독일 내에서 영업활동이 이루어지는 이유로 과세 대상이 되기 때문에, 독일 회계원칙에 따른 기장 작성 및 재무제표 작성의 의무가 있다. 그러나 재무제표 공시의무는 없으며, 설립 전에 전문가의 조언을 구하는 것이 중요하다.

○ 지사는 법인자격을 갖추지 못하기 때문에 지사장 이외에 별도의 경영조직이 있어야 한다는 규정은 없다. 노동자 협의회는 합자회사의 경우와 마찬가지로 노동법에 의해 인정되며, 주로 회사 경영상의 조언을 구하거나 직원들에게 경영 관련정보를 제공하는 기능을 한다.

○ 지사의 경우, 본사가 지사의 채무에 무한책임을 져야 한다는 차이점이 있으며, 이로 인해 많은 한국기업이 지사설립보다는 법인설립을 선호하고 있다.

1) 대표사무소(연락사무소)

○ 대표사무소 설립은 한국 모기업이 독일에 사무소 하나만을 개소하는 경우를 말한다. 대표사무소는 독자적으로 영업을 하거나 거래계약을 체결할 수 없으며, 독자적으로 인보이스를 발급할 수도 없다. 대표사무소의 과제는 시장 조사, 산업적 및 상업적 정보의 조사 등 본사의 영업 활동을 위한 사전적, 예비적 활동, 고객과의 접촉, 애프터 서비스 또는 연구개발에 한정된다.

○ 연락사무소는 독일 상업 등기소(Handelsregister)에 등기할 필요 없으며 관할시청에 설치신고와 관할 세무서에 세적 신고만 하면 된다. 법적으로 독립 회사고 아니고 본사의 일부라서 자본금을 납입할 필요도 없다.

○ 대표사무소는 영업활동이 불가함으로 매출 및 이익을 창출할 수 없으며, 독일 법인세 및 영업세의 대상이 아니다 하지만 이익과 관계없이 급여소득세와 부가세는 신고해야 하니 주의해야 한다.

○ 사무소의 형태로 영업활동을 수행하는 것으로 간주될 경우에는 지점 또는 법인 등의 고정사업장으로 간주되어 법인세, 영업세 등 추징이 가능하니 주의해야 한다. 특히 연락사무소의 유지기간이 3~5년을 초과하면서 직원수가 일정규모 이상으로 증가하면 세무서는 세무조사를 실시할 가능성이 높아진다.

다. 투자 주체별

○ 투자 주체 별로 크게 단독투자 외에도 특수 형태인 합작투자, 기업의 인수 합병, 익명조합(Stille Gesellschaft) 및 유럽 경제이해연합(EWIV)로 나뉜다.

1) 단독투자

○ 국내투자자와 외국투자자는 100%의 자기자본으로 기업법과 관련법의 규정에 따른 유한회사, 주식회사, 합자회사, 개인회사 등을 설립가능하며, 영업 활동을 영위할 수 있다.

2) 합작투자

○ 합작투자는 최소 두 개 이상의 법적으로나 경제적으로 분리된 기업의 자회사를 의미한다.

○ 독일의 경우. 외국 투자자와 국내 투자자와 차이를 두지 않으므로 합작기업 역시 기업법과 관련법의 규정에 따른 신규 기업 설립이 가능하다.

○ 합작기업은 언제나 중요한 의사 결정이 공동으로 이루어지므로, 설립 계약을 체결할 경우, 처음부터 당사자들의 권리, 의무 및 발생 가능한 문제 상황을 해결할 수 잇는 방안을 명확히 규정할 필요가 있다.

3) 기업의 인수합병(M&A)

○ 신규 회사를 설립하는 대안으로 기존의 회사를 인수하는 방법이 있는데, 이는 기존 기업이 갖고 있는 노하우를 매입하고, 일정한 고객을 확보하고 있는 기업에 투자하는 것을 의미한다.

○ 그러나, 인수합병에는 위험이 따를 수 있으므로, 사전에 재정적 측면을 포함한 모든 위험요소를 치밀하게 분석하는 등의 사전 준비가 절대적으로 중요하다.

○ 기업의 취득은 원칙적으로 두 가지 방식으로 가능한데, 하나는 기업에 속하는 자산의 취득을 통한 방식인 자산인수(Asset Deal)이고, 다른 하나는 기업 지분의 취득을 통한 방식인 지분인수(Share Deal)이다.

○ 자산인수는 투자자가 투자대상 기업 전체가 아니라 해당 기업이 보유하고 있는 특정한 재화나 영업상의 보호권 또는 기업의 일부에 대해 관심을 갖고 있을 때 고려해 볼 만하다. 지분인수의 경우에는 회사의 전 재산 및 부채까지 함께 인수하게 되므로, 원칙적으로 기업에 대한 상세한 실사보고가 필요하다.

○ 그러나, 여기에는 상당한 비용이 소요되며, 이외 독일의 엄격한 노동 법규 등 기업 인수 후 통합에 소요되는 비용이나 언어 장벽, 문화적 차이, 등 여러 장애요소로 인해 독일 진출 대다수 한국기업들은 인수 합병의 경우 모기업이 100%의 지분을 소유하는 자회사를 설립하는 방법을 선호한다.

4) 익명조합 (Stille Gesellschaft)

○ 익명조합은 특수 형태로, 인적회사에 속하나 유통기업은 아니다. 기업 설립은 자연인 이나 법인이 다른 유통 기업에 재산 출자를 할 경우에 생성된다.

○ 이 경우 별도의 협약 없이, 상대방이 영업으로 인해 얻은 이익을 분배할 것을 약정하는 계약이므로, 법적인 내용에 따라 기업관계라기 보다는 채무 관계의 성격을 띤다.

5) 유럽 경제 이해 연합

○ 유럽 경제 이해 연합은 유럽 법에 근간한 공동 기업의 형태로 최소 2인의 참가자가 함께 해야 하며, 회원 중 최소 2명을 양 회원국의 본사소재지 및 본사 행정부에 보유하고 있어

야 한다.

○ 유럽경제 이해 연합은 경제적 목적을 따라서는 안 되며, 회원국의 경제적 목적을 지원하는 데 한정되어 있다.

○ 유럽 경제 이해연합의 정관은 별도의 형식 없이도 유효하나 독일에서는 사업자 등록신고(영업신고) 의무가 있으므로 설립 시 사업자 등록 관련 진술에 필요한 내용이 문서 형식으로 요구된다.

라. 외국인 진출 선호 형태

1) 선호형태 및 사유

○ 독일 내 자회사를 설립하는 가장 단순한 방법은 유한회사(GmbH)이다. 유한회사는 실제로 독일 에서 가장 보편적인 회사 형태이며, 독일 진출 한국 기업의 약 95% 이상이 유한회사 형태로 운영되고 있다.

○ 주식회사의 경우 지분 분산 및 자유로운 주식양도로 이해관계자가 많은 관계로 관련 법규의 규제 및 감독과 정보 공시의 요구가 상대적으로 높은 편이다. 따라서 법인 설립의 목적이 순수한 영업을 통한 본국의 배당이 목적인 경우에는 유한회사의 형태가 선호되고 있다.
- 다만 사전에 독일에서 유한회사를 한국 모기업의 자회사 형태로 설립할 것인지, 아니면 독자적인 유한회사를 설립할 것인지 결정하는 것이 중요하다.

○ 또한, 대표사무소는 상업등기부에 등록할 필요가 없기 때문에 설립이 매우 간단하다. 대부분의 경우 대표사무소는 사무소가 소재하는 도시의 영업등록신고만 마치면 되는데, 등록신고를 위해서는 대표사무소 설치와 관련된 증거서류만으로 충분하다. 따라서 외국기업들은 독일에 자회사를 설립하기 전에 일단 대표사무소를 설치하는 경우가 많다.

○ 대표사무소는 납세주체가 아니며(즉, 세금을 납부하지 않는다), 영업거래의 계약주체가 될 수도 없으므로 시장 진출 초기 단계에 적합한 형태이다. 다만 대표사무소에는 본사를 대리하는 직원을 고용할 수 있다.

2) 외국인에게 어려운 형태

○ 사업 수행을 위해 법인과 지점 중 어느 한쪽이 절대적으로 유리한 형태라고 단정짓기는 곤란하며, 이는 본사의 글로벌 영업전략에 따라 결정할 사안이다. 다만 법인의 경우, 지사(지점)의 형태에 비해 독립적인 영업활동을 할 수 있어 제 삼자에 대한 기업 신뢰도 측면에서 유리하다.

○ 또한 법인의 경우, 지점에 비해 조세당국과의 마찰이 적고 본지사간의 계약에 의해 어느 정도의 이익조정의 가능성이 있으나 이전가격 세제에 따른 리스크는 반드시 고려하여야 한다.

○ 지사설립 및 지사의 상업등기부 등록을 위해서는 상당한 비용이 소요될 수 있다는 사실에 주의할 필요가 있다.
- 예를 들어 독일에 설립될 지사가 한국 대형기업의 지사로 등록되어야 하는 경우라면 본사와 관련된 한국 상업등기부상 내용을 모두 독일어로 번역해야 한다. 더욱이 한국

본사의 전체 이사들이 독일 지사설립 신고서에 서명을 해야 하며, 이에 대해서도 공증인의 공증을 거쳐야 한다. 이는 본사의 상업등기부 내용에 변경이 있을 경우에도 마찬가지로 적용된다.

- 이에 따라 법인설립에 비해 많은 서류의 작성과 모든 임원진의 서명공증이라는 비효율적인 절차가 요구되므로 적지 않은 부가적으로 발생한다.

○ 이와 같은 절차상의 문제로 소수의 한국기업만이 독일에 지사를 설립하고 있다. 더욱이 지사설립을 하는 경우에는 자회사를 설립하는 경우와는 달리 책임부담의 위험이 자본 금에 제한되지 않는다는 점도 지사설립의 빈도가 낮은 이유이다.

마. 투자형태별 설립 절차

1) 유한회사 및 주식회사

No	구분	준비사항	유의사항	담당부서	기간(일)/비용
1	설립 요건	* 주식회사: 최소 5 만 유로의 자본금 (현금 예치 시 자본금의 15%), 1 인 이상의 경영 책임자와 최소 3 인 이상의 감사 * 유한회사: 25,000 유로(현금예치 시 자본금의 25%, 현금 포함 현물출자인 경우 최소 필요자본금 50%, 2,500 유로), 최소 1 인의 경영 책임자	한국의 대리 공증 제도가 인정 지 않으므로 한국 모기업의 독일 현지 법인 설립 시 에는 모기업의 대표 이사가 공증인 입회 하에 독일 내 자회사 설립 위한 위임장에 서명 필요	해당지역 관할법원 (Amtsgericht)	* 주식회사: 최소자본금 50,000 * 유한회사: 평균적으로 45 일 / 최소자본금 25,000
2	구비 서류	- 회사설립 정관 - 상업등기신고 서류 - 사원명부 및 신규 - 설립범인의 상호 (현지법인 상호에 - 대한 관할 상공 회의소의 확인증) - 대표이사 성명 및 주소 - (독일내) 회사주소 - 설립자의 신분증명서 - 사업허가서 및 사업 관련 자격증 (필요시) - 은행 계좌 개설 - 최소 납입 자본금 (25,000 유로) - 납입 증명서 - 대표위임장(필요시)	- 한국 모기업의 자회사로 설립 하는 경우: 모기업의 정관과 상업 등기 필증 필요 (독일어로 번역 및 주한독일 대사관의 공증), 독일 내 거주자에게 대리권을 부여 하는 것이 일반적으로 이러한 경우, 대리권 부여 위임장 제출 - 모기업 정관에 자회사 설립을 위해 사원 또는 주주의 결의가 필요하다고 규정된 경우라면, 관련 주주(사원) 결의서 첨부 - 또한 현지법인 대표 및 독일 공증인 선임(대리권을 부여하는 위임장은 제 3자에게 모기업의 이름으로 자회사 설립에 필요한 모든 행위를 할 수 있는 권한 부여, 대리권을 부여하는 위임장은 모기업이 소재한 국가의 공증 인이 배석한 가운데 서명 및 날인), 주한 독일 대사관의 공증 (아포스티유) 필요	해당지역 관할법원 (Amtsgericht) 또는 법무법인 공증사무소	*주식회사: 약 6~8 주/ 총 약 7,000 유로 (법인 설립 실비용 약 500 유로 + 공증 및 등기 비용 등 약 1500 유로) - 법인 설립 실비에는 법률 자문 관련 기본 비용 1,000 유로와 세적 취득 관련 비용 2~3,000 유로 포함, 관할법원 신고비용은 약 300 유로. 단, 위 비용은 기본 소요 비용 으로 추가 법률 상담의 경우와 창업자본 규모 비례하여 비용 증가 *유한회사: 총 약 6,000 유로 (변호사 비용 및 세적 취득 관련 비용 등 설립 관련 실비 5,000 + 공증비용, 등기 비용 등 약 1,000 유로)

No	구분	준비사항	유의사항	담당부서	기간(일)/비용
3	허가서 신청	- 설립될 회사의 정관 (Gesellschaftsvertrag) - 상업등기 신고서류 - 주주명부 및 신규 설립회사의 상호 - 대표이사 성명 및 주소 - (독일내)회사 주소 - 및 현지 법인 - 상호에 대한 관할 상공회의소의 확인증 - 설립자의 신분증명서 - 현물 출자 관련 증빙 서류 (필요시)	변호사가 모든 서류를 준비한 이후 신규회사의 대표이사와 사원(또는 대리인)은 공증을 위해 공증 회합에 참석 의무	법무법인, 공증 사무소	*주식회사: 회사정관 공증 약 264 유로, 이사회 명부 공증 168 유로, 대표이사선임 168 유로, 기업설립 평가 42 유로, 설립 평가서 작성 84 유로, 상업등기부 등록 및 공증 42 유로, 수수료 50 유로 등, 모든 비용에 19% 거래세 추가 *유한회사: 회사 정관 공증 168 유로, 대표이사 명부 공증 168 유로, 상업등기부 등록 및 공증 42 유로, 사원명부 13 유로, 수수료 약 35 유로 (동비용에 19% 거래세 부가), 설립 조서 증명 (주주 명부 및 대표 이사 명부 포함) 168 유로
4	대표이사 선임	회사 설립 절차가 완결된 이후 공증인 배석 하에 제 1회 사원총회 개최, 대표이사 선임	회사에 대한 상업 등기가 완료 될 때까지는 회사의 영업과 관련하여 대표이사가 개인적으로 책임 부담	법무법인, 공증 사무소	
5	구좌 개설	공증인에게 회사설립에 관련된 서류를 받아 은행에 제시	상업등기 이전 대표이사가 개설	공증 사무소, 은행	
6	자본금 납입	최소 자본금	신규회사의 자본금을 개설된 계좌로 이체 후 은행이 발행한 납입증명서를 공증인에게 제시	은행	
7	임대차 계약 및 등기부 등록	독일 내 영업 소재지 증명을 위해 임대차 계약, 부동산 취득의 경우 계약 증명서 관할 지역 등기소 (Grundbuchamt)의 등기부에 등록	공증 절차가 끝나면, 법인 설립의 법적 효력이 발생 하므로 이후 임대차 계약을 하면 됨. 법인 설립 등록 이후 주소 변경시 변경 등기 필요, 부동산 취득시, 취득 대상 부동산의 법적 자 및 행정 규제여부 등을 파악하기 위해, 매매계약 체결 이전에 등기부등본을 열람, 확인필요	부동산 중개소, 공증 사무소 (필요시)	부동산 임대비용 및 소개비 (부가세 19% 포함), 공증 비용 (필요시)
8	상업 등기부 등록	공증인이 기업설립 신청 승인 후 설립 관련 서류 제출	독일 공증인에 의한 공증 완료 후 공증인에 의해 법인 설립 등기신청서를 서면 형식으로 제출. 필요시, 상업 등기소를 통해 정관의 법률적 유효성, 기업목적의 부합성 확인 및 상호의 법률적 부합성 재확인	공증 사무소, 관할 법원	* 주식회사: 240~290 유로 (공증비용 별도) * 유한회사: 1~2주/ 100~150 유로 (공증비용 별도)

No	구분	준비사항	유의사항	담당부서	기간(일)/비용
9	등기 필증 발급	상업등기 필증 및 상업등기부 등록번호 취득	신규회사의 대표이사가 수령, 현지 법인 설립 완료, 동시점부터 유한회사의 자본금이 책임의 최고한도 금액이 됨,	관할 법원	
10	사업자 등록	신청자의 신분증명서, 영업 활동 허가증 (수공업종이나 요식업, 업종에 따라 필요시) 외국인인 경우 체류 허가 증명, 상업등기부 등록 사본, 경우에 따라 신원증명서 (Fuehrungszeugnis)	상업 등기 번호 발급 이후 대표이사 또는 기타 직원의 개인적 책임이 존재하지 않음	사업자 등록청	영업신고 비용15~60 유로, 각 지자체 마다 차이
11	유관 기관 통보	세무서 (Finanzamt), 산재보험조합 (Berufsgenossenschaft), 주정부 통계청 (Statistische Landesamt), 수공업자조합 (Hand werkskammer), 상공 회의소 (IHK)에 통보	투자 신청 후 관할 사업자 등록청 에서 관할지역 내에 소재하고 있는 다음의 각 기관들에게 통보가 자동으로 이루어지나, 소요기간 단축 이나 정확한 상황파악을 위해 서는 직접 통보하는 것이 필요. 특히 법인 설립 절차 완료 후, 상급 세무서 및 관할 세무서에 세적 신고 필요 (각종 세무번호 및 EU VAT-ID 번호 취득)	사업자 등록청, 세무서	

* 법인 설립 관련 비용은 대행업체나 설립 진행 과정에 따라 차이가 있으며, 사무소 설치 후 설립관련 세무 신고 및 각종 세무번호 취득에 추가 비용 소요

(자료: Schierenbeck - Grundzuege der BWL, 2012.12 월 기준)

1) 지사(독립 지사(등기 지사), 비 독립 사업장(비 등기 지사) 및 대표사무소)

No	구분	준비사항	유의사항	담당부서	기간(일)/비용
1	설립 요건	지사: 1명의 지사장 내지 사원, 상업 등기부에 등록된 기업만이 지사 설립 가능(외국기업의 경우, 독일 소재 시 상업등기 가능 한 기업 대상)	지사는 독일 내에서 영업 활동이 이루어진다는 이유로 과세대상이 되므로, 지사 설립 전에 회계 관련 전문가의 조언을 구하는 것이 중요, 독립 지사의 경우 자체자본금이 필요하나, 최소 자본금 규제는 없음	본사 소재지 관할 법원 (Amtsgericht) 및 지사 소재 지 관할 사업자 등록청 (Gewerbeamt), 세무서, 공증사무소	* 비등기 지사: 모든 서류가 갖춰진 경우 약 1 주 이내 (설립 형태에 따라 법원 등록이 필요한 등기 지사의 경우 시간 및 비용 이 더 소요)
		대표사무소: 1 명 이상의 대표			*대표사무소: 사업자 등록 신고 후 활동 가능/ 영업신고 비용
2	구비 서류	○ 등기 지사의 상업등기부 등록 - 본사의 정관 및 이사회 명단(공증), 본사의 등기부 등본 (지사의 경우 불필요) - 지사의 영업 신고 신분 증명서, 영업신고 서류 양식 관할 상업 등기부 등록 사본 (한국 본사의 법원 등기자료), 외국인인 경우 체류 허가 증명 경우에 따라 신원 증명서 (Fuehrungszeugnis) 대표 위임장 (필요 시) 영업 활동 허가증 - (수공업이나 요식업 등, 업종에 따라 필요 시) ○ 연락사무소 - 사무소 설치에 대한 본사의 임장(연락사무소장 선임 내용 포함), 위임장에 대한 국내 공증인 공증 및 외교 통상부 연사민원실 발행. 아포스티유 (Aposti) I	지사 설립시 독일에 설립 될 지사가 한국 대형 기업의 지사로 등록되어야 하는 경우, 본사와 관련된 한국 상업등기부상 내용 및 회사 정관을 모두 독일어로 번역 필요, 또한 회사 정관은 공증 필요	일부 업종 관련 관할 관청, 공증사무소, 번역사무소	* 비 등기 지사: 법무법인 대행 비용 약 3,500 유로 (세적 취득 비용 포함) + 공증 및 번역 비용 별도
					* 등기 지사: 법무법인 대행 비용 약 6,000 유로 (세적 취득 비용 포함) + 공증 및 번역 비용 별도
					* 연락사무소: 관련 서류 구비 시 즉시 (최대 3 일) 가능, 소재지 관할 시, 법무 법인 대행 비용 약 1,200 유로 + 영업신고 신고 필증 수수료 30 유로 + 공증 및 번역 비용 별도

		증명, 연락사무소장 파견 명령서, 한국본사 등기부 등본, 본사 본점 사업자 등록 증명원, 사무소 은행계좌 개설, 사무실 임차 계약서			
3	임대차 계약	독일 내 영업 소재지 증명을 위해 임대차 계약, 부동산 취득의 경우 계약 증명서 관할 지역 등기소 (Grundbuchamt)의 등기부에 등록 (필요 시)	부동산 취득시, 취득대상 부동산의 법적 하자 및 행정 규제여부 등을 파악하기 위해, 매매 계약 체결 이전에 등기부 등본을 열람, 확인 필요	부동산 중개소, 공증사무소 (필요 시)	부동산 임대비용 및 소개비(부가세 19% 포함), 공증비용 (필요 시)
4	등록	* 등기 지사: 공증을 거쳐 문서로 등록	'07 년 부터 인터넷으로도 가능 (www.unternehmensregister.de)	본사 소재지 관할 법원 (Amtsgericht), 공증 사무소 (필요시), 번역사무소	공증비용: 약 90 유로
		* 비 등기지사 및 대표 사무소: 등기 불필요	외국기업의 지사 설립 시에는 본사와 관련된 한국 상업 등기부상의 내용을 모두 독일어로 번역해야 하므로 상당한 비용 소요, 또한 한국 본사의 이사전원의 서명 기재, 독일 주재 공관으로 부터 영사 확인 및 공증 필요		
5	영업 신고	위 영업 신고 구비 서류	한국에 상업 등기 등록된 기업의 경우, 영업 신고 시, 상업등기서류 독일어 번역 및 공증 필요, 일부 의약품, 여행사, 식료품 분야 유통의 경우 별도 직업 관련 소정 증명 필요, (예: 식료품 유통의 경우 건강 증명서)	각 사업장 관할시 및 지자체의 사업자 등록청 (Gewerbeamt) 번역사무소	영업신고비용: 15~60 유로 (프랑크푸르트의 경우 22 유로, 각 지자체 마다 차이), 체류 허가증명 (약 13~61 유로, 지역 및 체류기간 및 체류 조건 등에 따라 차이)

* 법인 설립 관련 비용은 대행업체나 설립 진행 과정에 따라 차이가 있으며, 사무소 설치 후 설립관련 세무 신고 및 각종 세무번호 취득에 추가 비용 소요
(자료: Schierenbeck – Grundzuege der BWL, 2012.12 월 기준)

2) 개인 기업

No	구분	유의사항	담당부서	소요기간(일)/비용
1	설립 요건	관할 사업자 등록청에 영업 신고. 다만 상업적 영업활동을 하는 경우 상업 등기 부에 등록 의무 (필요시)	관할 사업자 등록청, 관할 법원 (필요시)	영업신고 후 영업활동 가능/ 영업신고 비용 15~60 유로 (프랑크푸르트의 경우 22 유로, 각 지자체 마다 차이), 상업등기부 등록비 (필요시)
2	구비 서류	- 신분증명서: 업종에 따라 영업 관련 허가서 (수공업종이나 요식업 등) 관할 상업등기부에 기록된 경우 등록 사본 - 외국인인 경우 체류허가 증명, 경우에 따라 신원증명서 (Fuehrungszeugnis) 신청서 (양식) 자유업 (변호사, 세무사, 의사, 통역사 등)의 경우 세무번호 신청	관할시청(필요시) 세무서(필요시)	신원 증명서 13 유로 (필요시) 체류 허가 증명 (약 13~61 유로, 지역 및 체류기간 및 체류조건 등에 따라 차이)

(자료: Schierenbeck – Grundzuege der BWL, 2012.12 월 기준)

바. 추천 법무법인 및 회계 법인

○ EUKO Consulting GmbH
- 주소: Trakehner Str. 7~9, 60487 Frankfurt/M.
- 전화번호: +49-(0)69-977879-0
- 홈페이지: http://www.eukogroup.de/
- 이메일: an@eukogroup.de, cho@eukogroup.de
- 취급분야: 회계감사/세무자문/법률자문/프로젝트 개발 및 M&A 등 기업 컨설팅
- 규모 정보: 총 직원 17명

- 한인/교포 변호사 유무: 有 (안병주 An, Byung-Joo, 조은영 Cho, Eun-Young등)

○ Anwaltskanzlei Ha
- 주소: Mergenthaler Allee 79~81, 65760 Eschborn
- 전화번호: +49-(0)6196-523640
- 홈페이지: 無
- 이메일: info@ra-ha.de
- 취급분야: 법률 컨설팅
- 한인/교포 변호사 유무: 有 (하록원(Ha, Rok-Won) 변호사)

○ Ernst & Young Wirtschaftspruefungsgesellschaft mbH
- 주소: Mergenthaler Allee 3~5, 65760 Eschborn
- 전화번호: +49-(0)6196-9962-6565
- 홈페이지: http://www.ey.com/
- 이메일: kwang.t.kim@de.ey.com
- 취급분야: 각종 세무/ 회계 및 기업인수 합병관련 자문, 기업 회계감사
- 규모 정보: Ernst & Young 한국부
- 한인/교포 변호사 유무: 有 (김광태 Kim, Kwang-Tae)

○ KPMG AG
- 주소: Marie-Curie-Str. 30, 60439 Frankfurt/M.
- 전화번호: +49-(0)69-9587-2641
- 홈페이지: http://www.kpmg.de/en/index.html
- 이메일: sbohnhardt@kpmg.com
- 취급분야: 세무, 감사, 컨설팅
- 규모 정보: KPMG 컨설팅 한국부
- 한인/교포 변호사 유무: 有 (조성진 Cho, Seong-Jin, 이세연 Bohnhardt, Se-Yun)

○ Pricewaterhouse Coopers AG(PWC)
- 주소: Marie-Curie-Str. 24~28, 60439 Frankfurt/M.
- 전화번호; +49-(0)69-9585-6610
- 홈페이지: http://www.pwc.de/en
- 이메일: kwang-soo.x.kim@de.pwc.com
- 취급분야: 세무, 감사, 컨설팅
- 규모 정보: PwC 회계법인 한국부
- 한인/교포 변호사 유무: 有 (우승백 Woo, Seung-Baek)

○ FPS Rechtsanwaelte und Notare
- 주소: Escherheimer Landstrasse 25-27, 60322 Frankfurt
- 전화번호; +49-(0)69-9595-7705
- 이메일: cho@fps-law.de
- 취급분야: 법률자문, 지적재산권, 송무, 중재, 공증사무
- 한인/교포 변호사 유무: 有 (조익제 Cho Ikze)

○ Janolaw Chung Rechtsanwaelte
- 주소: Otto-Volger Str. 3c, 65843 Sulzbach
- 전화번호; +49-(0)69-06196-7722-510
- 이메일: hschung@janolaw.de, skpark@jc-law.de

- 취급분야: 법률 컨설팅
- 한인/교포 변호사 유무: 有 (정하성 Chung, Ha-Sung, 박승관 Park Sung-Kwan)

(자료: Schierenbeck - Grundzuege der BWL, 무역관 자체정보, 2012. 12월 기준)

6. 투자입지여건

독일은 연방국가로서 우리나라의 FEZ(경제자유구역청)이나 FTZ(자유무역지구)에 해당 하는 국가차원의 특별 경제구역은 없다. 투자정책은 각 지역이나 산업별로 구분되며, 기업의 진출방식이나 분야별로 상이하게 적용되므로, 관할 담당기관에 문의하여 정보를 분석한 후 진출하는 것이 바람직하다.

가. 투자진출 계획수립

1) 목적 및 진출전략 수립

정보수집용 연락사무소 설치, 판매유통, 생산, 연구개발 등 투자 목적에 맞게 적합한 지역과 투자 규모 및 방법 등을 결정해야 한다.

2) 지역별 지원정책 및 혜택 조사

독일의 경우, 지역경제 활성화를 위해 도입한 지방정부의 투자기업에 대한 지원 정책 이나 범위가 다르고, 정부차원의 지원정책도 지역별로 상이하므로 각종 정보를 사전에 세밀히 조사, 분석하여야 한다. 이와 관련, 독일 투자청(Gemany Trade & Invest)나, 각 지방 정부의 투자유치 기관을 접촉하면 무료 투자컨설팅 상담을 받을 수 있다. 작센-안할트州 등의 일부 지방정부는 무료 Hot-line까지 마련해 적극적인 투자유치 지원에 나서고 있다.

나. 舊동독 투자

1) 특징 및 지원제도

舊동독의 개발을 위해 독일정부는 투자시 국내기업과 외국간에 차별을 두지 않는다. '06.7.21-'09.12.31간 시행된 투자 인센티브법(InvZulG 2007)에 이어 '10년 1.1일 이후 개정된 투자인센티브법(InvZulG 2010)이 적용되며, 향후 '14년까지 단계별로 인센티브가 적용된다. 주요 수혜 대상기업은 가공업, 제조업(일부), 숙박업 등이며, 대상지역은 베를린, 브란덴부르크, 멕클렌부르크 포어폼머른, 작센, 작센-안할트, 튀링엔으로 이는 舊동독 지역에 해당한다. 현재까지 상기 지역에 투자한 기업의 특징은 신재생에너지, 재생에너지를 비롯하여, 광학, 바이오 기술, 화학, 전자, 나노, 항공우주 기술, 자동차 등 고도기술 수반사업 및 연구개발센터가 주를 이루며, 신 성장산업을 중심으로 한 다수의 산업 클러스터가 자리잡고 있다는 점이다.

2) 투자시 유의사항

통독 이후 지역 균형발전을 위한 중앙정부와 舊동독 지방정부간의 고도 기술기업 투자유치의 성과로 舊동독 지역에 대한 투자매력도가 증가하고 있다. 특히 동 지역에는 별도의 투자 인센티브가 적용되어 현재 투자진출이 예전보다 활기를 띠고 있다. 이에 따라 높은 성장세를 보이고 있는 태양광 및 나노기업이 대거 진출하여 미래산업의 투자입지로서 자리를 잡아가고 있다.

舊동독은 舊서독 대비 인건비가 낮고, 역동적이며, 주정부와 중앙정부의 투자 인센티브 수혜가 동시에 가능하다는 점에서 장점이 있는 반면, 사회 인프라가 여전히 부족하고, 청년 노동인력 서독 유출로 인해 전문인력 고용면에서 입지가 좁은 편이다. 또한 타지역에 비해 외국인 차별이 심해 외국기업의 투자를 저해하는 요인이 되고 있다.

그러나 최근 베를린-브란덴부르크 신공항 건설을 중심으로 인프라 확충사업이 꾸준히 전개되는 등 투자환경이 크게 개선되고 있다. 오는 '12년 6월 완공을 목표로 건설 작업이 지속되고 있는 베를린 브란덴부르크 국제공항(BBI)은 대 아시아권 주요 국가 비행시간 단축 등으로 동 지역에 대한 투자 매력도 상승요인으로 평가되고 있다.

향후 舊동독 투자를 계획하는 경우에는 독일정부의 무역 및 투자기관인 'Germany Trade & Invest'와 작센-안할트州의 투자유치 기관인 'Sachsen-Anhalt mbH(IMG)' 등의 컨설팅을 적극 활용하여, 시장성·인프라·연계 산업 밀집도·투자가치 등을 면밀히 검토한 후 투자 여부를 결정하는 것이 바람직하다.

다. 지역별 투자 여건 (2012년 9월 기준 정보)

1) 바덴-뷔르템베르크

○ 면적: 35,751km2
○ 인구: 1,078만 4,000명(외국인 130만 3,000명/12.1%)
○ 주도: 슈투트가르트
○ 주요 기관: 연방 대법원과 연방 헌법재판소(칼스루에 소재)
○ 주요 산업: 자동차 (다임러, 포르쉐, 보쉬), 기계 (트룸프, 페스토, 보이트 등) 정유산업(Karlsruhe), 소프트웨어 (SAP) 등
- 독일 연방州 중 최강의 경제 수준, GDP 중 4.2%를 R&D 분야에 투입하며 유럽에서 혁신이 가장 많은 주로 알려져 있음
○ 특이사항: 핵 연구센터(칼스루에), 암연구센터(하이델베르크), 및 9개의 종합대학 소재

2) 바이에른

○ 면적: 70,550km2
○ 인구: 1,258만 4,000명(외국인 123만 4,000명/ 9.8%)
○ 주도: 뮌헨
○ 주요산업: 자동차 (BMW, 아우디, MAN 등), IT (지멘스, 마이크로소프트, 인피니온 등), 국방산업 (EADS, 크라우스-마파이 등), 관광(알프스의 산악지대, 구릉지대, 호수, 독일 최초의 국립공원)
○ 외국 기업: Denso (일본), Microsoft (미국), Lear (미국), Johnson Controls (미국), Faurecia (프랑스), 후지쯔 (일본) 등
○ 특이사항: 독일 최대 면적, 종합대학 및 전문대학 다수, 세계 최대의 맥주 축제인 "Oktoberfest" 개최(뮌헨)

3) 베를린

○ 면적: 892km2
○ 인구: 349만 3,000명(외국인 48만 9,000명/14.0%)
○ 주도: 베를린
○ 주요 기관: 연방하원 및 정부
○ 주요 산업: 서비스업 (베를린 GDP의 80%), 산업시설은 적음
○ 특이사항
- 극장과 박물관, 마이트너 원자물리학 연구소, 헤르츠 통신기술연구소, 프로이센 문화재단 소재

- 쇼핑의 중심: 독일에서는 드물게 평일은 제한없이, 일요일은 13:00-20:00까지 쇼핑가능
- 지멘스와 독일 철도 (Deutsche Bahn)를 빼고는 베를린에 본사를 두는 대기업이 거의 없음
- 2011년 전시회장에서 11만개의 행사를 치루고 970만명이 방문을 할 정도로 전시에 강한 도시

4) 브란덴부르크

○ 면적: 29,482km2
○ 인구: 249만 8,000명(외국인 6만 9,000명/2,8%)
○ 주도: 포츠담
○ 주요 산업: 농업, 강철, 풍력, 바이오 등
○ 외국기업: UHY Deutschland AG(회계법인, 영국), Rolls Royce(영국), ebay(미국)
○ 특이사항
- 과거 농업 및 철강 등을 주로 생산하였으나, 최근 서비스 산업 중심으로 변모
- 포츠담 지역에는 바이오 기업 160개가 소재하고 있어 유럽 최대 바이오클러스터 중 하나임
- 정부에 노력에도 불구하고 전체적으로 산업은 낙후되어 있으며 실업률이 18%로 매우 높은 편임

5) 브레멘

○ 면적: 404km2
○ 인구: 66만 3,000명 (외국인 8만 5,000명/12.8%)
○ 주도: 브레멘
○ 주요산업: 해상교통, 항공/우주, 자동차, 식품, 전기, 철강 등
○ 외국기업: Arcelor Mittal, Kellog's, Kraft Foods 등
○ 특이사항
- 2개의 도시(Bremen, Bremerhaven)가 하나의 연방주 구성, 면적과 인구면에서 독일 최소
- 지역 GDP의 1/3 이 해상운송과 대외교역으로 인해 발생할 정도로 물류가 발달

6) 함부르크

○ 면적: 755km2
○ 인구: 174만 4,000명(외국인 24만 8,000명/14.2%)
○ 주요기관: 세계 각국의 영사관이 최다 소재
○ 주요산업: 무역 및 교통, 조선소, 항공/우주 (에어버스), 전자, 금융, 화학, 관광, 신재생에너지
○ 외국기업: Shell, BP 등
○ 특이사항
- 항만을 중심으로 물류 및 금융 중심의 도시
- 유럽 2위, 세계 7위의 컨테이너 항구 보유. 중/북유럽의 물류 중심지
- 독일에서 가장 부유한 지역이며 2002년부터 외국 기업 유치 전략을 펼쳐 중국 기업 300개가 소재하고 있음
- 에어버스 (Airbus) 제조공장 때문에 세계에서 3번째로 큰 항공 산업 도시

7) 헤센

○ 면적: 21,115km2
○ 인구: 609만 2,000명(외국인 69만 7,000명/11.4%)
○ 주도: 비스바덴
○ 주요기관: 유럽중앙은행(ECB, 프랑크푸르트), 독일중앙은행 (프랑크푸르트)
○ 주요산업: 금융 (도이체 방크, 코메르츠방크, 도이체 뵈르제) 박람회 (메세), 화학/제약 (사노피-아벤티스, 메르크, 헤레우스 등) 철도(기관차 및 객차 제조), 자동차(오펠), 교통
○ 외국기업: Sanofi-Aventis, Canon, Pepsi, Honeywell, Motorola, Proctor & Gamble, 삼성 등
○ 특이사항
- 유럽 화물 1위, 여객 2위 규모의 프랑크푸르트 공항 소재
- 고전주의 문학의 거성 괴테의 탄생지(프랑크푸르트) 소재
- 독일의 FDI 유입액의 약25%를 차지
- 프랑크푸르트에 독일 최대 증권시장이 있으며 금융, 교통이 매우 발달되어 있음

8) 멕클렌부르크-포어폼머른

○ 면적: 23,189km2
○ 인구: 170만 7,000명(외국인 3만 9,000명/2.3%)
○ 주도: 슈베린
○ 주요 산업: 해양업, 농업, 신재생에너지 (풍력, 태양광산업)
○ 외국 기업: Sakthi Group (인도)
○ 특이사항
- 1,000개의 호수 및 국립공원 14개 소재
- 가장 인구밀도가 적고 산업이 적은 독일 주 중 하나임
- 젊은이들이 도시 지역으로 이주하고 있어 인구가 감소하고 있음

9) 니더작센

○ 면적: 47,635km2
○ 인구: 799만 3,000 명(외국인 53만 4,000명/6.7%)
○ 주도: 하노버
○ 주요기관: 연방 물리기술 센터
○ 주요산업: 자동차 (폴크스바겐, 콘티넨탈), 철강 (잘츠기터), 식품, 기계, 전시회
○ 외국기업: GE Money Service(미국), Nedexco(네덜란드), Tulip Danish Crown(덴마크)
○ 특이사항
- 세계최대 규모의 하노버 전시장 소재, 전시산업 발달, CeBit, 하노버 전시회, IAA 등 개최함
- 독일 군 5만 5,000명이 주둔하고 있고 유럽에서 가장 큰 군 훈련장도 있음

10) 노르트라인-베스트팔렌

○ 면적: 34,082km2
○ 인구: 1,805만 8,000명(외국인 192만 7,000명/10.7%)
○ 수도: 뒤셀도르프

○ 주요산업: 기계, 자동차(포드, 오펠, 다임러), 전자, 화학(바이어 등), 에너지(EON, 솔라월드), 철강(튀센크룹)
○ 외국기업: ZTE, Toyota(일본), Ford, UPS(미국)
○ 특이사항
- 인구 최고 밀집지역, 독일에서 최대로 인구가 많은 주임
- 전통적으로 석탄, 철강사업의 중심지였으며 60년대 후 사양길에 접어든 후 위기에 빠졌으나 기계, 자동차 산업 등의 발전으로 다시 회복했음
- 세계 100위 기업 중 4개 기업(EON, 메트로, 도이체 텔레콤, 알디)가 노르트라인-베스트팔렌 주에 본사를 두고 있음

11) 라인란트-팔츠

○ 면적: 19,847km2
○ 인구: 405만 8,000명(외국인 31만 3,000명/7.7%)
○ 수도: 마인츠
○ 주요산업: 화학/제약(BASF, 뵈링어 잉겔하임), 주류(포도주), 자동차 (다임러, 오펠), 식품(비트부르거, 그리손)
○ 외국기업: RJ Reynolds (미국), 오펠 (미국)
○ 특이사항
- 중소/중견기업이 많고 GDP 대비 수출이 46%라서 독일에서 가장 높은 편임
- 2012년 9월 현재 실업률이 5.3%로 바덴 뷔르템베르크, 바이에른 다음으로 낮은 편임
- 리슬링 등 화이트 와인이 전세계적으로 유명함
- 다임러가 세계 최대 규모 트럭 생산공장을 운영하고 있음

12) 자르란트

○ 면적: 2,568km2
○ 인구: 105 만명(외국인 8만 8,000명/8.3%)
○ 주도: 자르브뤽켄
○ 주요산업: 자동차 (포드, 보쉬, 미헬린)박람회산업, 철강 (자르슈탈, 딜링어)
○ 외국기업: Ford, Terex (미국), Michelin (프랑스), Amer Sports (핀란드)
○ 특이사항
- 역사적으로 프랑스와 독일의 지배를 번갈아 받았고 1957년 마지막으로 독일 연방공화국에 가입함
- 독일에서 가장 작은 주임
- 막스 플랑크 연구소 등 주요 연구시설 다수 소재

13) 작센

○ 면적: 18,413km2
○ 인구: 427만 4,000명(외국인 12만명/2.8%)
○ 주도: 드레스덴
○ 주요산업: 자동차(폭스바겐), 기계, 전자, 출판(라이프치히)
○ 외국기업: AMD, Amazon, Dow Chemical(미국), Shell Solar(네덜란드), Hitachi Automotive Systems Europe, Hitachi(일본), Transcom(룩셈부르크), Magnetto Automotive(이탈리아), Wicor Holding(스위스)

○ 특이사항
- 舊동독 지역이면서도 외자유치가 활발하고 산업이 발달함
- 독일 정부에서 라이프치히, 드레스덴 지역을 주로 개발해 튀링엔을 비롯해 구 동독 지역에서 가장 부유한 주임
- 교통이 발달되어 있어 철도역에서 15km 이상 떨어진 마을이 거의 없음

14) 작센-안할트

○ 면적: 20,446km2
○ 인구: 247만명(외국인 4만 7,000명/1.9%)
○ 주도: 막데부르크
○ 주요산업: 화학, 기계, 자동차, IT
○ 외국기업: Solvay Chemicals(벨기에), Polytec Plastics(호주), Roba Corrugated (스위스), Coil Aluminium(벨기에)
○ 특이사항
- 동독 시절 화학 기업들이 90년 이후 파산하면서 실업률이 21%까지 증가했으나 2005년부터 경제 발전을 통해 11%로 감소함
- 그러나 아직도 독일에서 가장 가난한 주 중 하나이며 1990년대 이후 인구가 20% 감소함

15) 슐레스비히-홀슈타인

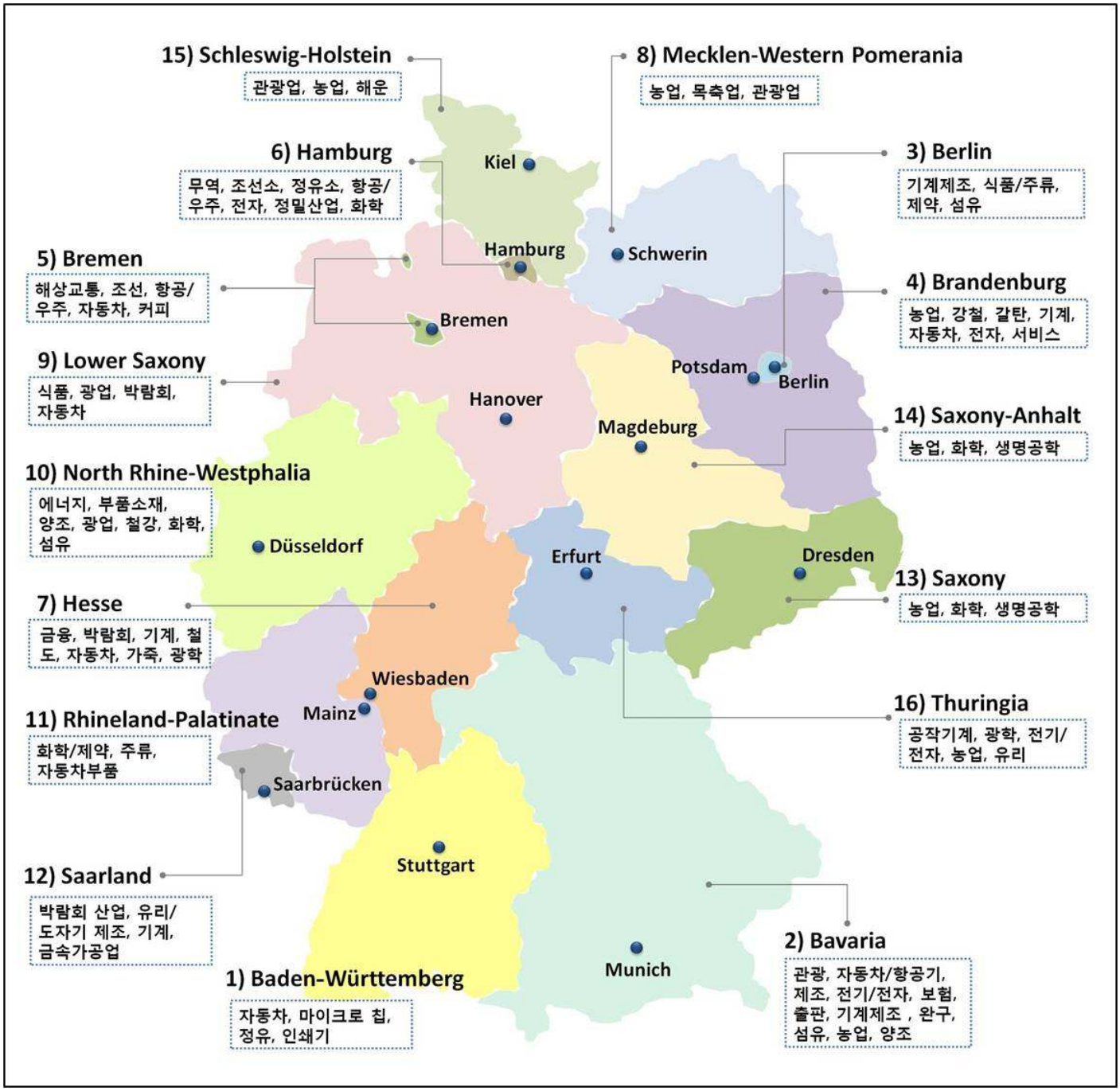
○ 면적: 15,761km2
○ 인구: 283만 3,000명(외국인 15만 3,000명/5.4%)
○ 주도: 킬
○ 주요산업: 관광업, 농업, 해운
○ 외국기업: Sysmex Corporation (일본), Vishay (미국)
○ 특이사항
- 구 서독 지역에서 가장 경제가 약한 주 중 하나로, 함부르크 인근을 제외한 분야에는 산업이 적으며 농업, 관광업이 발달되어 있음
- 독일 어선 2/3이 슐레스비히-홀슈타인에 소재하고 있음

16) 튀링엔

○ 면적: 16,171km2
○ 인구: 228만 9,000 명(외국인 4만 7,000명/2.1%)
○ 수도: 에어푸르트
○ 주요산업: 전자, 정밀기기(카를 예나 차이스, 옌옵틱), 전기/전자(보쉬), 농업(보리, 밀, 감자, 사탕무, 과일), 유리
○ 외국기업: Sandoz(스위스), BorgWarner Transmission (미국), China National Building Material Group Corporation(중국), TNT(네덜란드)
○ 특이사항
- 구 동독 지역 중 가장 발달한 주로 실업률 8%로 낮은 편이나, 임금수준이 독일에서 가장 낮은 편이며 노동시간도 가장 많음
- 녹지가 밀집되어 있어 “독일의 녹색심장(German Green heartland)”으로 불림

자료: 독일투자청(Germany Trade & Invest), 중앙외국인등록 데이터 뱅크(AZR), 무역관 보유 자료, 2012년 12월 기준

지역별 투자 여건


15) Schleswig-Holstein
관광업, 농업, 해운
8) Mecklen-Western Pomerania
농업, 목축업, 관광업
6) Hamburg
무역, 조선소, 정유소, 항공/우주, 전자, 정밀산업, 화학
Kiel
3) Berlin
기계제조, 식품/주류, 제약, 섬유
Hamburg
Schwerin
5) Bremen
해상교통, 조선, 항공/우주, 자동차, 커피
4) Brandenburg
농업, 강철, 갈탄, 기계, 자동차, 전자, 서비스
Bremen
9) Lower Saxony
식품, 광업, 박람회, 자동차
Potsdam
Berlin
Hanover
14) Saxony-Anhalt
농업, 화학, 생명공학
Magdeburg
10) North Rhine-Westphalia
에너지, 부품소재, 양조, 광업, 철강, 화학, 섬유
Düsseldorf
Erfurt
Dresden
13) Saxony
농업, 화학, 생명공학
7) Hesse
금융, 박람회, 기계, 철도, 자동차, 가죽, 광학
Wiesbaden
16) Thuringia
공작기계, 광학, 전기/전자, 농업, 유리
Mainz
11) Rhineland-Palatinate
화학/제약, 주류, 자동차부품
Saarbrücken
Stuttgart
12) Saarland
박람회 산업, 유리/도자기 제조, 기계, 금속가공업
2) Bavaria
관광, 자동차/항공기, 제조, 전기/전자, 보험, 출판, 기계제조 , 완구, 섬유, 농업, 양조
Munich
1) Baden-Württemberg
자동차, 마이크로 칩, 정유, 인쇄기

7. 노무관리

독일은 지난 2000년대 초반까지 통일 후유증에 시달리며 경제협력개발기구(OECD)중 최저 성장률을 기록하고 있었다. 1991년부터 2003년까지 국내총생산(GDP)은 총 18% 성장으로 영국 및 네덜란드의 절반 수준에 미치지 못했다. 이런 저성장으로 일자리 창출 역시 매우 어려웠다.

좌파 성향이 강한 게르하르트 슈뢰더(Gerhard Schroeder) 전 총리는 이와 같은 독일 노동 시장의 위기를 극복하고자 우리에게도 잘 알려진 하르츠 개혁(Hartz Reform)을 감행한다. 슈뢰더 전 총리는 '02년부터 '05년까지 4차례에 걸친 법안을 통과시키며 강한 개혁 의지를 나타내었다. 특히 '03년 "노동없는 복지 없다." 라는 연설로 '어젠다 2010'을 발표하며 어느 누구도 사회의 희생 위에서 쉬도록 해서는 안된다는 개혁의 의지를 나타내었다. 비록 개혁에 대한 강한 저항으로 '05년 총선에서 고배를 마셨으나, 현 앙겔라 메르켈(Angela Merkel) 총리는 바톤을 이어 계속 진행하였으며, 이 법안은 지난 글러벌 금융위기와 현재까지 지속되는 유럽 유럽 재정위기에도 안정적인 고용시장을 유지하는 토대가 되었다.

하르츠 법안은 크게 '노동시장 서비스와 노동정책의 능률 및 실효성 제고', '실업자들의 노동시장 재유입 유도', '노동시장 탈규제로 고용수요 제고' 이상 3가지에 초점을 맞추었다. 당초 400만명의 실업자를 4년 안에 200만명으로 줄인다는 목표에는 미달하지 못하였으나 독일 노동 시장은 점차 회복되었으며, 고용을 창출해 실업률 역시 점점 줄여나갔다.
'12년 10월 독일 노동청이 발표한 실업률은 6.5%로, 전월 대비 0.3% 하락하였으며, 현재 독일은 약 274만명의 실업자를 기록하고 있다.

가. 노동법

독일에는 통일된 노동법이 없으며, 독일의 노사관계 법규정은 민법, 해고보호법, 경영 조직법 등 여러 법률을 통해 규정되어 있다. 이외에도 시간제 근로자 관련법이나 기한부 고용법과 같이 특수한 노동법적 규율을 담고 있는 법률이나 영업법에 근거한 사용자의 증언의무와 같이 권리와 의무의 법적근거가 되는 다수의 법률이 존재한다.

독일 헌법 9항도 노동의 자유를 보장하고 있으며, 임금 단체 협상(Tarifvertrag) 관리를 규정하고 있다.(Tarifvertrag)

또한 관련 절차 등이 지극히 복잡하기 때문에, 노동법 관련 소송이나 행정절차 진행 시에는 법률 및 판례 등을 참조하여 전문가의 조언을 바탕으로 진행하는 것이 바람직 하다. 이에 따라 독일에서는 법적비용 부담에 대비하기 위한 일반인의 법률보험 가입이 보편화되어 있다.

나. 노동조합

독일에서는 해고보호법(Kuendigungsschutz)과 같은 근로자의 권익을 우선시하는 노동 법규를 통해 고용인의 해고가 자유롭지 못하다. 근로자의 권익을 대변하는 담당 기관으로는 산별 노조가 있으며, 개략적인 구성은 다음과 같다.

독일은 DGB(Deutsche Gewerkschaftsbund)라는 노총이 최상위기관으로 존재하며, 산하 에 IG METALL, VERDI, IG CHEMIE, IG BAU 등과 같은 산업별 노조가 있다.

근무 조건 및 임금 관련 노조협상은 각 산업별 노조가 경영자협회(BDA)의 각 분과와 협의

하는 형태로 진행되며, 임금협약(Tarifvertrag)을 통하여 산업별 임금 가이드 라인 이 결정된다.

독일의 개별 기업노조는 노동조합(Gewerkschaft)이 아닌 경영참여 근로 자 대표협의회(Betriebsrat)로 불리며, 근로자 5인 이상인 경우, 근로자 대표 협의회(Betriebsrat)를 구성할 수 있다. 각 기업의 근로자 대표 협의회(Betriebsrat)는 자신의 협상에 유리한 산별 노조를 선택할 수 있다.

다. 노동 관련제도

1) 노동 조건

독일에서 합법적으로 근로 활동을 하기 위해서는 기본적으로 노동 허가(Arbeitsgen ehmigung) 및 체류 허가(Aufenthaltserlaubnis)가 필수적이다.

독일 및 EU 국가의 근로자는 별도의 노동 허가가 필요 없고, 체류 허가도 단기간에 부여되는 특권이 있으나, 한국을 비롯한 기타 국가 외국인 근로자의 경우 신청절차 및 요구 조건이 까다로운 편이다. 그러나 숙련 노동력의 부족문제를 해결하기 위해 독일 정부는 보다 완화된 고용제도의 도입을 추진 중이다.

또한 '11년 5월 1일부터 '04년 EU에 가입한 10개국 중, 키프로스와 몰타를 제외한 체코, 슬로바키아, 폴란드, 헝가리, 슬로베니아, 라트비아, 리투아니아, 에스토니아 등 8개 나라에 고용 시장을 개방하여 별도의 노동 허가 없이 독일에서 일이 가능하다.

독일 대학교에 재학중인 EU 지역 이외의 유학생들에게는 학업 중 특별한 서류 없이 1 년에 120 일간 노동을 할 수 있는 비자가 주어진다 (체류법(Aufenthaltsgesetz) 16 항 3 조).
또한 '05 년부터 학업이 끝난 독일 내 유학생에게는 졸업 후 독일 내 취업을 위한 기회를 부여하기 위해 년의 추가 거주 비자를 허가하고 있다. 이 기간동안 자신의 전공과 관련된 분야에서 종사할 경우 노동 허가를 받을 수 있게 되었다.
그러나 '12년 8월 1일부터 학업이 끝난 후 1년만 허가하던 거주 비자를 1년 6개월(18개월)로 연장하여 보다 편안하게 직장을 구할 수 있게 되었다(체류법(Aufenthaltsgesetz) 16항 4조). 이러한 비자는 독일 대학교를 졸업한 EU 지역 이외의 학생에게만 적용이 가능하다.

이와 같은 독일 거주법의 개정은 독일에서 졸업한 우수 인력들이 다시 모국으로 돌아가거나 해외로 빠져 나가는 것을 막기위한 것으로 분석되고 있다. 현재 독일은 엔지니어, 컴퓨터 프로그래머 등 이공계 우수 전문 인력들이 부족하여 인력난을 겪고 있다.

이어 '09년 4.9일 한국과 독일은 만 18세 이상 만 30세 미만의 한국의 청소년에 대해 관광비자 사증에 관한 협약, 일명 워킹 홀리데이 비자협정을 체결하였다. 이를 통해 각국의 젊은이들은 입국 후 최고 12개월까지 관광비자 취업이 가능하게 되었다.

워킹 홀리데이 비자를 취득한 젊은이를 1년간 고용하였다가 정식 직원으로 채용하는 것은 법적으로는 불가능하나, 일부 도시 및 관공서마다 취업 비자로 전환을 한 사례가 있기도 하다. 원칙적으로 워킹 홀리데이 비자 이후 취업을 원하는 경우, 한국에 다시 귀국하였다가 공식적인 절차를 통하여 취업비자를 취득해야 한다.

2) 근무시간

독일의 근무 시간은 '94년 연방 정부 법에 의해 정해졌다. 일반적인 근무 시간은 하루 8시간으로 주 40시간이다. 6개월 동안의 평균 근무시간이 8시간이 되지 않을 경우와 1년에 최대 60일은 10시간 근무 연장이 가능하다. 6시간 이상 근무할 경우 30분 동안의 휴식은 필수이며, 교대 업무의 경우 다음 근무 전까지 11시간의 휴식이 보장되어야 한다. 실제로 한국에서 연수단 및 관광을 위해 버스를 임차하는 경우 운전자들의 휴식은 반드시 보장되어야 하며, 다음날 운전까지 최소 11시간을 쉬어야 운전이 가능하기 때문에 시간 계산에 유념해야 한다.

그러나 많은 산업 분야에서는 주 근무 시간은 점점 줄어들고 있어 40시간 미만인 곳이 많다. 철강 산업의 경우 주 근무 시간은 서독 지역의 경우 35시간이며, 동독 지역은 38시간이다. 소매업계의 경우 평균 37.5 시간, 공공 업계는 38.7-42시간이다. 또한 산업 별로 탄력적인 근무 시간 조절이 가능하여 일의 효율성을 높이고 있다. 즉, 일반 직장의 평균적인 근무 시간은 월요일에서 금요일까지 오전 8시에서 오후 5시까지 이며, 직장이나 개인에 따라 출퇴근 시간을 조정하는 경우도 있다. 금요일에는 평일 보다 1-2시간 일찍 종료하는 회사가 많다. 일반 관공서의 경우 오전 8시에서 오후 12시까지만 대민 업무를 보는 경우가 많으며, 요일에 따라 오전, 오후로 나누어 업무를 보는 경우도 있다.

독일 노동시장 연구기관(IAB) 에 따르면 '12년 1분기 정규직의 평균 주 근무시간은 38시간으로 조사가 되었다.
또한 '01.1.1부터는 파트타임 근무를 보다 확대시키는 동시에 파트타임 직원이나 임시직 근로자의 차별 철폐 목적으로 시간제 근무법 (Teilzeitgesetz:TzBfG)에 따라 근로 계약이 6개월 이상 존속되었을 경우, 15인 이상의 사업장을 가진 사업주에 대해 시간제 근무제 신청이 가능하다.

예전부터 엄격하기로 유명한 독일의 영업시간 규제는 '06년 7월 이후 각 지방 정부로 이관된 이래로 각 연방주나 지자체별로 다양하게 적용되고 있다.

대도시의 경우 일부 상점 및 백화점들이 평일 및 토요일에 저녁 8~9시까지 영업을 하고 있으며, 작센-안할트 주의 경우 일요일을 제외하고는 24시간 영업이 가능하다. 특히 최근에는 점점 많은 지역에서 연장영업을 하고 있으며, 지자체 별로 연간 2~3회 실시되는 일요일 영업 역시 확대되고 있는 추세이다.

3) 임금

독일의 임금은 법으로 지정되어 있지 않으며, 주로 각 회사의 계약에 따르고 있다. 외국 기업의 경우 모국 수준과 비슷한 경우가 많으며, 물가 수준에 따라 더 높은 경우도 많다.

독일은 '09년 경제 위기로 인해 실질 임금이 전년 대비 0.4% 감소하였으나, 경기가 점차 회복하면서 '10년 실질 및 명목 임금이 전년 대비 각각 1.5%, 2.7% 상승하였다. 최고의 경제 성장을 보인 '11년의 경우에도 실질 임금은 전년 대비 1.1%만 상승하여 중산층이 불만이 높아졌고, 이로 인해 '12년 각 산업별로 높은 임금 성장이 연 초에 결정이 되었다. 공공서비스 분야는 3.5%, 철강산업 4.3% 그리고 화학 산업 약 4.5% 임금 상승이 결정되었다.

임금의 협상은 다양한 산업 분야에 따라 협상이 1~2년 주기로 이루어지는 경우가 많으며, '12년 11월 현재 기본 서비스 산업 분야의 최저임금은 시간당 8-10 유로이다. 특히 건설 산업 분야에서 구 동독 지역과 구 서독 지역의 최저 임금의 차이를 줄이기 위해 경제 연방

장관인 클레멘트(Wolfgang Clement)는 구 서독 지역의 동 산업 분야의 시간당 최저 임금을 '11년 5월 1일과 '12년 6월 1일 각각 3%, 3.2% 상승하며, 구 동독 지역의 경우는 '11년 6월 그리고 '12년 8월부터 각각 3.4%, 2.9%가 상승될 예정이다. 기술 전문가가 아닌 경우 구 서독 지역은 '12년부터 5센트 인상된 11.05유로 그리고 구 동독 지역은 '12년과 '13년 각각 25센트 상승으로 10.25센트로 결정되어 앞으로도 양 지역의 근로자 임금 격차는 지속적으로 줄어들 예정이다.

한국과 마찬가지로 남성과 여성의 급여에 차이가 있는 편이다. 연방통계청에 따른 '09년 기준 제조업계 정규직 남성 근로자의 평균 임금은 3,320유로(세전)이며, 서비스 업종의 경우 3,274유로(세전)이나, 업종별로 차이를 보이고 있다. 여성의 경우는 정규직 임금이 제조업의 경우 2,589 유로(세전), 서비스업은 2,602 유로(세전)로 남성 대비 상대적으로 큰 편차를 보이고 있다. 경영 위치에 있는 여성의 비율도 남성보다 상대적으로 적으며, 임금 뿐 아니라 지위적 역할에서도 불평등이 있다. 그러나 여성의 최소 지위 비율을 법적으로 지정하자는 제안도 나오고 있어 기업내에서 여성의 지위 상승은 점점 늘어날 것으로 전망되고 있다.

통독 이후에도 여전히 구 서독과 구 동독의 급여 차이는 존재하고 있어, 평균적으로 구 동독 지역의 근로자들은 구 서독 지역 임금의 80% 수준만을 받고 있다. 그러나 이는 통독 직후의 40%에 비해 많이 상승한 수준이며, 매년 비율이 상승하고 있다. 또한 북쪽 보다는 남쪽의 도시에 근무하는 근로자의 연봉이 높다.

일반적으로 상여금은 연봉의 5-15% 또는 월급의 100% 정도이며, 대부분 크리스마스 시즌에 지급하여 독일에서는 이를 13번째 급여라고도 부른다.

이 밖에 여름휴가 기간에 휴가비(Urlaubsgeld)나 추가 보너스가 별도로 지급되는 경우가 있으나, 고용주가 반드시 추가 보너스 또는 휴가 비용을 지급할 의무가 있는 것은 아니다. 다만 연속하여 3회 이상 전 직원에게 지급하였을 경우, 이를 회사의 정책(betriebliche Übung)으로 보아 다음 해에는 반드시 지급하여야 한다. 또한 동일 대우의 원칙(Gleichbehandlungsgrundsatz)에 따라 임의로 차등하여 지급하는 것은 허용되지 않는다.

또한 독일 내 진출한 외국계 기업에서 종사하고 있는 노동자의 경우 본사가 위치한 국가의 임금이 아닌 독일 노종 시장에 맞는 임금을 지불하도록 하는 법조항이 있기 때문에, 독일에 진출하려는 외국 기업의 경우 독일 노동 시장 및 임금 수준에 대한 정보를 충분히 습득해야 큰 어려움이 없다.

4) 휴가 및 병가

독일 근로자의 연차는 최소 20일에서 30일 정도까지 가능하다. 주5일 영업기업의 경우 최소 20일, 주 6일 영업기업의 경우 최소 24일이 적용된다. 그러나 대부분 기업의 경우 관례대로 28~30일의 휴가를 부여하고 있다.

출산휴가 일수는 총 14주로 출산 전 6주 및 출산 후 8주이다. 또한 기존의 육아수당(Erziehungsgeld) 제도를 대신하여 '07.1.1일 도입된 부모수당(Elterngeld) 제도는 '11년 1.1일부터 기본 구조는 유지하되, 지급 금액 산정 규정이 변경되었다.

즉, 부모수당은 월 최소 300 유로이며 12개월간 지급이 가능하다. 최대 1,800유로 까지 지급이 가능한 부모수당은 아이를 낳기전 받았던 월급에 따라 다르다. 기존에는 출산 전 세금 및 사회보장세 등을 제외한 실수입의 67%를 12개월간 지급하였으나, 변경 이후, 세금을

제외한 월 소득이 1,239 유로를 상회할 경우, 출산 전 실수입의 65% 가 지급된다. 또한 부부 중 한 배우자의 연간 수입이 25만 유로를 상회하거나, 부부의 경우 50만 유로를 상회할 경우, 부모수당은 지급되지 않는다.

출산 전 경제활동을 하고 있던 상대 배우자가 적어도 2개월 간 육아에 참여할 경우 2개월을 추가 신청할 수 있는 조항은 그대로 유지된다. 한편, '11년 1.1일부터 실업자 수당 II 수혜자(1년 이상 실업자) 및 생활보호 대상자에게 지급되던 300유로의 부모수당 지급이 폐지되었다.

아울러 육아휴가는 근로자가 자녀 출산을 계기로 육아를 위해 임금을 계속 지급받지 않고 휴직을 청구할 수 있도록 한 제도로 자녀가 만 3세가 될 때까지 청구가능하며, 사용자가 동의할 때에는 만 8세까지도 연장이 가능하다.
다수의 자녀가 있고, 자녀들의 연령대가 겹칠지라도 육아 휴직 청구권은 각 자녀마다 별도로 성립한다. 병가는 대부분 제한 없이 사용할 수 있으며, 이 경우 바로 고용주에게 알려야 한다. 3일 이상 지속되는 경우, 의사의 진단서를 제출하는 것이 일반적이나 이는 고용주와의 계약에 따라 차이가 있을 수 있다.

5) 해고

근로자의 천국으로 불리는 독일은 해고보호법(Kuendigungsschutzgesetz)에 따라 고용 주가 특별한 사유 없이는 6개월 이상 근무한 근로자를 해고할 수 없었다.

해고 사유가 될 수 있는 세 가지 경우는 크게 근로자의 행위에 따른 해고, 근로자 본인의 개인 사유로 인한 해고 및 경영상 문제에 따른 해고로 나뉜다. 최근 메르켈 독일 총리의 노동시장 개혁으로 신규직원 채용 시 수습 기간이 기존 6개월에서 2년으로 연장되는 등 직원의 고용 및 해고가 용이해지고 있다.

라. 외국인 채용

독일은 2차세계 대전이 끝나고 라인강의 기적이라고 불리는 높은 경제 성장을 이루고 있었으며, 이에 따른 극심한 노동력 부족을 겪고 있었다. 이에 독일 정부는 해외 국가로부터 노동력을 수입하여 더욱더 빠른 성장을 할 수 있었으며, 이를 통해 많은 해외 노동자들이 유입되어 지금까지 독일 노동 시장에서 많은 외국인을 볼 수 있다.

이후 독일은 계속된 경제 성장을 이루고 있으며, 특히 '11년 일본 원자력 폭발 사고 이후, 신재생 에너지로의 전환에 박차를 가하고 있다. 그 외 IT 산업의 성장으로 숙련된 노동자의 수요가 급증하였다. 현재도 특정 산업 분야에서는 전문 인력의 부족으로 어려움을 호소하고 있다.

이에 따라 정부는 '11년 5월부터 '04년 EU 에 가입한 총 10개의 나라들 중, 키프로스와 몰타를 제외한 체코, 슬로바키아, 폴란드, 헝가리, 슬로베니아, 라트비아, 리투아니아, 에스토니아 등 8개 나라에 고용시장을 개방하여, 노동허가 없이도 합법적으로 일을 할 수 있게 하였다. 독일연방노동청은 매년 14만명의 노동 이민자를 예상하고 있으나, '12년 11월 현재 생각보다 적은 노동자가 유입된 것으로 예상되고 있다고 밝혔다.

독일에서 일자리를 얻기를 희망하는 모든 외국인은 노동 및 거주 허가를 받아야 한다. 타 EU

국가의 국민은 직업에 관계없이 독일 내 거주 허가서로 노동 허가를 받을 수 있다. 이러한 허가는 그들을 독일 시민과 동등하게 취급한다는 것을 의미하며, 처음에는 5년짜리 허가서를 발급해 주지만, 이 기간이 종료되면 영구 허가서를 발급해 준다.

노동허가는 근로자와 고용주 양자에게 모두 적용되며, 고용주를 경유하여 신청하도록 되어있다. 담당기관은 현지 지역의 노동청이며, 노동 허가는 통상 1년 동안 유효하나, 고용주가 바뀔 경우 재신청하도록 되어있다.

EU 이외의 국가의 경우 독일로 입국하기 전에 독일 영사관에서 임시 체류허가를 발급받아야 한다. 일반적으로 우선 3개월짜리를 발급받으며, 입국 후부터는 지자체 관할 관청에 따라 1년 내지 2년 단위로 갱신한다.

그러나 정부의 계속되는 노력에도 불구하고 독일에서 공부를 마친 고급 인력이 독일에서 취직을 하지 않고 고국으로 돌아가는 현상이 증가하자, '12년 7월 이민법을 개정하였다. 즉, 고급 전문 인력이 독일 내 수입이 연간 최소 44,800 유로 이상이거나, 250,000 유로를 투자하여 자영업을 시도할 경우 바로 영주권을 부여하고 있다.

그러나 선진국을 포함한 일부 국가 (우리나라 포함) 근로자의 경우는 별도의 허가 없이 3개월간 체류가 가능하며, 노동 허가 또한 경우에 따라 3년 단위로 갱신해 주기도 한다. 이후 세금을 꾸준히 내며 5년동안 일을 한 경우 독일 영주권 신청이 가능하며, 유학 이후 취직이 된 경우는 공부한 기간의 절반을 인정해 준다. 즉 학생의 신분으로 6년동안 공부를 한 후 취직하여 2년동안 세금을 낸 경우 학생 신분인 3년을 추가 인정이 가능하여 바로 영주권 신청이 가능하다. 우리나라의 경우 1년 워킹 홀리데이 비자로 1년동안 독일내 체류하며 기업에서 일을 할 수 있으나, 그 이후 정식 직원으로 일을 하기 위해서는 한국에서 정식적인 절차를 받아 노동허가를 받는 것이 일반적이다.

아울러 3개월 간 체류는 여행 및 관광 비자로서의 의미가 있기 때문에 독일에서 일을 하려는 경우 한국에서 취업비자를 받고 입국하는 것이 일반적이다. 독일에서 취업비자를 취득하기까지 약 6~8주의 시일이 소요되며, 기다리는 동안 일을 불법적으로 하다가 걸리면 상당한 벌금을 내게 되어 있다. 1차적으로 외국인관청에 노동 비자 신청을 하고 노동청에서 서류 심사를 거친 후 다시 외국인관청에서 연락이 올때까지 기다려야 한다. 연락이 오면 시간 약속을 잡고 취업 비자를 발급해준다.

반면, 동 분야의 독일 국내 실업률이 높은 경우에는 노동 허가 취득이 어렵다. 한편, '09.4월 하노버에서 개최된 산업박람회를 기점으로 발표된 "한-독 워킹 홀리데이 공동성명"을 통해 '09년 4.19일부터 상대 국가의 만 18세~30세의 피부양자를 동반하지 않는 청소년 및 청년들에게 최대 1년 동안 상대국에 체류하면서 관광과 취업을 할 수 있는 기회가 열리게 되었다.

마. 채용공고

독일에서는 일간지 및 인터넷 구직포탈, 도시 별 홈페이지 등을 이용하여 직원 채용 공고를 내고 있다. 직원 모집 시 주의할 점은 인종, 성별, 나이, 종교, 세계관, 장애, 성 정체성 관련 문구가 들어가서는 안 된다는 점이다.

○ 채용 관련 사이트: www.stepstone.de, www.JobScout24.de, www.monster.de,

FAZjob.NET, Frankfurter Rundschau, kalaydo.de

독일 소재 한국 기업들은 이 외에도 주로 교포 및 유럽 내 한인 채용 사이트 및 교포 신문 광고를 이용하고 있다.

○ www.berlinreport.com, www.kyopo.com, 우리신문, 교포신문 등.

바. 노동 관련 통계

독일 평균임금 (2012. 11월 기준)

(단위: €)

분류	시간당		월급		연	
	평균임금	상여제외시	평균임금	상여제외시	평균임금	상여제외시
제조업/서비스	23.27	19.68	3,956	3,347	47,472	40,164
제조업	24.24	20.31	4,067	3,408	48,804	40,896
서비스	22.66	19.29	3,886	3,307	46,632	39,684
산업재제조업	27.69	23.33	4,572	3,852	54,864	46,224

자료: 연방통계청 (2012.. 11월 기준, 정규직 세전임금 기준)

□ 독일 부문별 평균임금 현황

독일 산업별 月평균임금

(단위: €)

업 종	2010 년	2011 년	
		규모	증감
평 균	3,227	3,386	3.27
자영업	3,211	3,345	4.17
제조업(평균)	3,246	3,347	3.11
광산업 및 토석류 채굴	3,548	3,733	5.24
가공업	3,316	3,482	5.00
에너지 공급	4,252	4,386	3.15
건설업	2,679	2,830	5.63
서비스(평균)	3,214	3,307	2.89
유통업 (차량정비 및 수리)	3,006	3,033	0.89
숙박	1,914	1,972	3.03
교통 및 물류	2,739	2,826	3.17
정보 및 커뮤니케이션	4,256	4,430	4.08
금융 및 보험	4,258	4,406	3.47
부동산업	3,397	3,473	2.23
자영·학술 및 기술서비스	4,040	4,163	3.04
기타 학술 서비스	2087	2,176	4.26
공공 행정 및 사회보험	3,204	3,189	-0.46
교육	3,882	3,909	0.69
보건, 사회복지	3,165	3,292	4.01
기타 서비스	2,901	3,033	4.55

자료: 연방통계청(2012. 11월 기준, 정규직 세전임금 기준, 상여 불포함)

독일 남/여 月평균임금

(단위: €)

업 종	2010년		2011년	
	남	여	남	여
평 균	**3,416**	**2,791**	**3,757**	**3,010**
자영업	**3,379**	**2,685**	**3,671**	**2,885**
제조업(평균)	**3,370**	**2,651**	**3,694**	**2,914**
광산업 및 토석류 채굴	3,560	3,353	3,865	3,552
가공업	3,481	2,622	3,796	2,893
에너지 공급	4,399	3,552	4,625	3,754
건설업	2,690	2,532	2,993	2,750
서비스(평균)	**3,456**	**2,830**	**3,655**	**2,964**
상업 (차량정비 및 수리)	3,243	2,517	3,456	2,867
숙박	2,102	1,735	2,232	1,865
교통 및 물류	2,761	2,637	2,958	2,755
정보 및 커뮤니케이션	4,593	3,389	4,868	3,597
금융 및 보험	4,826	3,495	5,059	3,647
부동산업	3,675	3,003	3,899	3,169
자영·학술 및 기술서비스	4,589	3,116	4,904	3,294
기타 학술 서비스	2,130	1,982	2,316	2,142
공공 행정 및 사회보험	3,242	2,900	3,316	2,963
교육	4,209	3,564	4,267	3,626
보건 및 사회복지	3,893	2,784	4,074	2,928
기타 서비스	3,429	2,404	3,738	2,624

자료: 연방통계청(2012.. 11월 기준, 정규직 세전임금 기준, 상여 불포함)

독일 지역별 月평균임금

(단위: €)

업 종	2010년		2011년	
	舊서독	舊동독	舊서독	舊동독
평 균	**3,338**	**2,486**	**3,342**	**2,746**
자영업	**3,346**	**2,267**	**3,485**	**2,639**
제조업(평균)	**3,395**	**2,262**	**3,565**	**2,456**
광산업 및 토석류 채굴	3,646	**2,968**	3,849	3,233
가공업	3,458	2,208	3,631	2,474
에너지 공급	4,353	3,591	4,486	3,777
건설업	2,815	2,174	2,976	2,312
서비스(평균)	**3,302**	**2,629**	**3,396**	**2,758**
상업 (차량정비 및 수리)	3,103	2,152	3,203	2,277
숙박	1,993	1,500	2,051	1,575
교통 및 물류	2,837	2,209	2.923	2,321
정보 및 커뮤니케이션	4,349	3,119	4,526	3,262
금융 및 보험	4,332	3,234	4,485	3,444
부동산업	3,537	2,815	3,617	2,896
자영·학술 및 기술서비스	4,176	2,942	4,300	3,083
기타 학술 서비스	2,175	1,617	2,265	1,722
공공 행정 및 사회보험	3,152	2,926	3,207	3,102
교육	3,915	3,611	3,944	3,715
보건 및 사회복지	3,212	2,874	3,341	3,021
기타 서비스	3,041	1,990	3,174	2,112

자료: 연방통계청(2012. 11월 기준, 정규직 세전임금 기준, 상여 불포함)

사. 노동 관련 유의 사항

독일은 타 국가에 비해 근로자의 권익이 강한 국가이다. 따라서 독일에서 근로자 고용 시에는 많은 주의가 요구된다. 고용 후에는 특별한 사유 없이 해고가 어려운 편이므로, 채용 시 주의가 필요하며, 문제가 발생할 때에는 반드시 문서로 그 근거를 남겨야 한다. 또한 독일 근로자들은 근로법 관련 지식이 풍부하고 자신의 권리에 대해 잘 알고 있으므로 분쟁이 발생하였을 경우는 반드시 변호사와 상의하여 대처하는 것이 좋다

(자료: 독일연방통계청, 독일연방노동청, 무역관 자체정보 등, 2012년 11월 기준)

8. 조세제도

가. 독일의 기업 관련 조세 제도

독일에서 사업을 영위하는 경우 납세 의무는 납세 의무자의 법적 형태에 따라 달라진 다. 법인(주식회사, 유한회사 등)은 법인격을 가진 독립된 납세 의무자로 간주되며 법인이 창출한 이익에 대하여 법인세(Koerperschaftssteuer), 영업세(Gewerbesteuer), 그리고 통독세(Solidaritaetszuschlag)가 부과된다.

지난 '08년 1.1일 독일 정부는 법인 세율을 과세 대상 수입의 15%로 인하하는 등 기업 친화정책을 추진하고 있으며, 이를 통해 적극적인 기업 투자뿐만 아니라 해외 기업의 독일 투자 유치 효과를 보고 있다. 독일의 부가가치세는 '07년 1월 인상 이후 19%를 유지하고 있다.

나. 독일 세제 개황

독일에는 다양한 종류의 과세 의무가 적용되며, 각 주 공통으로 법인세, 영업세(거래세), 재산세, 원천징수세, 부가가치세를 부과하고 있다. 기타 연방세로서 보험세, 담배세, 석유세 등이 간접세의 기능을 가지고 있으며, 주세로서는 자동차세 및 토지 취득세가 있다. 그 외에도 관세 및 지자체세가 있다.

1) 법인세(기업소득세)

법인은 영리 사업체로 분류되며 따라서 모든 수입은 발생 원천에 관계없이 과세 대상 사업소득으로 간주되어 법인세를 납부할 의무가 있다. 독일 연방정부에서는 '08년 도부터 법인세율을 25%에서 15%로 인하하고, 영업세의 기본세율도 5%에서 3.5%로 낮추어 기업의 실효세율을 평균 30% 이하로 경감하였다. 아울러 통독 이후 '95년부터 현재까지 추가로 통독세를 법인세의 5.5% (15% X 5.5% = 0.825%)를 부과하고 있다.

2) 개인소득세

'03년부터 추진된 바 있는 Agenda 2010 정책에 따라, 소득세율 인하, 기업의 사회 비용(연금, 실업 급여 등) 절감정책이 추진되었다. 현재 독일의 소득세 율은 누진세 개념으로 0%에서 최고 45%까지 차등 구분되어 있다. 소득세는 개인 기업 과 개인에 대해 부과되며, 원칙적으로 모든 원천 소득을 합산한 후 25%의 단순세율이 적용되지만, 납세자의 일반 소득세율이 단일세율 25%보다 낮은 경우, 납세자의 선택에 따라 일반 세율을 적용 받을 수 있다.
'12년 11월 현재 8,004 유로(세전)/년 이하는 세금을 납부하지 않으며, 기본 개인소득세는 14%로 시작된다. 연간 소득이 많을수록 소득세는 높아지며 250,731 유로(세전)/년 을 초과하는 사람은 가장 높은 45%의 개인 소득세를 부과하고 있다.

연 소득에 따른 개인소득세 비교

분류	연 소득(단위: 유로)	소득세율(단위: %)
소득 분류 1	0-8,004	0
소득 분류 2	8,005-13,469	14-24%, 1,000 유로당 1.82% 증가
소득 분류 3	13,470-52,881	24-42%
소득 분류 4	52,882-250,730	42%
소득 분류 5	250,731 이상	45%

자료: 독일 세금법 ESTG(2012. 11 월 기준)

3) 부가가치세

부가세 납세의무는 거주자 여부, 주요 관리장소, 청구/지불의 장소 등에 관계없이 사업 자가 독일 내에서 과세대상 거래를 하는 경우 발생한다. 독일의 사업자에게는 일반적으로 부가세를 포함한 모든 세무 행정에 관련하여 하나의 세무등록 번호가 주어지며, 신청 시 추가로 부가세 번호가 각 등록 사업자에게 주어진다. '07년 1월 이후 독일의 부가가치세율은 19%로, 서적, 신문 및 식료품(음료수 제외) 등의 특정재화 및 서비스에는 기존의 7%의 세율이 그대로 적용된다. 아울러 부가세가 면제되는 항목으로는 의료, 교육, 자선, 금융 및 부동산 관련 서비스 등이 있다. 또한 '10년 1.1일부터 호텔 및 숙박업계에는 기존의 19%에서 인하된 7%의 부가세율이 적용된다.

4) 부동산 관련 주요 조세

독일에 위치한 부동산의 매각에 따른 양도차익 및 부동산 임대소득은 독일 법인세 과세 대상이며, 세무 신고 시 일반 법인세율 15 %가 적용된다. 영업이익은 소득세 혹은 법인세 목적상의 과세표준에 일정한 조정 사항들을 반영하여 결정되며, 영업이익 계산 시 법인세 과세표준에 부동산 고정자산의 임대비용의 65%를 포함한 여러 항목들의 합계의 25%가 가산된다. 독일 부가가치세법에 의한 매입 세액 공제 조정은 고정 자산과 유동 자산, 그리고 서비스와 관련되어 이루어져 있으며, 일반적으로 고정 자산의 조정기간은 5년이나 부동산에 있어서의 조정 기간은 10년이다. 한편, '11년 이후 일부 연방주에서는 부동산 취득세(Grunderwerbssteuer)가 상향 조정되었다. 브레멘주와 니더작센주의 경우 3.5→4.5%, 브란덴부르크주의 경우 5.0%, 자르란트주의 경우 3.5→4.0%로 각각 인상되었다. 즉, '98년 부동산 취득세를 도입한 이후 3개의 주를 제외하고는 모두 1~1.5% 인상하였다.

독일 州 에 따른 부동산 취득세 변동년월 및 변동 세율

독일 州	1998년 이후 취득세	변동 년도	조정 후 세율
Berlin	3.5%	2012.04.01	5.0%
Brandenburg	3.5%	2011.01.01	5.0%
Baden-Württemberg	3.5%	2011.11.05	5.0%
Bremen	3.5%	2011.01.01	4.5%
Hamburg	3.5%	2009.01.01	4.5%
Mecklenburg-Vorpommern	3.5%	2012.07.01	5.0%
Niedersachsen	3.5%	2011.01.01	4.5%
Nordrhein-Westfalen	3.5%	2011.10.01	5.0%
Rheinland-Pfalz	3.5%	2012.03.01	5.0%
Saarland	3.5%	2012.01.01	4.5%
Sachsen-Anhalt	3.5%	2012.03.01	5.0%
Schleswig-Holstein	3.5%	2012.01.01	5.0%
Thüringen	3.5%	2011.04.07	5.0%
Bayern Hessen Sachsen	3.5%	-	-

자료: 독일 통계청(2012. 11월 기준)

다. 2008~2011년도 주요 변경 조세 제도

독일 연방정부에서는 '08년도부터 법인세율을 25%에서 15%로 인하하였으며, 영업세 의 기본세율도 5%에서 3.5%로 낮추어 기업의 실효세율이 평균적으로 30% 이하로 경감하였다. '08년도부터 이자 비용 손금 산입 한도 도입이 되어, 연간 EBITDA(Earning Before Interest and Tax Depreciation, Amortization)의 30% 까지만 손금 인정되며 초과 금액은 이월된다. 영업세(거래세)의 손금산입 제한으로 영업세 납부금액이 법인세 계산시 손금에 산입되지 않는다. 또한 호텔 및 숙박시설에 대한 부가가치세가 19%에서 7%로 대폭 인하되었다.

라. 외국 기업에 대한 과세

외국 법인은 독일에서 유한 납세자로 간주되며, 오로지 독일 원천소득에 근거하여 과세 된다. 원천소득에 근거한 납세로 인해, 배당금이나 로열티와 같은 수동적인 소득으로 인한 세무 책임이, 국내 납부 법인이 독일 세무 당국에 대해 책임을 지고 있는 이자 소득세로 완전히 해결된다. 조세 협약(이중 과세 방지 협약)이 적용되는 곳에는 세무 부담이 없이, 연락 사무소를 설치 하는 것이 가능하다. 그러나 이 경우에 동사무 소의 피고용인은 연락이나 기타 부수적인 기능에 업무의 영역을 엄격히 제한 시켜야 하고, 잠재 고객과 계약을 체결하거나 판매로 간주될 만한 영업활동에 종사하지 말아야 한다.

○ 한국과 조세조약 체결 내용 및 제한세율(배당소득, 사용료 소득, 이자소득 세율)
- 이중과세 방지협약

○ 독일 거주 법인은 독일이 대한민국을 포함한 세계 94개국 이상과 체결한 이중과세 방지 협약에 의해 세액 경감의 혜택을 받을 수 있다. 전형적으로 조세 조약에서는 소득 원천 국가나 거주 국가 중 한 국가가 과세권을 갖고 상대국은 동 소득에 대해 과세를 면제하며, 그렇지 않은 경우에는 외국납부 세액공제를 허용하여 이중과세를 방지한다.

○ 기타, 사회보장협정에 의거, 사회보장세에 대한 협정을 체결하여 파견되는 근로자가 양국의 연금제도에 이중으로 가입해야할 필요가 없도록 조치되었다.

(자료: 무역관 자체조사, '2012. 11월 기준)

9. 외환관리 및 자금조달

가. 독일의 외환 관리 시스템

'99년 1월부터 유럽 경제통화연맹(EMU: Economic and Monetary Union)이 가입국의 외환관리를 담당하고 있으므로, 독일 정부의 자체 외환관리 정책은 없다. 독일을 비롯한 유로화 사용국의 외환관리는 독일 프랑크푸르트에 소재하고 있는 유럽중앙 은행(ECB: European Central Bank)이 담당하고 있다.

유로화의 경우, '08년 큰폭의 변동을 기록하여 年평균환율은 1:1.47 달러에 달했고,'08.4월 유로환율은 1:1.5751로 연중 최고치를 기록한 바 있다. 이러한 유로화 강세는 '09년 연말까지 지속되었다. 특히 '11년 8월 유럽 재정위기가 확산되고 미국 신용등급 하락과 함께 세계 금융위기가 오면서 증시가 매우 불안해지고 환율이 상승하며 불안정한 외환으로 유로 대 달러화 환율 최고 1:1.4502를 기록하였다.

이와 같은 유럽 재정 위기는 '12년도에 더욱 심화되며 이탈리아, 그리스 등의 EU 탈퇴 위기설등과 함께 7월 24일 유로환율이 1:1.2089로 연중 최저를 기록하였음. 그 이후 점차 회복세를 보이며 '12년 9월 현재 유로 환율은 1:1.2776으로 상승하였다. 올 연말에 있는 미국 대선이 다시 영향을 미칠 것으로 전망되고 있어, 예전 수준과 비슷한 유로화의 상승 전망은 조금 더 지켜 봐야 할 것으로 예상되고 있다.

연도별 유로 대 달러화 환율

연도	기준	환율
2005년	평균	1:1.2441
2006년	평균	1:1.2556
2007년	평균	1:1.3705
2008년	평균	1:1.4708
2009년	평균	1:1.3948
2010년	평균	1:1.3257
2011년	평균	1:1.3926
2012년 9월	현재	1:1.2776

자료: 유럽중앙은행('12년 9월)

나. 과실 송금

독일의 경우, 해외송금 및 해외로부터의 송금시, 대외경제규정(AWV-Aussenwirtschaftsverordung) 26조 신고 관련 조항에 의거하여, 1만 2,500유로 이상의 해외 송금은 해당 금융기관을 통해 독일 중앙은행에 보고하도록 되어 있다.

EU 역내 거래일 경우에는 5만 유로 이상을 보고 대상으로 한다. 동 보고는 원칙상 금융거래자를 통해 이루어져야 하나, 일반적으로 금융 기관이 이를 대신한다. 보고 양식은 독일 중앙은행이 제공하며, 해외발 국내 입금인 경우와 해외향 송금인 경우에 대해 각각 Z4 와 Z1 서식을 사용하도록 되어 있다. 이 서식에는 송금계좌와 수취인계좌 및 계좌 소유자의 이름, 주소, 송금

목적 등이 기재된다. 한편, 제품 수출입 관련자금 및 해외대출 자금은 동 규정의 적용을 받지 않는다. 국내 입출금의 경우, 독일 자금세탁 방지법에 의거하여 1만 5,000 유로 이상의 금액을 현금 또는 이에 상응하는 유가증권으로 입출금할 경우, 금융 기관에서는 입출금 당사자의 신분을 확인하고 있다. 그러나 은행계좌를 통한 거래는 이 규정에 제한을 받지 않는다.

다. 자금 조달

독일 기업은 영미계 기업과는 달리 주식 발행을 통한 자금 조달 비율이 낮은 특징을 가지고 있다. 특히 중소 기업의 경우에는 주식보다는 은행 대출 등에 크게 의존하고 있다. 중소기업을 주로 지원하고 있는 독일 재건은행(KfW)의 '12년 평균 대출이자는 전년수준 에서 약간 상승한 3.05~7.40% 선이다. 특히 금융위기 이후 금융 불신과 자금 유동성의 문제는 여전히 문제시되고 있으며, 이로 인해 유럽중앙은행은 '09.5월 기준 금리를 1%로 대폭 하락한 이후, 지속적으로 기본 금리를 낮게 유지하고 있다가 '11년 7월 7일부터 1.5%로 상승하였으나 다시 1%로 하락하였으며, '12년 7월 5일부터 0.75%를 유지하고 있다.

투자 기업들은 주로 은행에서 대출을 통한 자금 조달 방식을 사용하고 있으며, 대출 이자는 각 개별 기업의 신용, 규모 및 자본금 등에 따라 다르게 적용되고 있다. 독일 은행들의 대출이자는 현재 24개월 상품의 경우 3.90~7.99% 선이며, 외국 기업도 동일한 적용을 받는다. 신규 설립된 소규모의 한국 기업의 경우 대출 이자는 이보다 다소 상회할 수 있다.

'07년부터 시행된 EU의 新 자기자본 협약인 바젤(Basel) II 발효에 이어, 이를 보완하고 금융위기 재발을 막기 위해 '10년 11월 바젤(Basel) III의 임시 최종안이 발표되었다. 바젤(Basel) III는 은행 재무 건전성을 강화하기 위해, 기준 자본 규제를 세분화하고 항목별 기준치를 상향 조정하였으며, '13년부터 단계적으로 도입될 예정이다. 특히 바젤(Basel) III은 현행 2%인 은행의 최고 '보통주 자본비율'을 '15년까지 4.5%로 높이고, 현행 4% 이상인 기본 자기자본비율(Tier 1)을 '13년 4.5%로, '19년까지 6%로 높여야 한다는 조항과 함께, 완충자본과 레버리지(차입 투자) 규제 등의 신설조항을 주 골자로 하고 있다.

라. 중소기업의 자본 조달 개요 및 특이 제도

독일 중소기업의 자본구조는 영미권과는 달리 주식 비율(equity ratio)이 낮고, 내부 현금 흐름・소유주의 주식예치(equity deposit)・은행 대출 의존도가 높은 특성을 갖고 있다. 특히 매출규모가 작은 기업일수록 주식비율이 낮은 경향을 가지고 있으나, '00년 이후에는 주식 비율이 소폭 상승하는 추세를 보이고 있다.

□ 중소기업 대출채권 유동화증권(PROMISE/PROVIDE) 제도

독일 재건은행(KfW)은 '00년 PROMISE(Promotional Medium-sized Business Loan Securitization) 제도를, '01년에는 PROVIDE (Provide-Residential Mortgage Securitization) 제도를 신설하였다. PROMISE는 중소기업 대출과 관련된 위험을, PROVIDE는 민간 주택 대출로 구성된 포트폴리오를 증권화하기 위해 마련된 제도로, 운영되는 구조에는 거의 차이가 없다. 양 제도는 중소기업 대출을 위한 증권 유통 시장 활성화를 장려하는 목적을 지니고 있으며, 신용기관들은 이들 제도 하에서 중소기업 대출에 따른 위험을 자본시장으로 전가시키고 있다. 특히 최근에 들어 정부 경기부양책 차원에서 신용대출부흥은행(KfW)을 통한 중소기업에 대한 지원이 강화되고 있다.

□ 독일 마이크로 금융펀드(Microfinance Fund Germany: MFG)

독일 정부는 2006년 9월 창업 기업과 중소기업에 자금을 지원하는 마이크로 금융 펀드(MFG)를 조성하였다. 이는 소액 대출 수요가 급증하고 있는 반면 은행 입장에서 소액 대출은 수익성이 없는 사업이라는 문제를 해결하는 목적을 갖고 있다.
MFG는 소액 대출 업체의 대출이 확대되는 환경을 구축함으로써 창업 기업과 청년 기업의 자금 조달을 지원하며, 기존의 지역 마이크로 금융기관(MFI)과 창업센터의 네트워크를 협력적 틀 내에서 통합해 차입 업체에 대한 이들의 자문·모니터링 활동을 결합, 자금 지원의 '상호 연동(interlocking)'을 강화하고 있다.

(자료: 독일 재건은행(KfW), Commerzbank, Deutsche Bundesbank, 금융통화 위원회 및 무역관 자체 수집 정보 종합)

Ⅴ. Business 참고정보

1. 시장 특성

가. 독일 시장의 특성

독일의 연간 GDP 규모는 2011년 2조 5,700억 유로에 달하며, 세계 경제에서 차지하는 비율은 약 5%로, 미국, 중국, 일본에 이은 세계 4위의 경제대국이다. 8천 175만의 인구를 보유한 독일은 유럽 최대의 시장을 형성하고 있다. 독일 시장은 대체적으로 자유 시장 원리가 지배하지만, 사회보장제도 및 자국 산업보호 측면에서 상당한 정부개입이 이루어지고 있다.

독일은 CeBIT, Medica, Hannover 산업 박람회, Automechanika 등의 대형 전시회를 통해 국제 교역의 장으로도 활용되고 있다. 지리적으로도 EU의 중심부에 위치한 독일은 유럽 경제의 요충지라고 할 수 있다. 독일 경제의 구조적인 약점으로 지적되던 노동시장의 비유연성과 세금 및 신규 사업 확립에 있어 과도한 규제, 높은 사회 보장 비용 등은 정부 차원의 다방면의 제도개혁을 통해 점차 개선되고 있다.

독일 산업의 주된 분야는 자동차, 화학, 첨단 기술 분야이다. 하지만 소매부문의 성적은 그다지 좋은 편이 아니며, 주요 제조업들이 생산 기지를 외국으로 옮겨 비용 절감을 꾀하고 있다.

독일 시장에 진출하는 데 가장 성공적인 전략은, 기술 혁신과 디자인에 초점을 맞춘 고품질 제품으로 공략하는 것이다. 독일 시장은 IT, 전기, 전자, 건강, 의료, 합성소재, 자동화 기술 등 기술 혁신 제품에 적극적으로 반응하는 편이며, 또한 EU 내에서 가장 빠른 속도로 인터넷이 보급 되고 있는 중이다.

또한 오랜 분권 국가의 경험으로 인해 각 시장이 지역별 특색에 따라 분권화되어 있으며, 무엇보다 가격 대비 성능 등 제품 구매 시 합리적으로 많은 고려를 하는 경우가 많다. 따라서 선진국 제품이나 비 유명 상표 제품이라 할지라도 품질과 가격이 뛰어나다면 시장 진입의 가능성은 열려있다고 할 수 있다.

나. 독일 내 한국상품

독일에서의 한국 상품에 대한 인식은 '06년 월드컵 전후로 예전에 비해 많이 향상 되었다. 특히 IT, 가전제품, 자동차, 자동차 부품 품목에 진출해 있는 삼성, LG, 현대, 기아 등 한국 대기업들의 경우, 주력 분야의 브랜드 가치 및 상품 인지도가 높아짐에 따라, 한국제품 전반에 긍정적인 이미지를 심어 주고 있다.

금융위기의 여파로 경제 불황을 겪었던 지난 '08-'09년에도 한국상품은 환율효과와 정부의 경기부양책 차원의 지원으로 높은 판매성장률을 보였다. 특히 '08년 하반기부터 '09년 9월까지 실시된 폐차 보조금 제도로 인해 친환경 소형차가 인기를 끌게 되었고, 현대자동차는 '09년 상반기(1월~6월) 130.8%의 성장률로 상반기 성장률 1위를 기록 하는 등 폐차 프리미엄의 승자로 지목된 바 있다. 2012년 상반기에는 독일 자동차 시장이 전반적으로 감소했는데도 불구하고 현대, 기아자동차의 판매량은 각각 15%, 33% 증가하는 등 국내 자동차 업체는 지속적인 성장세를 보이며 시장점유율을 높여나가고 있다 그러나 독일 바이어들은 가격 및 품질 외에도 여전히 신뢰를 중요시 여기며 기존 거래처를 우선시하는 보수적인 경향이 강해, 한국 상품이 기존의 시장 진출제품을 대체하고자 할 경우 시간과 노력이 필요한 경우가 많다.

독일의 유통 채널은 제품에 따라 매우 다양하다. 유통주체는 한국과 크게 다를 바 없이 제조업체, 유통상, 수출입 업자, 소매점 등으로 나눌 수 있다. 독일시장에 진출하고자 할 경우 가장 유용한 방법은, 해당 분야의 박람회에 참가하여 독일 업체들을 직접 접촉 하는 기회를 늘리고, 대표적인 잡지 등의 매체를 통해 시장 트렌드에 관한 정보를 수집 하는 것이다. 또한 독일은 업종별 유관단체의 활동이 활발하므로 이에 관한 정보를 자세히 수집하고 활용하면 효과적으로 제품을 소개하는 기회로 삼을 수 있다.

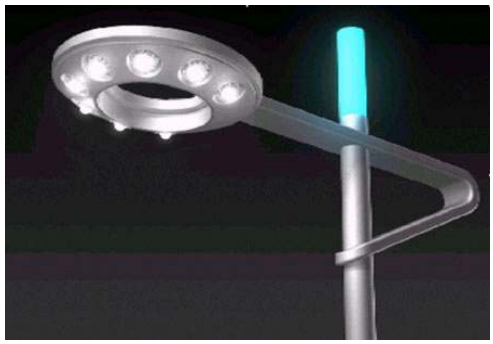
2010,11년 금융위기의 여파 속에서도 독일은 각각 3.6%, 3%의 경제성장률을 기록하였다. 다만, 현재 미국의 신용등급 강등과 함께 유럽 재정위기 심화로 금융시장의 불안이 지속되고 있어, 이러한 불안요인이 실물경제로 확대될 가능성이 잔존하고 있다. 이에 따라 '12년 기업투자 및 수요 둔화에 대한 우려가 부각되고 있다.

또한 2011년 7월 1일 공식 발효된 한-EU FTA는 장기적인 관점에서 한국 상품의 유럽시장 진출 확대에 직접적인 영향력을 행사할 수 있을 것으로 보인다. 현재 독일에서 인기 상승이 예상되는 품목은 합성폴리에스테르 섬유, 플라스틱 필름, 산업용 장갑, LED, 위성방송수신기 등 IT 및 홈 엔터테인먼트 관련 제품이다.

다. 독일 내 수출유망 품목

2012년도 예상되는 독일의 히트 품목은 아래와 같다.

1) LED 조명



□ 시장동향

○ '11년 수입시장규모 10억 1,650만 달러, 전년 대비 25.7%증가 (한국의 대 독일 수출 '12년 6월 200만 달러, 전년 대비 101.5% 증가)
○ 수요특징: 여전히 높은 제품 가격으로 인해 일반 소비시장보다는 공공조달 시장 수요 위주

□ 경쟁 및 수입동향

○ 대 중국 수입 비중이 절반을 차지하고 있음
○ 주요 수입 상위 5 개국: 중국(49.9%), 네덜란드(6.3%), 이탈리아(5.8%), 말레이시아(5.2%), 프랑스(3.3%), 대한수입비중 2.5% 및 순위 8 위

□ 선정사유

○ LED 는 현재 조명시장 기술 트렌드를 선도하고 있으며(IMS Research 는 전 세계 '10~'15 년 LED 시장, 연간 36%의 증가율 전망), EU 차원의 백열전구 판매 단계별 금지로 현재 교체 수요 발생
○ 한국 LED 제품에 대해 높은 평가를 내리고 있으며, 가격 대비 높은 품질로 인해 경쟁력이 높은 편

2) 타이어

□ 시장동향

○ '11년 수입시장규모 55억 100만 달러, 전년 대비 39.2%증가 (한국의 대 독일 수출 '12년 6월 5,500만 달러, 전년 대비 44.4% 증가)
○ 수요특징: '12년 11월 신규 타이어 레이블 도입으로 연비 표기 의무화, 이에 따라 고품질 제품에 대한 선호도 증가

□ 경쟁 및 수입동향

○ 유럽 및 북미 제조사의 시장 점유율이 높은 편
○ 주요 수입 상위 5개국: 프랑스(12.1%), 네덜란드(10.2%), 체코(9.9%), 폴란드(7.9%), 벨기에(6.7%), 대한수입비중 2.3% 및 순위 14위

□ 선정사유

○ 지속적인 홍보 마케팅 투자 및 좋은 품질 평가로 브랜드 인지도 상승
○ 현재 생산화를 통해 독일 내 입지 구축
○ 한-EU FTA 에 따라 3 년에 걸쳐 4.5%의 관세 단계별 철폐, 타 제조사 대비 가격경쟁력 제고 효과 확대
○ 최근 프리미엄급 완성차 기업 납품 증가 추세

3) 플랜지(기타 철강제의 것)

□ 시장동향

○ '11년 수입시장규모 1억 7,010만 달러, 전년 대비 27.9%증가 (한국의 대 독일 수출 '12년 6월 500만 달러, 전년 대비 133.5%% 증가)
○ 수요특징: 가격경쟁력이 우수한 중국과 인지도가 높은 유럽 제품 선호

□ 경쟁 및 수입동향

○ 중국 수입에 대한 의존도가 높으며, 일반 철강소재 제품에 비해 유럽재정위기로 인한 경기 둔화에도 중국, 이탈리아, 스페인 등 일부 국가로부터의 수입은 비교적 안정적
○ 주요 수입 상위 5개국: 중국(28.3%), 이탈리아(21.0%), 스페인(10.7%), 폴란드(8.2%), 네덜란드(6.8%), 대한수입비중 0.8% 및 순위 18위

□ 선정사유

○ '11년 이래 대한 수입이 대폭 증가(3.7%의 무관세 효과)
○ 경기 둔화에도 지속적 수요 및 비교적 높은 수출 증가세 시현

4) 에틸렌 중합제의 기타 판·쉬이트·필름

□ 시장동향

○ ‘11년 수입시장규모 9억 9,400만 달러, 전년 대비 27.7%증가 (한국의 대 독일 수출 ’12년 6월 560만 달러, 전년 대비 86.9% 증가)
○ 수요특징: 아시아 제품이 품질 면에서도 우수하고 가격이 저렴하더라도 운송비, 관세 등 부가비용을 계산하면 비용부담이 크고 운송 기간 이 길어 EU 역내 거래가 활발한 실정, 향후 폐기 가능한 친환경 플라스틱 필름에 대한 높은 시장 수요 예상

□ 경쟁 및 수입동향

○ 11 년 기준 독일의 플라스틱 가공 산업의 총 매출액은 559 억 유로 기록하여, 전년대비 8.8% 상승
○ 이중 내수 매출 규모는 363 억 유로로, 전년 대비 10.0% 성장, 해외 수출 매출은 196 억 유로로, 전년 대비 7.1% 증가
○ 독일의 주요 수입국은 미국을 제외하면 거의 EU 역내 국가
○ 주요 수입 상위 5 개국: 이탈리아(13.2%), 네덜란드(10.7%), 오스트리아(7.4%), 벨기에(7.2%), 프랑스(6.4%), 대한수입비중 0.7% 및 순위 24 위
○ 한국 제품은 유럽 국가 및 일본제품 대비 가격대비 품질경쟁력이 좋은 편
○ 독일의 까다로운 수입절차, 운송비용 및 운송기간 및 사용 분야별 다양한 인증서 발급 요건 때문에 주로 EU 역내 수입

□ 선정사유

○ 꾸준한 시장수요 및 한국제품의 수출 상승세 지속
○ 6.5%에 이르는 높은 관세율 철폐로 수출 경쟁력 강화 효과

5) 볼 베어링

□ 시장동향

○ ‘11년 수입시장규모 19억 2,850만 달러, 전년 대비 20.6%증가 (한국의 대 독일 수출 ’12년 6월 2,800만 달러, 전년 대비 32.8% 증가)
○ 수요특징: 약 4년에 걸쳐 수행되는 자동차 모델 개발 프로젝트를 통한 OEM 수요가 위주

□ 경쟁 및 수입동향

○ 한국 기업 제품의 경우, 가격 대비 품질 경쟁력이 우수한 편
○ 주요 수입 상위 5 개국: 이탈리아(18.2%), 오스트리아(11.8%), 프랑스(9.8%), 슬로바키아(8.7%), 중국(8.2%), 대한수입비중 2.1% 및 순위 13 위

□ 선정사유

○ 현재 독일 폴크스바겐 및 프리미엄급 완성차 기업의 선전으로 장기적으로 안정된 공급망 확보
○ 3 년에 걸친 단계적 관세 철폐 효과(8%→현재 4.0%)

2. 물가정보

(단위: 유로) (2012년 9월, 프랑크푸르트 기준)

구 분	항 목	가격(EURO)
식품류	쌀 10kg(한국 식품점 기준)	18.00(일본쌀)
	계란 6개	1.19
	쇠고기 등심 1kg	44.9
	돼지고기 등심 1kg	15.9
	우유 500ml	0.75-1.00
	식용유 1L	0.99-3.00
	생수 1.5L(물 가격+플라스틱 용기가격)	0.44(0.19+0.25)
	맥주 (Beck's 355ml, 6팩)	3.99
	담배 1갑 (말보로 골드 19개피)	5.20
	햄버거 (맥도날드 빅맥)/ 메뉴(콜라, 감자튀김)	3.50/6.59
	김치찌개 1인분/점심메뉴(한국식당 기준)	15/10
의료비	의료보험료 (4인 가족, 치과제외 Full Cover, 1년, 공보험기준)	2,142
	병원진료비 (의료보험X, 몸살감기 내과초진)	60
	병원진료비 (의료보험O, 몸살감기 내과초친)	공 보험: 분기별 10유로 사보험: 무료
차량 관련	중형승용차 (2000cc 신차, 오토, 에어컨포함 기본사양) BMW 520d	45,999
	무연휘발유 1L	1.70
	자동차 등록비 (등록비 + 자동차 번호판) 프랑크푸르트 기준	59.60(26.30+33.30)
	자동차보험료 의무 (2000cc신차, 운전경력10년,대인/대물커버, 1년) 성, 나이, 주거형태, 차고형태, 직업, 자동차사용 목적, 재정형편, 평균 운전거리, 자동차 브랜드에 따라 보험료가 다르게 적용됨	1,014
교통비	도심 1시간 주차료	1.50-2.50
	지하철 기본요금 (1구간)/ 2km 이내 거리	2.40/1.60
	시내버스 기본요금/ 2km 이내 거리	2.40/1.60
	택시 기본요금 평일 6시-22시/22시-6시	2.75/3.25
통신	시내전화 요금(집 전화) Deutsche Telekom, O2 등 인터넷과 함께 신청한 경우	무료
	국제전화 요금 (3분, 한국으로 걸 때) Deutsche Telekom 사용 경우	0.38
	휴대전화 요금 (월표준 1분) T-Mobile 스마트 핸드폰 요금제로 월 20 유로 지불할 경우, 분당 (그러나 100분 무료가 있는 것일 일반적이며, 02의 경우 같은 통신사 및 집전화는 무료 통화 가능)	0.29
	인터넷 월 사용료 (ADSL 기준) T-Online Call & Surf Comfort VDSL 25 기준 Flatrate (전화 및 인터넷사용)	29.95부터
주택	아파트 월 임차료 (150sm, semi-furnished, 시내, 중상급)	2,300
	아파트 월 임차료 (80sm. 시내, 중상급)	700-1,600
교육	외국인학교 초등 1년 수업료 (중상급)	16,075
	외국인학교 중등 1년 수업료 (중상급)	18,100
	외국인학교 고등 1년 수업료 (중상급)	19,075

구 분	항 목	가격(EURO)
숙박	특급호텔(5성급) 1박 정상요금 (싱글)	300
	중급호텔(3성급) 1박 정상요금 (싱글)	75
임금/노무	대졸 초임 (기계제조업)	3,275
	생산직 초임 (사무직)	3,200
	매니저급 급여 (기계제조업 과장급 월 급여)	5,846
	주당 법정근무시간	40시간
	출산휴가일수	14주
	연간 국경일수 Hessen 주 경우 (각 주에 따라 차이가 있음)	10일
	주5일 근무 여부	Yes
기타	드라이크리닝 (정장 1벌 기준)	평균 9유로

자료: 무역관 자체조사

3. 바이어 발굴

가. 오프라인을 통한 바이어 발굴

1) 전시회 참가

해외 전시회 참가는 바이어와 얼굴을 맞대고 상담을 진행할 수 있음은 물론 현지시장 동향, 기술동향 등을 함께 파악할 수 있는 가장 효과적인 바이어 발굴 방법 중의 하나이다. 독일 국제전시회(지방전시회 제외) 200 여개 방문 전문바이어 수는 연간 1,600 만명으로 외국바이어는 400 만명 내외이다. 총 135 개 국제 전시회의 전체 전시업체 수는 154,155 개사로, 이 중, 외국 전시업체수는 81,870 개사, 독일 업체 수는 72,285 개사로 나타났다. 해외 전시회 정보는 KOTRA 운영 한국전시포탈, 독일 전시협회(AUMA), 한국전시산업협회 등의 홈페이지를 통해 확인할 수 있다.

- ○ 한국전시포탈: http://www.gep.or.kr
- ○ 독일전시협회: http://www.auma.de
- ○ 한국전시산업진흥회: http://www.kei.or.kr

또한 효과적인 전시회 참가를 위해서는 전시회 개최 2~3개월 전부터 기존 거래선 및 관심 바이어 자사 참가 홍보 및 초청작업이 선행 되어야 하며, 그 외 영문 카달로그 및 가능하면 독일어 카달로그 준비, 가격 네고가 가능한 임원 및 매니저 동반 그리고 현지에서 필요한 인증 획득이 요구된다. (예: CE(전기/전자/의료기기/완구), TUEV(기기류), MDD(의료기기), ISO, TS 9000 등의)

2) 무역 사절단 참가

KOTRA 에서 지방자치단체 및 유관 기관과 협력하여 10 개사 내외를 파견하는 무역 사절단은 해외 시장 개척 경험이 없거나 진출을 희망하는 중소기업에게 해외 신규 거래선 발굴 기회를 제공해준다. KOTRA 해외 무역관에서 사전에 관련 바이어를 접촉, 단체 상담 또는 방문 상담이 가능하도록 지원해줌으로 해외 시장 개척 능력이 취약한 중소기업에게 큰 도움이 되는 마케팅 방법이다.

신청 절차 등 자세한 해당 정보는 KOTRA 홈페이지 www.kotra.or.kr 의 초기 화면 상단에서 '해외시장개척' 메뉴의 '무역 사절단' 항목을 클릭하면 확인할 수 있다.

3) KOTRA 해외 시장조사 대행 이용

해외 시장조사 대행이란 KOTRA 의 해외 조직망을 통하여, 고객이 요청하는 유망 바이어 정보는 물론 관련 제품의 해외 시장 정보(수출입 통계, 유통 구조, 시장 및 경쟁 동향 등)를 수집하여 고객에게 맞춤형 정보를 제공 하는 유료 서비스이다.

관련 서비스 이용 시에는 영문 카탈로그 마련하는 등 세심한 준비를 통해 KOTRA 의 서비스를 최대한 활용하려는 자세가 필요하다. 자세한 해당 정보는 KOTRA 홈페이지 www.kotra.or.kr 의 초기 화면 상단에서 '사업 안내'의 '해외시장개척' 메뉴의 '해외 시장 조사' 항목을 클릭하거나 홈페이지 초기 중단 화면의 '사업신청하기' 에서 해외시장조사를 클리하면 된다.

이 중 바이어찾기 서비스는 수출 희망 품목의 잠재 바이어를 발굴해 드리는 서비스로 수수료 15 만원 선수취 후 1~2 개사 조사 시 7 만원, 3~4 개사 조사 시 5 만원을 환불하고 있다. 바이어찾기 서비스를 통해 발굴한 잠재 바이어는 품목의 수입이나 기타 사업 발전 상의 장담은 할 수 없으며, 이 후 바이어와 사업상으로의 발전이 있으나, 언어 및 지리상으로 어려움을 겪는 경우에는 코트라 지사화 사업을 통하여 도움을 받을 수 있다. 지사화 사업은 해외 무역관이 수출기업의 해외지사와 같은 역할을 수행하며 시장조사, 수출거래선 발굴에서 거래성사 단계에 이르기까지 해외판로 개척활동을 1:1 로 밀착 지원하는 사업이다.

바이어 Follow-up 은 '11 년 9 월부터 시행 된 서비스로 바이어찾기 서비스 이용 고객에 한하여 보고서에 기재된 바이어에 대한 교신 및 상담자료를 전달하는 서비스를 제공하는 서비스이다.

맞춤형시장조사에는 수요동향, 수입동향/수입관세율, 경쟁동향, 수출동향, 소매가격동향/유통구조, 품질인증제도, 생산동향 그리고 기타 이상 8 개 항목에 대한 조사가 가능하다. 위 항목 이외의 조사를 원하는 경우는 본사 품목별 담당 수출 전문위원님과의 상담을 통해 기타 항목으로 조사 진행이 가능하다. 동 서비스는 유료로 항목당 11 만원이다.

원부자재공급선 조사는 한국 기업이 특정 제품을 한국에서 조달이 어려워 독일 기업들로부터 수입을 원하는 경우 신청하실 수 있는 서비스로, 제품 및 정확한 수입 물량의 정보가 필요하며, 최대 5 개의 수입 가능한 독일 기업들을 찾아드리는 서비스이다.

아래 표는 각각의 해외 시장 조사의 수수료이며, 중소 기업이 아닌 대기업의 경우는 각 서비스에 대하여 수수료의 2 배를 지불해야 한다. (예: 바이어 찾기 중소기업 15 만원/ 대기업 30 만원)

구분	수수료	조사기간
바이어찾기	150,000원(VAT 포함)	3주
바이어 Follow-up Service(BFS)	150,000원(VAT 포함)	2개월/ 1개 바이어
원부자재공급선조사	220,000원(VAT 포함)	3주
맞춤형시장조사	110,000원(VAT 포함)/ 1항목	3주
바이어연락처확인	무료서비스	1주

자료: Kotra 홈페이지(2012. 11 월 기준)

그 외 해외 코트라 무역관을 통해 품목에 맞는 적합한 바이어와의 상담 주선, 호텔예약 등을 지원해 주는 '해외비지니스 출장 서비스'를 지원하고 있다. 무역관당 최대 2 일에 걸쳐 약 5 개사 바이어 상담주선이 가능하며, 주말을 제외된다. 동 서비스의 경우 이미 컨택을 원하는 바이어가 있는 경우 서비스 진행이 보다 편하게 진행될 수 있으며, 독일의 경우 출장일 최소 1 개월 이전에 신청을 해야 진행이 가능하다. 수수료는 세금을 포함하여 300,000-580,000 원이다.

구분	지원 사항	문의처
해외세일즈 출장지원	일정주선 및 바이어 상담주선 출장자료제공, 상담장 제공 호텔예약, 통역알선 등	글로벌수출지원팀 02-3460-7738

자료: Kotra 홈페이지(2012. 11 월 기준)

4) 수출 상품 전문 카탈로그 광고 게재

Korea Trade, Korea Trading Post, Buyers Guide 등 수출상품 전문 카탈로그에 자사 제품 광고를 게재하고 홍보하여 신규 거래선을 발굴할 수 있다.

○ Korea Trade: KOTRA발간 수출상품 전문 카탈로그로 전세계 10여 개 해외 무역관을 통해 배포된다.
- 홈페이지 http://www.kotra.or.kr/main/kor_trade/kor_trade.jsp

○ Buyers Guide: 바이어스 가이드사 발간 수출 상품 전문 카탈로그이다.
- 홈페이지 http://www.buyersguide.co.kr/

(자료: 무역관 자체조사, 2012. 11월 기준)

나. 온라인을 통한 바이어 발굴

1) 검색 사이트 활용

Kompass 등 기업정보 제공 전문 웹사이트 및 CD 자료를 이용하거나 e-비즈니스 웹사이트를 이용하여 바이어를 검색할 수 있다.

○ WLW: http://www.wlw.com(유럽 6개국 40만 여 개사 정보 검색 가능하며 영어 지원
○ EuroPages: http://www.europages.com(영어 포함 26개 언어 지원)
○ 독일 Yellow Pages: http://www.gelbeseiten.de(독일어만 지원)
○ Firmenwissen: http://www.firmenwissen.de(회원제이며 한 개 기업 정보에 10 유로)

2) 신용파악

해외 시장 개척 시 거래 상대방의 신용 상태를 파악하는 일에 결코 소홀함이 있어서는 안 된다. 그리고 기업의 신용 상황은 늘 가변적이므로 신용 정보 제공 기관에서 제공하는 특정 기업에 대한 신용 정보는 참고 자료로 활용하되 정보 활용에 대한 최종 책임은 스스로 진다는 자세로 접근하는 것이 중요하다. 대표적인 기업 신용정보 제공 기관은 다음과 같다.

○ 크레디트 레폼(Kreditreform): http://www.kreditreform.de
○ Dun & Bradstreet: http://dbgermany.dnb.com/English

그러나 유료 검색 사이트이기 때문에 회원 가입이 필수 이며, 한 개 기업당 검색을 하거나, 연간 회원권을 구입하여 사용 하는 2 가지 방법이 있다.

3) 기업 정보 검색 방법

기업정보 데이터베이스가 독일어로 되어 있지만 인터넷 사전(독일어-영어)을 이용하면 큰 어려움 없이 정보를 검색할 수 있다. 한국과 거래하고 있는 기업 정보를 검색할 경우에는 Südkorea(독일어로 한국을 의미)라고 띄어 쓰지 않고 입력해야 한다.

참고로 함부르크 소재의 기업 검색 방법을 하기와 같이 안내한다.

○ 함부르크 상공회의소 홈페이지 http://www.hk24.de를 접속한다.

○ 초기 화면의 왼쪽아래쪽에 위치하고 있는 Hamburger Unternehmen (함부르크 기업 정보

데이터 베이스) 클릭 한다.

○ Unternehmensdatenbank Norddeutschland를 클릭한다.

○ 검색 방법은 다음과 같이 다양하다
- 검색창으로 이동(Zur Suchmaske)을 선택 후 검색창에 회사명이나 상품명을 입력 한 후에 Suche starten (찾기 시작)을 클릭한다.
- Detailsuche(확장 검색)를 선택 후 기업 형태, 산업 분야 등의 코드 입력 후 Suche starten (찾기시작)을 클릭한다.
- Laendernummer (국가명으로 찾기 위한 국가 번호) 선택 후, Asien을 선택한 후, Republik Korea를 선택한다. 위의 창에 728 (한국국가번호)이 뜨면, Übernehmen 을 선택한다.
- Schlagwort (검색어) 를 입력하고 Suche starten(찾기 시작)을 클릭한다.

4) 전시회 사이트

독일 전시회 참가 업체 목록을 해당 전시회 홈페이지에서 검색할 수 있다. 전시회 참가 업체를 대상으로 자사 제품을 홍보하거나 자사 제품 관련 수입업체 소개를 부탁하는 것 또한 해당 분야에 접근하는 효과적인 방법이다.

○ http://www.auma.de(독일 전시 협회 사이트)
○ http://www.fkm.de(각종 전시회 통계 정보 제공)

5) 독일 이-트레이드 센터(e-trade-center) 활용

독일에도 수출입업체를 위한 상거래센터가 있으며, 홈페이지는 www.e-trade-center.com 이다. 이트레이드 센터에서는 독일 기업정보, 전시 정보는 물론 투자정보까지 제공하고 있다.

이트레이드 센터에서는 독일기업과 외국기업이 무료로 자사제품과 서비스를 홍보하거나, 잠재 고객을 직접 접촉할 수 있는 장을 제공하는 것은 물론 12 개 협력 기관의 데이터 베이스를 통합해서 검색할 수 있는 서비스를 제공한다.

이-트레이드 센터는 '01 년 독일 상공회의소의 통합 데이터 베이스로 구축되었으며 현재는 12 개 관련 데이터베이스 통합검색이 가능하다. 웹사이트 화면은 검색, 인콰이 어리 등록, 마켓 플레이스, 협력 데이터베이스, 홈페이지 소개 등으로 구성돼 있는데 인콰이어리 등록 방법은 다음과 같다.

① 웹사이트 접속(www.e-trade-center.com)

② 화면 상단 E-TRADE-CENTER-ENTRY 를 클릭한다.

③ 등록종류는 Premium 과 Standard 로 나누어진다. Premium 서비스는 유료이며, Standard 서비스는 무료 서비스이다.

④ 서비스 종류를 결정한 후, Form 에 들어가 신청서를 완성한 후 forward 키로 등록을 완료한다.

⑤ 궁금한 점이 있다면, Hints 화면 하단의 For the questionnaire please click here! 를 클릭한 후 궁금한 점을 입력한 후 forward 한다.

다. 기타

1) 특별행사 참가

□ KOTRA 행사

보수적인 현지 시장의 특성상 온라인적인 방법으로 바이어를 찾는 것은 쉬운 일이 아니다. 또한 타지역과는 달리 시장조사 등을 통한 바이어 발굴도 시간과 노력이 많이 소모된다.

프랑크푸르트 무역관의 경우 GM OPEL 상담회 등 특별 상담회를 개최하기도 하고 유럽지역 무역관이 합동으로 상담회를 개최하기도 한다. 특히 지난 '11 년 프랑크푸르트 무역관을 중심으로 '벤츠-코리아 자동차부품 플라자'를 개최하여 그 동안 뚫기 어렵던 독일 벤츠 자동차 시장을 뚫는 성과를 기록했으며, 3 억 달러가 넘는 상담 실적을 올렸다. 또한 '12 년 3 월에는 한-독 자동차부품 상담회 및 포럼을 개최하여 여러 바이어와의 상담을 주선하고 독일 진출에 필요한 정보를 제공하였다. 이와 같은 행사는 KOTRA 주최 행사인 만큼 저렴한 비용이 소요되나, 각 지원사는 선별 절차를 거쳐 참여 가능하다.

□ 타기관 지원 행사

유럽 한국경제인협회 등에서도 한국 상품전 등 다양한 행사를 수행하고 있다.

2) 현지 에이전트

독일에는 교포 및 유학생이 많아 한국기업의 영업을 대신해 주는 에이전트들도 일찍 이 자리잡아 왔다. 다만 에이전트의 능력이나 성실성 등에 대해서는 세심한 사전고려가 필요하다.

(자료: 무역관 자체 정보, 2012. 11 월 기준)

4. 상관습 및 거래 시 유의사항

가. 일반 유의 사항

일반적으로 독일인들은 가족 중심의 문화가 발달해 있다. 무뚝뚝하고 개인적이라고 생각할 수 있으나, 오히려 가정적이며 저녁식사를 같이 모여서 하는 것을 중요하게 생각한다. 또한 휴가 및 여가시간을 중요시 여기며, 날씨가 좋은 여름과 크리스마스 연휴동안 2~3주의 장기 휴가를 통해 가족과 시간을 보내는 것을 당연하게 생각하고 있다. 이 기간동안 바이어들과의 연락은 거의 불가능하다. 회사 역시 탄력적인 근무 환경을 제공하여 개인 사정에 맞추어 정해진 시간 동안 일을 하도록 장려하고 있으며, 상사의 눈치를 보지 않고 정시 퇴근을 하고 있어 가족 또는 개인 여가 시간을 즐기고 있다.

비즈니스 업무의 경우 정해진 프로세스에 대단히 충실하며 주어진 업무를 정확하게 처리하고 있다. 한국과는 달리 상사와의 대화와 회의가 매우 자연스러우며, 이를 통해 결정하는 것이 대부분이다. 완성된 성과를 상사에게 보이려는 것은 오히려 부정적으로 보일 수 있다.또한 직원의 건강을 매우 중요하게 생각하여 조금이라도 아프면 오히려 회사에서 오지 말고 푹 쉬라고 하는 경우가 많아 담당자의 부재로 업무 진행이 늦어지는 경우가 많다. 이런 독일 기업들의 업무 처리 방식과 여가 및 휴가를 중요하게 생각하는 사고 방식은 한국 기업들의 관점에서 융통성이 부족하고 일의 처리 속도가 늦고 답답해 보일 수 있다.

독일은 역사적으로 세계 대전을 두 번이나 경험한 나라로 이에 대한 사죄의 의미로 교육 및 나라의 복지를 외국인에게도 모두 평등하게 누릴 수 있게 하는 정책을 마련 하였다. 이에 따라 독일은 외국인의 비율이 매우 높은 편이며, 프랑크푸르트의 경우는 인구의 약 30% 이상이 외국인이며, 개방적이고 글로벌화된 기업 문화를 엿볼 수 있다. 그러나 독일 바이어와 미팅 시 “나치” 나 “히틀러” 시대에 대한 언급은 피하는 것이 좋다. 바이어와의 친분이 쌓여 자연스럽게 역사와 관련된 대화를 나누게 되더라도 “히틀러”또는 “유태인 학살 (Holocaust)” 관련 농담이나 찬사는 금물이다. 문화적으로는 개인 프라이버시를 침해 하는 질문은 금물이다. 독일인들은 철저히 공적인 생활과 사적인 생활을 구분하고 있으므로, 진지한 분위기의 비즈니스 상담 시 개인적인 질문이나 농담은 하지 않도록 한다.

독일의 상거래 문화는 매우 보수적이고 느린 점을 이해하고 단기간에 승부를 본다는 마음보다는 차근차근 신뢰를 쌓아간다는 마음가짐으로 접근해야 한다.

독일 바이어와의 약속은 반드시 최소 4주에서 2개월 전에 서면으로 하는 것이 바람직하다. 최근에는 이메일이나 팩스로도 상담 시간을 잡기도 하나, 메일의 경우 특히 대표메일인 경우 스팸으로 처리되거나 전달되지 않는 경우가 대부분이니 반드시 전화로 수신 여부를 확인하는 것이 필요 하다.

독일에서는 비즈니스 미팅뿐만 아니라 사적인 약속도 시간을 정확하게 지키는 것이 기본이다. 중소기업 이상의 규모인 회사인 경우 대체로 안내 데스크에 등록을 해야 담당자와의 미팅이 가능하기 때문에, 약속 시간 15분전 미리 도착하는 것이 좋다. 소규모의 업체일 경우에는 약속시간보다 몇 분 전에 도착해서 밖에서 잠시 기다렸다가 정시에 들어가는 것이 좋다.

공식적인 만남에서 일반적으로 인사는 남녀를 불문하고 악수(손을 잠시 잡고 순간 몇 초 꽉 누른다)를 한다. 악수를 할 때 시선은 땅바닥에 두지 않고, 상대방 눈동자를 쳐다본다. 독일에서는 호칭 시 친구 사이가 아닐 경우 결코 이름을 불러서는 안 된다. 독일 바이어의 성

앞에 Herr 또는 Frau(Mr./Ms.)를 붙이는 것이 예의이며, 직함이 있는 경우에는 Herr/Frau Dr. Meier. 또는 Herr/Frau Prof. Dr. Meier 등으로 직함을 꼭 넣어주도록 한다.

공식적인 미팅에서 정장은 특히 초면이나 계약 작성시에 필요하다. 안면이 있는 경우에는 평상복 차림도 상관없으며, 공장 방문일정이 있거나 전문 사무직이 아닌 공장관련 실무에 투입되는 사람들과 상담을 하는 경우에는 완벽한 정장차림보다는 노타이 등 세미 정장이 더 적합하다.

나. 독일의 비즈니스 특징

○ 주요 체크 포인트
- 규모가 있는 독일 바이어 기업은 Sales, Marketing, Purchasing 등의 담당자가 다양하게 나뉘어 있으며, 품목과 지역별에 따라 담당자가 상이한 경우가 대부분이다.
- 직책을 중요시 여기지 않는 편이며, 팀장 아래 직원들은 명함에 팀 또는 부서 이름만 표기되어 있는 경우가 대부분이다.
- 담당자 부재 시 업무 대행도 거의 불가능하며, 직접적인 접촉 없이는 업무 진행이 매우 어렵다.
- 규모가 작은 경우는 구매결정 권한을 가지고 있는 대표를 직접 접촉하는 것이 가장 효과적이다.
- 영문 카달로그 및 영문 홈페이지는 기본적으로 요구하는 자료이며, 이 자료가 없는 경우 비즈니스에 차질이 있을 수 있으므로 준비가 필요하다.
- 회사 계정의 메일이 포털 사이트를 이용하는 것보다 스팸 처리율이 낮으며, 발음이 편한 외국 이름을 활용하는 것이 친근감이 있다.

○ 독일 바이어의 특징
- 독일 업체들은 거래선을 쉽게 바꾸지 않고, 한번 신뢰가 형성된 업체와 지속적인 거래관계를 유지하려고 하기 때문에 신규 거래선 발굴이 어려우나 일단 거래가 트이면 장기적으로 거래가 지속 가능하다는 점을 들 수 있다.
- 독일 업체의 보수적인 성향의 또 다른 특징은 거의 모든 거래를 문서 위주로 진행한다는 점이다.
- 손해를 보지 않으려는 독일인들은 특히 가격 대비 품질에 대한 인식이 확실하여 가능하면 낮은 가격의 좋은 제품을 찾는 경향이 매우 강하다. 디자인, 포장 등 비가격 요인 또한 중요시하지만, 독일 시장을 공략하기 위해서는 상품의 높은 질과 함께 저렴한 가격 제시가 가장 중요하다.
- 신제품이 아닌 경우, 대부분의 제품은 독일에서 유통이 되고 있기 때문에 싼 가격에 좋은 품질을 얻으려고 하는 경향이 강하다. 따라서 품질을 증명할 수 있는 인증을 반드시 갖추며 거래 시 저렴한 가격으로 오퍼하는 것이 중요하다.
- 독일인들은 엄격한 계획성과 합리적 사고 방식이 생활 습관으로 배어 있어 충동 구매의 가능성이 매우 낮아, 첫 구매 상담 시 바로 계약이 성사되기 힘들다. 바이어들과의 지속적인 관계 유지와 신뢰를 바탕으로 천천히 계약을 성사시키는 것이 일반적이다.
- 독일 업체들과 접촉 시 유선통화 없이 홈페이지에 나와있는 업체 이메일로 연락할 경우 연락이 되지 않거나 무시되는 경우가 대부분이기 때문에, 먼저 담당자와 통화 후, 담당자 이메일로 연락을 취해야 다음에 있을 상담과 계약에 유리하다.

○ 바이어의 주된 요구사항
- 코트라 시장 조사인 바이어 발굴 서비스를 통해 신규 잠재 바이어를 받았을 경우 대부분의 독일 바이어들은 기업 및 제품 정보 뿐 아니라 반드시 제품 가격(FOB) 정보를 받기를

원한다.
- 한국 기업의 경우 아직 거래 장담 여부가 되지 않은 상황에서 손쉽게 가격 정보를 줄 수 없다고 판단하여 대부분 가격 정보는 제품 및 카달로그를 보낸 후 업체 피드백이 온후 전달하려고 한다.
- 그러나 이 경우는 매우 드물며, 대부분의 제품은 독일 시장에 진입하여 있고 거래하고 있는 곳이 있기 때문에 반드시 가격 비교를 통해 제품 구매의 이익이 있는 경우에만 거래를 원한다. 특히 배로 제품을 받아야 하는 경우 운송 가격(Shipping costs) 에 대한 부담이 있어 관련 자료 및 정보 전달이 요구되는 부분이다.

○ 바이어 상담 시 고려사항
- 독일 바이어와의 첫 대면에서 Small Talk는 간단히 마치고, 본론으로 빨리 들어가 는 것이 중요하다. 독일인들은 Small Talk를 통한 친근감보다 전문가적 능력을 더 중요시하기 때문이다.
- 독일인들은 구매 상담 시 사전에 상대 업체의 기본 정보 및 상품에 관해 정확하게 파악하고 있으나, 한국 업체 측에서는 회사 및 상품 소개 같은 간단한 정보부터도 제대로 챙기지 못하는 경우가 있다.
- 독일인들은 철저히 객관적인 자료 및 정보 위주로 판단하기 때문에 장황하게 미사여구를 붙여 상품을 홍보하기 보다는 제품에 관한 상세정보가 포함되어있는 자료를 작성하는 것이 중요하다.
- 한국과 독일의 제품정보에 관한 인식이 다르기 때문에, 정확한 정보를 제공하기 위해서는 바이어가 어떤 정보를 원하는지 구체적으로 조사를 하는 것이 요구된다. 또한 관련제품 판매업체들의 웹사이트를 방문하여 어떤 방식으로 정보가 구성되어 있는지 미리 공부하는 것도 도움이 된다.

다. 계약 체결 시 유의점

계약 내용을 꼼꼼히 점검하고 계약서를 잘 보관해야 한다. 대금결제 방법 및 환율 변동에 대비해야 한다. 예를 들어, 수출대금 결제조건이 DDP(Delivery Duty Paid)인 경우 수출자는 수입자가 지정하는 장소까지 인도 의무가 있다. 따라서 수출자가 관세, 현지 운송비, 통관 수수료 등을 부담하게 된다. 하지만 부가세('07 년부터 19%로 인상)는 수입자가 선납 후 환급 받을 수 있으므로 수출 계약서(Sales agreement)상에 부가세는 하주(consignee)가 부담하는 것으로 명확히 기재하는 것이 분쟁 예방을 위해 좋다. 수출보험공사(http:// www.keic.or.kr)가 운영하는 '환변동 보험제도' 등을 활용, 급격한 환율 변동으로부터 올 수 있는 결제위험에 적절히 대비하는 것이 좋다.

분쟁 발생을 대비해 중재 조항을 삽입하는 것이 중요하다. 중재지역은 협상력의 우위에 따라 수입자는 대부분 자국을 선호하나 제 3 국으로 중재지를 지정할 수도 있다. 자세한 관련내용은 대한상사주재원 홈페이지에서 입수 가능하다.

(자료: Business Etikette in Deutschland, 대한상사중재원, 무역관 자체 조사, 2012.11월 기준)

5. 무역, 투자진출 시 애로사항

가. 독일 진출 시 애로사항

대부분의 한국 기업들이 유럽 법인을 독일에, 그 중에서도 프랑크푸르트에 두고 있다. 이는 생활환경이 타국에 비해 우수하고 기타 업무환경도 타 유럽국가에 비해 뛰어나기 때문이다.

그럼에도 불구하고 한국인들이 독일로 수출하거나 투자 진출 시 어려움을 토로할 경우가 종종 생기고 있으며, 그 중 자주 발생하는 애로사항은 아래와 같다.

□ 한국기업 애로 사항

○ 가장 많이 언급되는 것이 언어 및 문화적 차이이다. 이는 기업의 경영 방식에서뿐 만이 아니라 생산성 문제에도 부정적인 영향을 미칠 수 있다. 특히 한국 M&A 진출 기업의 경우, 현지 사정에 미숙하고, 한국 중심의 회사 운영을 추진하는 과정에서 많은 어려움을 겪을 수 있다. 따라서 진출 초기에 한국형 중심의 회사운영 방식에서 가능한 한 빠른 시일 내에 현지화를 이행하는 것이 투자진출의 성공가능성을 높이는 방법의 하나이며, 전문가의 컨설팅을 통해 적절한 대응을 하는 것도 바람직한 방법일 수 있다.

○ 독일의 근로자 중심의 노동법 또한 어려운 점으로 지적되었다. 예컨대, 독일에서 는 직원을 채용하고 나면 이유를 불문하고 해고하는 것이 매우 어려우며, 4대 보험 등 챙겨야 할 복지의무가 많다. 아울러 독일에서는 병가 기간이 한정되어 있지 않으므로 장기 병가인 경우 발병 후 첫 6주간 고용주는 임금을 지불할 의무가 있다.

○ 한국으로의 송금 시 금융 서비스가 아직 제대로 확립되지 않은 점도 문제로 꼽힌다. 체계적 송금 시스템을 확보하지 못한 중소기업의 경우, 독일과 한국 본사 간의 대금전달에 비용 부담이 있다. 독일 내 한국의 은행들이 진출해 있으나, 이들의 서비스가 중소기업의 필요를 충족시켜주지 못하는 상황이라 독일에서 한국으로 송금 시 비싼 수수료를 지불해야 하는 것이 불편한 점으로 지적된다.

○ 독일은 현재 EU 가입국으로 EU에서 결정한 각종 규제들이 독일에서도 유효하다. 그러나 이러한 규제의 발효 시기 및 시행 방법 대비해서 준비해야 하는 사항들이 국 별로 다르거나 통일성이 없는 경우가 있어 독일에 관한 사항은 따로 확인해서 준비해야 하는 점도 번거로운 점으로 꼽힌다.

○ '11년 7월 1일부로 한-EU FTA 협정 발효에 따른 관세인하 및 무관세 적용으로 한국의 대 독일 수출에서 높은 관세 효과가 기대되었다. 그러나, '11년 12월 19개국 380여 개 EU 바이어를 대상으로 한 설문 조사에 따르면, 약 22%가 한-EU FTA 협정에 대해 전혀 알고 있지 못한 것으로 나타났으며, 나타났고, 이 외에도 독일 바이어의 경우, 수출 관세 혜택을 받기 위한 조치를 제대로 하지 않아 한국 기업의 대 독일 및 유럽 수출 시 실질적인 관세효과를 받지 못하는 사례가 종종 발생하고 있다.

○ 이미 수년전부터 독일 전시회장에서는 상표권 및 특허 침해 등을 이유로 한국 전시 참가기업의 제품이 압류되는 사례가 종종 발생하고 있다. 물로 이 중에는 실제적으로 침해 사례인 경우도 있을 수 있으나, 그렇지 않은 경우라도 미리 사전에 특허나 상표권을 취득하지 않아 법적 분쟁으로 이어졌을 경우 한국 기업에 불리하게 작용할 수 있다. 이에

따라 향후 특허나 상표권 보호 등 지적재산권 보호에 대한 한국 기업의 인식 개선 및 적극적인 대응책 마련이 필요하다.

나. 구체적 무역 장벽 사례

□ 강제인증(CE, TUEV)

독일은 수입품에 대해 강제적으로 취득해야 하는 인증 제도는 없다. 다만 유럽 연합 지침의 안전 규정(EU Directives) CE 마크 획득이 의무인 품목이 있으며, 동 검사 및 시험은 독일 뿐 아니라 국내 공인시험 기관에서 시행할 수 있다.

○ 한국화학융합시험연구원(KTR)
- 홈페이지: www.ktr.or.kr
- 국내 유일한 국제전기위원회(IECEE) 국제공인 인증시험기관(CBTL)임.
- 현재 52개 회원국에 293여 개의 인증시험기관이 있음(www.iecee.org)
- Tel: 02-2164-0011 / Fax: 02-2634-1008

○ 한국표준인증원(KSC)
- 홈페이지: www.isoiso.or.kr
- CE 외에도 RoHS(유해물질 사용제한 지침) 인증도 하고 있음.
- Tel: 02-785-1697 / Fax: 02-785-6064

○ TÜV 라인란드 그룹
- 홈페이지: www.kor.tuv.com
- 독일 쾰른에 본사를 두고 있으며 1872년에 창립되어 약 140년의 역사와 노하우를 가지고 있는 글로벌 인증 서비스 기업임. 전 세계 61개국 490개 지사에 13,850명의 임직원을 고용하고 있으며 37개의 산업분야에서 2,500개의 다양한 서비스를 제공하고 있음.
- Tel: 02-860-9874 / Fax: 02-860-9871

CE 마크를 획득한 제품은 소비자의 안전과 건강, 위생, 환경보호와 관련된 유럽의 규격조건을 준수한다는 의미로 받아들여지며, 기본규격(EN규격)을 분석해 제품의 시험성적서가 필요할 경우, 공인시험기관에 의뢰해 시험과 수정보완을 거쳐 기술문서를 작성해야 한다. CE 인증이 유럽연합 내에서 공통적으로 받아들이는 인증제도이긴 하나, 각국의 제품 안전마크를 대신하지는 않는다.

EU지침의 안전규정에 따라 독일 내에서도 소비자용품 안전법 (GSG) 충족 기준이 있어, 동 안전 기준을 충족시킨 품목에 따라 TUEV 인증 및 GS 마크를 받을 수 있다. 복잡한 기기일수록 인증시간이 장기간 걸리고 비용이 증가하여 중소기업들의 관련 제품 수출에 애로사항 발생. 특히 전자기기, 안전 관련 장치 관련 수출업체가 피해를 가장 많이 보고 있다.

□ 비자 연장

현지 시장 파악 및 고객 확보를 목표로 일차적으로 연락사무소를 설립하게 되며, 시장 동향을 파악 후 법인 전환을 하는 것이 일반적이다. 법인 전환이 가능한 기반이 갖추어지는 데는 통상 4-5년이 소요된다. 현재 일부 주정부에서는 연락사무소 파견 직원에 대하여 통상 1번 연장을 포함하여 최대 3년까지만 비자를 발급해 주고 있으며, 3년이 넘을 경우 법인 전환을 종용하기도 한다.

□ 물류창고 보유 여부

현지 바이어를 접촉하는 과정에서 제품 가격과 품질 외, 중요시되는 요인이 납기이다. 제품에 따라 큰 차이가 있으나, 최근에는 최소 1~2일의 단기 납기를 요구하는 경우가 늘고 있으며, 일반 선박 운송시 6~8주 소요되는 납기 기업의 경우 거래조차 하기를 꺼려하는 경우가 있다. 이런 경우 독일 미 진출 기업에서는 물류창고 역시 보유하고 있지 않은 관계로 거래를 트기가 쉽지 않다. 향후 코트라 등에서 제공하는 해외물류창고 서비스를 적극 활용하는 방안도 고려해볼 만 하다.

다. 분쟁 사례 및 사전 대비

□ 지적재재권 관련 분쟁

독일은 연간 전 세계적으로 자동차 및 부품, 전자 및 전기, IT 및 정보통신, 금형, 소비재, 의료기기 분야 주요 전시회가 개최되고 있으며, 한국 기업도 전시회 참가활동이 매우 활발하다. 그러나, 전시회 개최기간동안 관련 분야 독일 기업이나, 주요 선도기업의 형사 고발에 의거해 상표 침해나 특허 침해 등과 관련해 현지 법원의 가처분 결정에 의해 전시품을 압수당하는 사례가 종종 발생하고 있다. 따라서 이에 따른 한국 기업의 손실을 최대한 방지하기 위해 지재권 침해와 관련하여 별도로 유의할 필요가 있다.

□ 지적재재권 침해관련 유의 사항

○ 지적재산권 보호를 위한 박람회 규정
- 타사의 제품 및 부스에 대한 사진 촬영 금지
- 타사 제품의 모방제품 및 지적재산권 침해 가능 상품의 전시 금지 및 카달로그 수록 금지
- 지재권 침해 혐의 기업의 경우 전시회 참가 금지

○ 전시전 지적재산권 침해 제품에 대한 세관의 조치 사항
- 전시회 개최 던 세관은 EU 외 국가로부터 운송되거나, 수출, 혹은 수입되는 제품의 지적재산권 침해 여부 확인
- 세관 당군의 권한으로 지적재산권 침해가능 제품에 대한 운송중단, 검사, 샘플 수거, 모방제품파괴 및 지재권 소유자에게 관련사항 통보
- 복제품 발견시 세관은 지재권 침해자를 입국심사시 체포 가능
- 지재권자는 이러한 권리를 침해한 물품을 압수 요구 가능

○ 전시기간 중 모방제품 및 지재권 침해 위반시
- 지재권자는 전시기간 중 변호사의 동행 하에 전시품의 지재권 침해여부를 조사할 수 있는데, 지재권 침해시 지재권자는 지재권 침해자로부터 지재권 침해 재발 방지를 위한 서약서를 징구할 수 있으며, 금전적 피해보상(변호사 비용 등)을 요구 가능
- 지재권자는 전시회 당국에 해당 품목의 압수 또는 전시 금지를 요구 가능
- 지재권자는 형사고발 및 소송제기 가능

○ 전시회 당국 또는 법적 조치 사항
- 독일 저작권법에 따른 벌금형 부과
- 전시회 당국은 지재권 침해기업에 대해 전시기간 중 철거를 명하거나, 향후 전시회 참가를 제한할 수 있음(박람회 규정 Ziffer 15 AGB)

○ 지적재산권 사전 예방 및 대처 방안

- 분쟁 예상 시 미리 특허 비 침해를 주장하는 보호서면 (Protective writ, Schutz-schrift)을 미리 법원에 제출하게 되면, 전시품 가압류는 일단 방지할 수 있으며, 이 경우 가처분은 구두심리를 통해 가능하고 심리기한이 지정되기 때문에 전시기간 중에는 제품을 전시 가능
- 전시회 중 가압류 조치를 받을 경우, 우선 문제 제품 철수 및 불복여부를 고려해야 하며, 만약 상대방이 합의서면을 요구할 경우, 내용을 면밀히 검토해야 함, 합의 서면에 서명할 경우 더 이상 불복 기회가 없기 때문임
- 그러나, 무엇보다 중요한 점은 지재권 확보 관련 사전 대비 및 문서 증빙 원본을 전시회 기간 상시 소지하는 것이며, 전시회 당국은 참가기업의 지적재산권 보호를 위해 전시회 개최 국가의 특허 및 상표 등록청에 사전 등록할 것을 권고함

(자료: 무역관 자체조사, 2012. 11월 기준)

6. 진출 성공, 실패 사례

가. 한국기업 진출 성공 사례

□ 한국타이어㈜ 독일 법인/한국타이어 ㈜ 구주본부

○ 회사개요
- 소재지: 노이-이젠부르크(Neu-Isenburg)
- 투자 형태: 법인(단독투자)
- 진출 시기: '86년 (구주본부의 경우 '03년)
- 업종: 타이어
- 매출규모: 총 매출 42억 유로 (글로벌 시장 내 7위, 유럽 시장 내 6위)
- 종업원: 본사 직원 4명, 현지 직원 39명 (한국타이어㈜ 독일 법인)/ 본사직원 21명, 현지직원 25명 (한국타이어 ㈜구주본부)

○ 경영전략
- 철저한 현지화 전략: 유럽 내 헝가리 생산 공장을 통한 공급에 집중하고 있으며, 지금까지 헝가리 생산공장에 5억 5000만 유로를 투자한 데 이어, 향후 공장 증설을 통해 유럽 내 생산 비중을 확대해 나갈 계획이다. 또한 유럽 시장 내에서 철저한 현지화를 통해 비즈니스 측면에서 제조원가 및 물류비용을 절감하고 환율변동 위험 최소화하는 효과를 보고 있다.
- 프리미엄급 시장 공략: 한국타이어는 BMW에 이어 '12년 다임러를 고객으로 확보함에 따라 독일 내 주요한 프리미엄급 타이어 시장에 입성하게 되었다. 따라서, 더 이상 중국 타이어 제조기업과 동격으로 취급되는 저가 아시아산 제품이 아니라, 품질 면에서 인정을 얻어 유럽 시장에서의 입지를 견고히 하였으며, '12년도 전세계 매출 50억 유로를 목표로 하고 있다.
- 유럽 선도기업과의 가격 격차 감소: 동사의 중요 프리미엄급 시장 전략 중 하나는 유럽 시장 선도기업과의 가격 격차를 줄여나가는 것으로 기존에는 약 20%까지 가격에 차이가 있었으나, 현재는 약 15%의 가격대를 유지하고 있다.

○ 성공요인
- R&D센터를 통한 신제품 개발 강화: 한국타이어는 브랜드 이미지 향상을 통한 품질에 상응하는 가격우위의 확보 및 고부가가치 제품 생산을 위해 끊임없이 연구개발을 하고 있는데, 유럽 외에도 일본, 미국, 한국, 중국 등에 R&D 센터를 두고 있다. 특히 동사는 연구개발 및 브랜드 마케팅에 집중하여 신차용 타이어 시장인 OE 시장의 경쟁력를 증진시켜 나가고 있으며, 특히 R&D 센터의 현지화로 각 지역별 특성을 반영한 제품 개발에 박차를 가하고 있다. 동사는 '12년 콘티넨탈이 소재해 있는 독일 하노버市의 R&D 센터를 확대해 독일 자동차기업과 신제품을 개발할 예정이다.
- High Value 마케팅 활동 강화: 동사는 브랜드 가치 상승과 판매 신장에 직/ 간접적인 영향을 주는 High Value 실천 마케팅 활동을 수행하고 있다. 이를 위해 전시회 참가와 더불어 모터스포츠 경기에 지속적으로 참가/후원하고 있으며, 특히 High Tech 제품에 중점을 둔 제품 전략으로 잡지 테스트를 적극 활용하여 품질에 대한 소비자의 인식을 제고하고 있다.
- 특히 스포츠 스폰서링을 통한 브랜드 이미지 제고: 동사는 '12년도 독일 축구 분데스리가 우승 기업인 보루시아 도르트문트의 스폰서링 외에, 콘티넨탈 역시 홍보 매체로 활용하고 있는 유럽축구협회 Uefa와 파트너 관계를 추진 중이며, 또한 가장 이름 난 국제 자동차

투어 경기를 주관하는 DTM과도 매우 밀접한 협력 관계를 유지하고 있다. 이에 참여하는 아우디나, BWW 및 다임러 등의 프리미엄급 완성차 기업이 동사 제품에 매우 만족하고 있는 것으로 자체 평가하고 있다. 더 나아가 동사는 이 외에도 포드가 스폰서링을 희망하는 챔피언스 리그와 폴크스바겐의 자회사 Seat가 스폰서하고 있는 유럽 축구 리그 등 역시 고려의 대상이라고 밝히며, 향후 국제 축구 경기에 스폰서링 확대 의사를 시사한 바 있다.

□ S-에너지 유럽

○ 회사개요
- 소재지: 에쉬보른
- 투자 형태: 유한회사
- 진출 시기: 2011년
- 업종: 태양전지 모듈
- 종업원: 본사 및 현지 직원 2명

○ 경영전략
- 동사는 '01년 삼성의 Spin-Off에서 출발한 기업으로, 태양전지 모듈 관련 대 독일 수출에 대한 의지를 재확인 하고 사전 진출 작업에 돌입하였다.
- 사전작업을 통한 네트워크 기반 구축: 동사는 '08년 코트라 뮌헨 무역관 지사화 가입을 통해 우선적으로 독일 시장에서 유력 & 잠재 바이어 발굴 작업을 시초로 유망 바이어에 관한 충분한 사전 정보를 입수하였으며, 철저한 Data Base를 바탕으로 바이어들과의 네트워크를 구축해 나갔다.
- 품질 관리 및 혁신 추구: 동사 제품은 독일 BAM과 비교 가능한 한국 CEMCO(Corea Energy Management Corporation) 인증을 취득하였으며, 09년에는 건물 융합기술관련 혁신 기업에게 수여되는 Inno-Fast Award를 수상하는 등 품질을 인증 받기에 이르렀다.
- 전시회를 통한 적극적인 제품 홍보 및 타깃 바이어 접촉: 동사는 태양전지 모듈관련 독일 진출의 계획을 단계적으로 추진해 나가기로 하고, '08년에 이어 '09년 6월 개최된 Inter Solar 2009를 통해 제품 홍보를 비롯하여, 유망 바이어들과 직접 접촉을 시도하였다. 이에 따라 D社와 2차례에 걸쳐 각 85만 유로, 약 42만 유로에 이르는 수출 성과를 냈으며, H社와도 19만 유로 가량의 수출 성약을 기록하는 등 놀라운 성과를 기록하였다.
- 이는 경기불황으로 독일 태양광 시장 수요가 둔화된 상황에서 올린 실적이므로 보다 큰 주목을 받았으며, 향후 동사는 D사와 H사와 지속적으로 장기 거래를 유지할 수 있을 것으로 예상된다.
- 동사는 이러한 독일 사업 진출을 본격화하기 위해 연락사무소를 설립하여 본격적인 현지 영업을 위한 토대를 다지고 있다.

○ 성공요인
- 동사는 사전 정보 입수와 데이터 베이스를 바탕으로 유망 바이어들과의 네트워크를 쌓아나가면서 H, D 사 등 태양광 관련의 대규모 업체들과 거래를 체결하는데 성공하였다.
- 특히 Inter Solar 2009에 참관한 업체들의 성격이 S-에너지가 추구하고 공략하려는 목표와 맞물려 좋은 성과를 낼 수 있었다.
- 고품질과 적합한 가격, 신속한 서비스: 동사는 무엇보다 이러한 과정에서 가격 대비 품질의 우수성에 중점을 두면서, 신속한 서비스로 대처하였으며, 이에 대한 독일 태양광 업체의 신뢰도 구축이 무엇보다 현재의 성공에 중요한 요인으로 작용했다고 볼 수 있다.

□ 현대자동차 유럽법인㈜(Hyundai Motor Europe GmbH)

○ 회사개요
- 소재지: 오펜바흐(Offenbach)
- 투자 형태: 유한회사
- 진출 시기: 2000년
- 업종: 자동차 무역업
- 종업원: 본사 직원 18명, 현지 직원 42명

○ 경영전략
- 현대 자동차는 일찍이 일본 제조업자들이 중시했던 “좋은 품질, 저렴한 가격”에 중점을 두고 시장을 공략하고 있으며, 특히 “노련한 스포츠 스폰서링” 을 통해 주목을 받고 있다. UEFA(유럽 축구연맹) 및 FIFA(국제 축구연맹)의 광고 파트너이자 ‘10년 남아프리카 공화국 축구 월드컵의 공식 후원사로서 활동한 것이 기업 인지도 상승에 매우 긍정적으로 작용하였다.

○ 성공요인
- 폐차 보조금에 대해 경쟁 제조사들이 시장 반응에 조심스럽게 대처할 때, 현대 독일 지사장인 프라이(Werner H. Frey)는 높은 위험을 감수하고 미리 물량을 충분히 확보하였고 폐차 보조금 제도가 실시되자마자 바로 한국 공장에 추가 주문을 하여 물량 공급에 차질이 없도록 하였다.
- 또한 바이어들과의 미팅을 통해 적극적인 홍보와 신 차종의 모델 홍보로 고객들을 확보할 수 있었으며, 특히 빠르게 움직이는 독일 자동차 시장에서 오랜 찬반을 논하지 않고 바로 실행에 옮긴 것이 큰 효과를 보았다.
- 아울러 친환경을 중요시하는 독일과 국민들에게 가격 효과 광고 보다는 CO2 배출과 관련된 신규 자동차를 부각시켜 미래와 환경을 중요시하는 기업 이미지를 높여 신규 고객을 확보하였으며, 그 결과 유럽 시장점유율 4.5%, 독일시장 점유율 3.8% 달성하며 일본 경쟁사인 토요타를 제치는 결과를 가져 올 수 있었다.

□ 서울반도체(Seoul Semiconductor Europe GmbH)

○ 회사개요
- 소재지: 프랑크푸르트
- 투자 형태: 유한회사
- 진출 시기: ‘08년 (Oberasbach 소재 유럽지점은 ‘03년도에 설립)
- 업종: 발광반도체(LED)
- 종업원: 본사 직원 3명, 현지 직원 3명

○ 진출 과정
- 서울반도체㈜의 경우 ‘00년도 초기에 KOTRA 지사화 업체로 처음 독일 및 유럽에 진출하는 계기를 삼았다. 지사화 사업 종료 후 ‘03년 뉘른베르크 인근 Oberas -bach시에 지점을 설립하였으며, ‘08년 프랑크푸르트에 법인을 세우게 되었다.

○ 성공요인
- 서울반도체의 경우, 국내 LED 업체로는 일찍 해외 시장에 눈을 돌리기 시작 했으며, Osram, Phillips 등 굴지의 LED 취급 조명업체와 OEM 납품 등 여러 방법으로 협력하여 유럽 시장에 성공적으로 입지를 다지고 있다.

- LED의 경우 자동차 라이트, 가로등, 일반조명, 전구 등 사용범위가 무한하지만 LED 부품이나 기술만으로는 판로 개척이 어려우므로, LED를 사용하는 대기업과 협력하여 제품을 시장에 선보이는 점이 고객의 신뢰 면에서도 높이 평가 받고 있다.
- 아울러 LED의 경우 경기를 타지 않는 제품이며, 금융위기로 인한 경기 침체 속에 서도 매출이 매년 2배 이상씩 늘어나는 등 성공적으로 어려운 시기를 극복하였다.

□ 오스템 Germany GmbH

○ 회사개요
- 소재지: 에쉬본(Eschborn)
- 투자 형태: 법인, 유한회사
- 진출 시기: '06.12월
- 업종: 치과용 의료 재료
- 매출 규모: '07년 기준 120만 달러
- 종업원: 본사 직원 3명, 현지 직원 8명

○ 경영전략
- 제품의 독일 유통 시 딜러를 거치지 않고 현지 치과를 직접 방문하여 밀착 영업을 하고 있다.
- 특히 타 회사와 차별화되는 점은 판매와 관련하여 일반 독일 임플란트 회사에서는 임플란트 제품만 판매하는 데 비해, 오스템에서는 의료기기(주 제품인 임플란트)와 엑스레이, 소독기, 임플란트 도구 등 관련 의료기기를 패키지로 판매하는 방식을 채택한 점으로 꼽힌다.

○ 성공요인
- 회사 내 채용한 영업 사원들에게 한국식 영업관리를 강조하여 언제든지 고객 불만 시 신속하게 해결하고 고객이 원하는 바를 신속히 해결하는 방식으로 고객의 신임을 얻고 있다.
- 아울러 PDP나 LCD 등과 같은 한국 주요 진출 기업의 제품은 금액은 크나 사실 마진이 적은 반면, 임플란트 기술은 수입가격에서 200~300% 선에서 판매가 되므로 개당 마진이 높은 편이다.

나. 한국기업 투자실패 사례

□ 한국 삼성 SDI

○ 회사개요
- 소재지: 한국/독일 뮌헨
- 투자 형태: 합작투자
- 진출 시기: 2008년
- 업종(품목): 2차 전지
- 종업원 수: 한국 내 10,404명

○ 투자 진출 경과
- '08년 9월 보쉬와 삼성 SDI는 각각 50%의 지분을 보유한 합작기업 SB리모티브를 설립함.
- SB리모티브의 첫 번째 2차 전지생산공장은 '09년 9월 한국 울산에 건립되어 가동되고

있으며, 현지 고용인원은 약 700명이었음.
- 이는 보쉬의 자동차 부품 기술과 삼성의 배터리 관련 노하우를 결합해 차세대 배터리 시장을 선점하기 위한 합작투자로 높은 시너지 효과가 기대되었음. 이를 위해 보쉬는 총 5억 달러를 투자함.
- '08년 6월 합작회사 설립 계약을 체결한 이후, 약 4년이 흐른 '12년 양사의 파트너쉽 종결에 대한 우려가 불거짐.
- '12년 9월 양사는 합작 투자사업을 종결하고 삼성은 배터리 셀 생산, 보쉬는 배터리 시스템 팩 사업을 독자적으로 지속해 나가기로 하였으며, 삼성은 보쉬의 합작사 보유 지분 50% 인수를 위해 보쉬에 450억 유로를 지불함.
- 보쉬는 삼성SDI과 전기차 배터리 사업에 대한 양사 협력 관계는 유지할 방침임.

○ 합작 투자 결별 원인 및 시사점
- 차세대 기술 개발의 난제: 보쉬와 삼성의 문제는 오랜 기간에 걸친 자동차 산업의 전기 자동차 생산을 위한 길이 얼마나 어려운지 보여주고 있는데, 수년 간 배터리 제조에서 이윤을 얻기 위한 물량은 너무 적고, 개발 초기에는 기술 개발을 위한 투자 리스크가 큰 편이었음.
- 상이한 파트너 보쉬와 삼성: 자동차 부품 기술 노하우를 토대로 한 차세대 배터리 기술로 시장을 선도하고자 하는 보쉬와 소비자 전자 제품에서 글로벌 선도 기업인 삼성은 각자의 분야에서 높은 자부심을 보유하고 있는 만큼, 서로 상이한 분야의 선도 기업인 양사가 만났기 때문에 의사 조율이 용이하지 않은 것으로 평가됨. 특히 삼성이 소비자 전자제품용 배터리 전지 기술에 집중하여 우선적으로 전지를 판매하고자 하는 반면, 보쉬는 배터리를 안전한 시스템으로 개발하여 전기자동차에 설치하는데 이 있음.
- 2차 생산공장 설립 장소 선정을 둘러싼 이견: '12년도 말까지 1차 한국 생산 공장에 이어 2차 생산 공장 설립에 대해 결정이 필요한 상황에서 자동차 부품업체인 보쉬는 독일의 폴크스바겐(Volkswagen)과 같은 대형 거래기업 인근인 유럽 내 생산공장을 설리하고 싶어했으나나, 삼성은 생산공장 설립 장소 선정에 다른 우선순위를 둠.
- 보쉬의 사업진출 다각화 전략에 따른 배터리 기술 노하우 확보 노려: 또한 보쉬는 차세대 리튬 이온 전지 개발을 위해 삼성뿐만 아니라 독일의 BASF와 튀센 크룹(Thyssen-Krupp)과 공동으로 독일 동부 아이제나흐(Eisenach)에 고성능 리튬 이온 배터리 제조기업 Battery Solutions 을 설립하고, 현재 생산 공장을 설립 중임. 이러한 기업 진출 전략에 따라, 보쉬는 삼성의 배터리 기술을 공유하고 하는 목적 하에 삼성과 충돌을 빚어온 것으로 알려짐.
- 현재 차세대 배터리 시장의 주도권을 위한 기업의 공동 합작 투자가 이어지고 있는 가운데, 양사의 결별로 향후 차세대 전지 시장을 주도하고자 하는 기업 간의 경쟁 구도에 변화가 있을 것으로 전망됨.

□ PSM(평산)

○ 회사개요
- 소재지: 한국 부산
- 투자 형태: M&A 인수
- 진출 시기: ''08년 4월
- 업종(품목): 제조(금속 단조제품)
- 종업원 수: 본사 직원 358명

○ 투자 진출 경과
- PSM은 25년간 조선 및 발전·석유화학 단조부품 전문 제조사로 이를 토대로 '08년 이후 풍력사업을 본격적으로 추진하고자 하는 기업 전략 하에, 기존에 PSM이 부품을 공급하던 독일의 풍력부품 업체 야케(JAKE: Jahnel-Kestermann Getriebswerke GmbH)를 1,600만유로(약 257억 원)에 인수하였다.
- 아케는 당시 세계 7위권 풍력 기어박스 제조업체로, 100년 역사의 연구투자 및 기술력을 토대로 베스타스나 수즐론, 클리퍼 등 세계적 풍력발전기 업체들에 부품을 납품하였다.
- PSM은 풍력발전의 핵심부품인 기어박스 분야 세계 최고 기술을 보유한 독일의 야케 인수를 통해 풍력발전부품의 핵심이자 고부가가치 부품인 기어박스 산업 진출과 함께 유럽시장진출을 위한 글로벌 경쟁력을 확보하고자 하였으며, 기존의 당사 제품 군과의 높은 시너지 효과를 기대하였다.
- 그러나 구조 조정 시 많은 비용이 소모되었고, 현지 법률 및 회계 정책과의 차이로 많은 어려움을 겪었으며, 이후 계열사 아케의 생산성에 따른 문제로 적자가 지속되었으며, 모기업인 PSM가 불성실 공시 법인으로 지정될 정도로 기업 신뢰도가 하락되었다.
- 이에 따라 PSM은 '10년 8.31일 유동성 확보와 재무구조 개선을 위해 현대 중공업에 야케를 1,030억 원에 재매각하였으며, 처분 금액은 지난 '10년 8.31일 기준 야케의 부채를 인수하는 조건으로 실질적인 야케의 인수가격은 1유로였다.

○ M&A 투자진출 실패 원인 및 시사점
- 주요 실패 요인은 PSM가 기술적 우위를 갖고 있는 자회사 구조조정 및 관리에 어려움을 겪었기 때문으로 평가된다.
- 특히 구조 조정 과정에서 PSM은 독일의 고임금과 높은 구조조정 비용 및 노동법이나 노조 관련 법률과 회계에 있어 한국과의 차이점으로 인해 고전하였다.
- 이 외에도, 다소 안일한 한국 중심의 경영을 추진하다 문화적 차이에 따른 생산성 및 사업 운영에서도 차질이 발생하기에 이르렀으며, 적자가 지속되어 부담이 가중된 점도 실패의 요인 중 하나라 볼 수 있다.
- 이와 같은 사례로 볼 때, M&A 진출 시에는 반드시 상대 M&A 국가의 법적 및 문화적 차이에 대한 숙지가 필요하며, 한국식의 경영 방식을 그대로 전이하기 보다는 현지 경영화 전략이 보다 바람직한 것으로 받아들여지고 있다.

다. 외국기업의 진출 성공 및 실패사례

□ 성공사례: 모토롤라

○ 회사개요
- 소재지: 베를린, Flensburg, Taunusstein, 뮌헨(Munich), Bad Salzdetfurth
- 투자 형태: 법인
- 진출 연도: '86년(Taunusstein)
- 업종(품목): 정보 통신(휴대폰 등 통신기기)
- 종업원 수: 약 2,500명

○ 투자연혁
- '86 년 최초 진출 이후 '00년 베를린에 진출
- 지역별로 특화된 기능을 보유하고 있으며, 이를 통합하여 독일 시장에서 성공적인 성과를 보이고 있음

○ 성공요인
- 지역별 특화기능을 통합하여 시너지 효과를 창출

  · 베를린: 모토로라의 디지털 통신 시스템(TETRA)의 개발
  · 타우누스슈타인(Taunusstein): 물류센터 소재. 유럽 및 중동 아프리카 지역의 물류 및 서비스를 총괄
- 독일 뿐 아니라 유럽 시장을 감안한 글로벌 전략 추진

□ 실패사례: 월마트

○ 회사개요
- 투자 형태: 법인
- 진출 연도: '98년
- 업종(품목): 유통

○ 투자연혁
- 진출 이래 현지 유통업체를 인수하여 매장을 늘려 왔음. '05년에 약 20억 유로의 매출을 기록
- '06년 더 이상의 손실을 감내하기 힘들다고 판단, Metro에 매장을 매각하고 철수

○ 철수원인 및 시사점
- 노조와의 마찰: 미국식 경영의 도입을 강요함으로써 노조와 마찰을 일으킴.
- 독일 소비자의 현지 브랜드 선호: 보수적인 독일 소비자의 경향을 바꾸지 못함
- 현지 트렌드에 적응하지 못함: 독일 소비자들은 대형 할인점보다 전문 소매점을 선호, 또한 독신자의 증가 등으로 인해 원거리에 있는 대형할인점에 대한 선호도가 감소

(자료: Germany Trade and Invest, 무역관 자체 조사)

7. 이주정착 가이드

가. 거주 등록

1) 거주 신고(Anmeldung)

주거지가 정해지면 주재원 및 가족은 관할 외국인 관청에 소정 양식에 따라 거주지 신고를 해야 한다. 이 거주 신고서에는 성명, 생년월일, 국적, 본적, 가족 관계(기혼 여부), 종교 관계, 취업 여부 등 전반적인 인적 사항을 기록하게 된다. 이 신고서는 각 1부가 외국인청, 노동부 등 상급 관청에 송부되며, 독일생활 중 이 기록에 의하여 모든 권리 및 의무 행사를 하게 됨으로 기록에 신중을 요한다.

특히 종교란에 종교(기독교, 가톨릭)가 있는 것으로 기입하면 소득세의 8~9%(주마다 다름) 를 종교세로 납부하게 된다. 거주 신고는 거주 관할시청이 담당하며, 프랑크푸르트의 경우 아래의 관청에서 업무를 담당한다.

기관	상세정보
Bürgeramt (중앙 동사무소)	○ 주소: Zeil 3, 60313 Frankfurt am Main ○ Tel: 069 / 212-306-00 ○ Fax: 069 / 212-308-98 ○ E-Mai: buergeramt.zentrale@stadt-frankfurt.de ○ 업무시간 - 월, 목: 09:00 - 18:00 - 화, 수: 07:30 - 13:30 - 금: 07:30 - 13:00
Agentur für Arbeit Frankfurt a.M. (노동청)	○ 주소: Kundenzentrum Ost ○ Fischerfeldstr. 10-12, 60311 Frankfurt ○ Tel: - 01801 / 555-111(피고용인) - 01801 / 664-466(고용주) ○ Fax: 069 / 217-124-30 ○ E-Mail: Frankfurt-Main@arbeitsagentur.de ○ 업무시간 - 월, 화: 08:00~16:00 - 목: 08:00~18:00 - 수, 금: 08:00~12:30
Finanzamt Frankfurt (세무서)	○ 주소: Gutleutstraße 124, 60327 Frankfurt ○ Tel: 069 / 2545-01 ○ Fax: 069 / 2545-1999 ○ 우체국 사서함 주소(Postanschrift) Postfach 110861, 60305 Frankfurt ○ E-Mail: Poststelle@FA-FF1.Hessen.de ○ 업무시간 - 월~목: 08:30~12:00, 13:30~15:00 /금: 08:30~12:00

(자료: 프랑크푸르트 시 홈페이지(www.frankfurt.de), 2012. 11월 기준)

2) 체류 허가 및 노동 허가(Aufenthaltserlaubnis & Arbeitsgenehmigung)

3개월 이내 체류인 경우 별도의 비자가 필요하지 않으나 3개월 이상 체류할 경우에는 비자가 필요하다. 따라서 비자 발급은 주한 독일 대사관에서 비자를 사전 취득하는 경우와 독일현지의 외국인 관청에서 발급을 받는 두 가지 방법이 있다. 우리나라의 주재원의 경우 후자의 방법을 주로 이용하고 있다.

외국인청(Auslaenderamt)은 지상사 소속 기업 소재지를 관할하는 노동청(Arbeitsamt)에 노동허가 발급을 의뢰, 노동청으로부터 노동 허가가 발급되면, 노동허가 기간에 상응하는 체류비자를 발급한다. 체류비자는 통상 2개월 이내에 발급되나 간혹 발급이 지연되어 임시비자가 필요할 경우도 있다.

비자신청서(Antrag auf Erteilung einer Aufenthaltserlaubnis) 는 27개 항목으로 체류 예정기간, 체류지, 업무내용, 수입원 등을 기입하도록 되어 있다. 아울러 여권 사본 및 사진 2매, 고용계약서, 재정증명서(생활비를 충당할 수 있을 정도면 충분), 재직,경력 증명서 또는 재학/졸업증명서(영문) 을 같이 제출해야 한다.

통상적으로 소도시 외국인청이 비자 업무 처리가 빠른 편이고 대도시가 느린 편인데, 전자는 2~3주, 후자는 4~6주 걸린다. 하지만 비자신청서를 제출하고 외국인청에서 검토하는 기간에는 입국 3개월 초과 여부와 상관없이 독일에서 체류가 가능하다.

너무 오래 걸린다고 불만을 토로하는 것은 금물이다. 독일 공무원들은 재량권이 많기 때문에 비위를 건드릴 경우 체류허가 발급 또는 연장 시 수많은 서류 요청으로 신청자를 괴롭히는 경우도 있다.

노동청에서는 노동허가 신청시 계약기간이 말소될 때까지 노동허가를 발급하며, 이후 갱신 신청시 2년 또는 3년 기간의 노동허가를 발급한다. 또한 독일에서 5년 이상 정상적으로 취업 활동을 한 경우 영주권 신청 자격이 부여된다.

일부 제도를 잘못 이해한 사람의 경우 독일에서 3개월 거주 후 타 유럽 국가로 출국 하였다가 입국하면 3개월을 다시 거주할 수 있다고 생각하는 사람도 있다. 그러나 셍겐 협정에 의해 이러한 방법은 더 이상 유효하지 않을 뿐 아니라 협정이 체결되지 않은 동유럽 국가로 출국하더라도 불가능한 방법이다. 여행자 비자(정확히는 무비자)로 3개월을 더 체류하기 위해서는 한국으로 출국하여 3개월 이상 거주 후 다시 독일로 입국하여야만 한다.

3) 세금카드(Lohnsteuerkarte)

독일의 모든 직장인은 거주지 관할 시청으로부터 세금 카드를 발급받게 되며 이 세금 카드에 의하여 회사는 매월 직원의 소득세를 해당 세무서에 납부하게 된다. 관할 시청은 매 연말경에 차년도 세금 카드를 집주소로 우송해 주는데 행정적인 사유로 송부가 되지 않은 경우도 종종 있으며 이때에는 Einwohnermeldeamt(=Bürgeramt: 동사무소)나 Finanzamt (세무서)에 가서 즉시 발급을 받을 수 있다.

나. 거주지

1) 선호 지역

독일인들은 산이나 강과 인접하여 경치가 좋고, 수돗물에 석회석이 많지 않은 지역 또는 우수한 학군을 가지고 있는 지역을 선호하고 있으나, 주재원들은 독일인들과 달리 국제학교 인근지를 거주지 선택의 최우선 조건으로 생각하는 경우가 많다. 이와 같은 사유로 한국 주재원들은 인터내셔널 스쿨 인근지, 우수한 김나지움 (고등학교) 인근지에 대다수 주택을 구하고 있다.

또한 독일인들이 단독 주택을 선호 하는 반면, 한국인들은 아파트나 타운하우스 등을 선호한다. 베를린, 뮌헨, 함부르크 등의 대부분의 경우 도시 내에 거주지를 구하는 경우가 많으나, 한국 주재원 및 교민이 많이 살고 있는 프랑크푸르트의 경우, 대부분 시내보다는 주변 환경이 좋고 입주가 용이한 인근 위성도시(Oberursel, Bad Homburg, Kronberg, Schwalbach, Bad Soden, Koenigstein 등)에 거주하고 있다.

특히 인터내셔널 스쿨 인근 지역에는 많은 한인들이 거주하고 있으며 임차료 또한 높은 편이다.

2) 주택 확보 방법

집을 구하기 위해서는 주거하고자 하는 지역에 소재한 부동산 중개 업자를 통하여 매매 또는 임대 주택을 물색하는 것이 일반적인 방법이다. 특히, 한인이 많이 거주하는 프랑크푸르트, 베를린 등의 독일 대도시에는 한인이 운영하는 부동산 중개업소가 다수 존재하고 있어 독일어로 인한 의사 소통의 문제를 쉽게 해결할 수 있고, 한인들이 선호하는 주택을 쉽게 물색할 수 있다.

또한, 부동산 중개업자를 통하지 않고 매주 게재되는 지역 신문의 주택 매물 광고를 보고 직접 집주인이나 관리인에게 전화를 해서 본인이 원하는 주택을 구할 수도 있다. 최근에는 인터넷 주거 관련 중개 사이트에서 직접 자신이 원하는 유형의 주택을 찾아 집을 구하는 방법도 있는데, 이 사이트에서는 임대인과의 직거래도 가능하지만 대체로 일반부동산 중개업자들이 올린 광고가 대부분이며 도시 별 주택 임대 관련 정보를 얻을 수 있다.
(대표 사이트: http://www.immobilienscout24.de, http://www.kalaydo.de/)

부동산 중개업자를 통하여 집을 구하게 되는 경우에는 일반적으로 2~3개월 분의 월세에 해당하는 보증금과 19% 부가가치세를 포함한 임대료의 2.38배에 해당하는 중개 수수료를 지불해야 함으로 임대인에게 부담이 될 수 있으나, 직거래에 경우 집에 하자가 있거나 법적인 문제에 대처하기 어려울 수 있으니 주의를 요한다.

3) 임차료/임차수수료

독일에서는 임대료가 순수임대료(Kaltmiete) 아 부대경비를 포함한 임대료(Warmmiete) 로 구분되는데, Warmmiete에는 청소비, 수도비 난방시설, 관리비 등이 포함되어 있으며 Kaltmiete에서 20~40% 정도 추가하면 된다. “부대경비” 에 포함되어 있는 내용은 집주인마다 다라서 임대계약서를 검토해야 한다.
독일의 주택 임차료는 위치, 노후 정도, 가구여부 등에 따라 상이하며 대도시 평균 임대료가 $1m^2$당 5,82~14.09유로 수준이다.

독일 주요도시 평균 임차료, 부대경비 비포함 (2012년 11월 기준)

도시명	1m²당 임대료(유로)	도시명	1m²당 임대료(유로)
베를린	7.50	쾰른	9.26
브레멘	6.51	라이프치히	5.14
도르트문트	5.54	뮌헨	14.09
뒤셀도르프	10.62	뉘른베르크	8.27
뒤스부르그	5.17	슈투트가르트	10.17
드레스덴	6.43	함부르크	10.7
에센	5.82	프랑크푸르트	11.87
하노버	6.86		

(자료: www.wohnungsboerse.net, 2012. 11월 기준)

임대료는 매월 임차인 은행 계좌에서 임대인 은행 계좌로 자동 이체 (Dauerauftrag)로 처리하는 것을 계약서에 명기하는 것이 일반적이다.

또한, 임대주택 입주 시에는 보통 월 임차료(기본 임차료로 난방비 및 전기세 제외) 3개월분의 보증금을 현금(Gesetzliche Mietkaution)이라 명기된 예금 통장에 입금한다. 일반적으로 보증금은 양자의 합의에 의해서 인출이 가능하며 어느 일방의 요구로 중도 인출할 수 없다.

보증금은 임차 해약 또는 계약 만료 시 돌려 받을 수 있으나, 통상 주인은 임대기간 중 임차인이 주택 또는 가구 등에 입힌 손상에 대한 수리 또는 보상으로 손상에 상응하는 금액을 공제한 후 나머지 금액만을 돌려준다.

4) 임대차 계약

'01.9월부터 독일 주택 임대차 계약법에 따라, 임대차 계약서에 임차 기간을 명시하지 못하도록 하고 있다. 단, 계약을 해지하려고 할 때에는 해지 통고일로부터 3개월의 여유 기간을 주어야 하므로, 계약 해지기간을 유의하여 불이익을 당하는 일이 없도록 하여야 한다.

통상적으로 독일 임대계약서는 10페이지가 넘고 임차인에게 불리한 내역이 포함되어 있는 경우도 있어서 서명 전 세밀하게 검토할 필요가 있으며, 불공평하다고 생각하면 집주인과 면담을 통해 세부사항을 수정해야 한다.

특히 원상복구 의무가 명기되어 있을 경우 집주인이 이 사항을 악용해서 집 상태를 입주 전 상태로 복구하거나 보증금을 돌려주지 않을 가능성이 있어서 원상복구의 정의를 입주 전 집주인과 명확하게 해야 한다. 세입자 공제 단체인 Deutscher Mieterbund e.V. 에 가입해 두면 세입자의 권익보호에 용이하다. 한국과 달리 아주 세세한 부분까지 원상 복구를 요구하는 경우가 많기 때문에 입주 시 가구 및 주택 상태를 주인과 면밀히 검사 후 서로 확인하도록 하며, 필요 시 사진을 찍어두는 것도 좋은 방법이다.

아울러 벽이나 천장의 페인트칠이 잘 되어 있는지, 문은 잘 열리고 닫히는지, 열쇠가 몇 개 있는지, 개수대, 욕실, 샤워실 더운물이 잘 나오는지, 반지하층에 곰팡이가 있는지, 쟁장고 및 쓰레기통 근처에 벌레가 있는지, 바닥 카페트는 몇 년 되었는지 등은 체크해야할 필수 사항이다.

5) 시설물 사용규정

발코니에 화분을 놓을 경우에는 물이 고여 발코니 바닥을 손상치 않도록 조심해야 하며, 행인들에게 떨어지지 않게 고정하여야 하며, 미관상 조화가 맞지 않으면 집주인이 화분을 치우도록 요청할 수 있다.
발코니에서 파티는 오후 3-10시에 가능하며, 오후 10시 후에는 이웃들이 시끄럽다고 생각하면 항의를 하거나 경찰을 부를 수 있어서, 다세대주택의 경우에는 미리 현관이나 승강기입구에 일시 목적, 에상시간 등을 적어 이웃의 양해를 구하는 것이 좋다. 발코니에서 그릴을 쓸 때도 냄새가 이웃에게 방해될 수 있기 때문에 미리 양해를 구하는 것이 바람직하다.

5) 기타 유의 사항

집을 잘못 관리함으로 인해 타인에게 피해를 줄 경우 이에 대한 배상 책임은 거주자에게 있다. 눈이 내린 다음 날 집 앞 도로의 눈을 치우지 않아 사고가 났다든지 정원을 관리하지 않아 주변 경관을 헤치고 있다든지 할 경우 이웃의 항의 편지 또는 행정 관청의 제재를 받을 수도 있다.

독일은 한국보다 보증금이 적은 편이며 임차인이 월세를 지불하지 않을 경우 명도소송이 까다롭고 오래 걸리기 때문에, 집주인이 입주 증 극히 사적이 내용이라고 생각되는 개인적인 질문들(파트너는 얼마나 자주 바꾸는지, 아이는 언제 가질 상황인지, 직업은 무엇이고 보수는 얼마인지 등)할 경우도 있다. 가능한 한 최대한 사실을 이야기하여 집주인과 좋은 관계를 유지하는 것을 추천한다.

다. 교육

1) 교육 체계

독일의 교육 과정은 만 6세에 입학하는 초등학교(Grundschule)를 시작으로 중등교육 과정인 Gymnasium까지 13년 간이며, 일종의 졸업 시험이자 동시에 종합 대학 (Universitaet)입학 자격시험인 Abitur를 치르고 졸업을 하게 된다.

그러나. 최근 들어 독일 교육시스템은 큰 변화를 겪고 있는데, 기존에 시범적으로 도입되었던 12년간의 총 교육과정이 점차 확대 도입되어, 현재 일부주를 제외하고 독일 전역에 시행되고 있다. 다만, 헤센주와 노르트라인-베스트팔렌주의 경우 2014년부터, 슐레스비히-홀슈타인주의 경우 2017년부터 도입 예정이며, 라인라트-팔츠주의 경우, 예외적으로 전일 교육 시스템 모델이 시범적으로 행해지고 있다.
이 외, 독일 교육 체계를 살펴 보면, 인문계 교육 과정이라고 할 수 있는 Gymnasium 외에 학업 능력과 희망에 따라 교사의 추천으로 진학하게 되는, 중등 교육 과정에 속하는 실업학교(Realschule)와 직업학교 (Hauptschule)가 있다. 실업 학교는 10학년, 직업 학교는 9학년을 마친 후 사회생활을 시작하게 되며, 졸업 후 인문계 고등학교 과정으로 진학할 수 있는 기회도 주어진다.

통상적으로 실업학교 및 직업학교 졸업한 학생들은 기술을 배우게 되는데, 회사에 입하해서 주 4일간 현장실습을 하며 주 1일 직업학교에서 이론교육을 받는데, 이를 이원 교육제도(Duale Ausbildung)이라고 하며, 독일계 국가에만 있는 독특한 제도이다.

이원 교육제도를 맞추고 수년간 회사에서 경험을 쌓은 기술자에게는 1~3년 추가 교육 후 마이스터(Meister) 자격증 시험을 볼 수 있는 기회가 주어지는데, 통상적으로 20대 중반~후반에 마이스터 자격증을 취득살 수 있다. 2012년 11월 현재 독일에서 마이스터 자격증 소우자가 운영하는 기업이 98만 4000여개이다.

독일 교육체계

구 분	연 령	학 년	졸업 시험
Kindergarten	3~6		
Vorschule(Kindergarten)	5~6/7		
Grundschule	6~10	1~4	
Hauptschule	11~16	5~10	Hauptschule 졸업시험
Realschule	11~17	5~11	Mittlere Reife
Gymnasium (Type 1)	11~19	5~13	Abitur
Gymnasium (Type 2)	11~18	5~12	Fachabitur

구 분	입학 조건	최소 수업 학기	학위
Fachhochschule	Fachabitur/Abitur	6학기	Diplom 전공 (FH)
Hochschule	Abitur	8학기	Diplom전공(U)
Universitaet	Abitur	6학기	B.A
Universitaet	Abitur	6-10학기	교직이수자: 국가고시

(자료: 무역관 자체조사, 2012. 11 월 기준)

○ 입학: 독일어로 된 재학증명서(건강 기록부 첨부하면 좋음)를 주한 독일 대사관에 서 확인 받아 거주 지역 학교에 신청하면 쉽게 입학 가능하다

○ 학비: 유치원은 월 100~200유로 정도로 오전만(반나절) 또는 오전과 오후를 모두 포함(전일) 여부에 따라, 그리고 주별로 차이가 있을 수 있다. 그러나 Grundschule 부터는 전액무료이다. 대학 교육의 경우 이전에는 전액 무료였고, 2000년대 중반에 일부 주에서 500유로의 학비가 도입되었으나 2012년 11월 현재 바이에른 주와 니더작센 주를 제외한 다른 주에서는 학비를 받지 않고 행정비 100~200유로만 받고 있다. 그러나 행정비를 받는 대신 대학생은 공공 교통수단 (지하철, 버스, 거주지 100km 이내 기차) 를 무료로 이용할 수 있으며 문화시설 (오페라, 극장, 박물관 등) 학생 할인을 받는다..

○ 대학교육의 경우, 이전에는 석사에 준하는 Magister 또는 Diplom 제도만이 있었으나 현재 대부분 대학은 미국식으로 학사와 석사가 분리되어 Bachelor(학사) 및 Master(석사) 학위를 부여하고 있다. 최소 수업 학기는 주와 과, 부전공 이수 여부에 따라 6학기(학사) 또는 10학기(석사) 에 달한다. 독일 대학은 한국과 달리 교양수업이 없어서 학사 졸업 과장이 한국보다 1년 짧다.

2) 인터내셔널 스쿨

독일 전역에 약 20여 개의 인터내셔널 스쿨이 있으나, 프랑크푸르트와 같이 한국인이 많이 밀집되어 있는 지역에서는 입학정원 초과로 입학이 어려운 사례가 많아지고 있다.

○ 입학: 영어로 된 최종 학년 재학 증명서 및 성적 증명서를 한국대사관 또는 총영사관 에서 확인을 받아 제출한다.

○ 학업: 1~5학년(초등부), 6~12학년(중, 고등부)

○ 학비: 등록금 500유로, 입학금 130유로, 수업료 9,800~17,000(연간) 유로, 교통비(스쿨버스 2,000 유로) 등

- 프랑크푸르트 인터내셔널 스쿨 기준

라. 통신

1) 전화

전화를 신청하기 위해서는 신청서류를 거주 지역의 전화국에 제출해야 한다. 사용자의 대부분은 Deutsche Telekom을 이용하고 있으나, 최근 몇 년 사이에 통신시장 개방으로 인해 전화 비용을 저렴하게 판매하는 통신사업자들도 늘어나고 있다.

다만 일부 저가통신의 경우 자사의 번호만을 사용할 수 있고, 국제 할인회선 등의 사용이 불가한 경우가 있으니 사전에 충분한 검토가 필요하다. 전화 번호는 새 번호를 신청할 수도 있고 기존에 사용하던 전화번호를 사용할 수도 있다. 전화 가설에 소요되는 시간은 지역 마다, 개개인 별로 상이하여 짧게는 1~2일에서 한달 이상 걸리기도 하기 때문에, 가급적 집이 정해지는 대로 바로 신청해 놓는 것이 좋다.

2) 인터넷

인터넷의 경우, 집에 연결된 선이 일반 전화선인지 고속 인터넷 선인지 등의 여부에 따라 설치시간 및 사양이 매우 다르다. 최근 들어 각 통신업체가 전화와 인터넷을 함께 패키지로 제공하고 있는 경향이 있으므로, 이 경우 별도 가격보다 좀 더 저렴하게 설치 가능하다. 인터넷 설치는 2일~수주 이상 소요될 수도 있으므로 전화 개설과 동시에 바로 신청하는 것이 좋다.
전화 및 인터넷 설치 시 한국과 달리 통신회사 직원이 방문 시간을 정확히 정하지 않고 일자만을 통보한 후 방문하는 등 설치 시 불편한 점이 다수 존재한다.

2012년 11월 Unitymedia 등 저가 인터넷 업체는 1달 25~30유로 무한정 인터넷 사용 상품을 제공하고 있다.

3) 무선전화

무선 전화의 경우에는 Deutsch Telekom계열의 T-Mobile을 비롯하여 Vodafone, e-Plus, O2 등이 있고, 의무계약을 맺고 사용하는 방법이나 Payphone과 같이 사전에 금액을 적립한 후 적립금액 내에서 사용하는 방법 등이 있다. 다만, 연간계약을 맺어 사용하는 경우에는 비자를 발급받은 사람만이 가능하다.

최근 들어 한국 내 Sim 카드 사용 휴대폰의 경우, Pre-paid 등의 카드를 구입해 현지에서 별도의 계약 없이 사용이 가능하므로 단기 체류시 활용도가 높은 편이다.

마. 자동차

1) 자동차 구입

신차의 경우 MERCEDES-BENZ, BMW, VOLKSWAGEN, AUDI, OPEL 등의 대리점을 통해서만 유통되므로 대리점을 접촉해 보고 가격 및 옵션을 잘 선택하는 것이 유리하다. MERCEDES BENZ, BMW 같은 독일 차뿐 아니라 미국이나 일본, 한국 차량도 손쉽게 구입이 가능하다. 중고차는 개인간 직거래 또는 중고차 전문 매장에서 구입할 수 있다. 직거래의 경우 가격은 저렴하나 향후 고장이나 문제 발생시 어려움이 있을 수 있다.
중고차 전문 매장을 이용할 경우 1년 또는 2년의 개런티가 부여되는 경우가 많고 향후 A/S 등에서 유리한 면이 있다. 중고차를 구입할 때에는 방문 전 www.adac.de 또는 www.autosout24.de와 같은 중고차 거래사이트를 통해 원하는 차종의 정보를 충분히 습득한 후 방문하는 것이 좋다.
독일은 자동차 가격이 비싼 편이라 통상적으로 독일은 몇 년 후 떠나는 주재원들은 신차를 구입하지 않고 4~5년 중고 차량을 구입하며, 이 경우에도 차량에 따라 1만~2만 유로가 소요된다.

2) 운전면허 취득

한국 운전면허증을 가지고 있을 경우 국제운전면허증을 발급받아 독일에서 운전이 가능하다. 1년 이상 거주 시에는 독일 운전면허증을 발급 받아야 하는데 거주 1년 이내에 신청을 해야 한다. 지역에 따라 절차와 요금 등에서 차이가 있을 수 있으나, 한국 운전면허증의 번역 및 공증이 필요한 것이 일반적이다. 면허가 없는 사람은 운전 면허 학원 수강 등을 통해 운전면허증을 발급 받아야 하는데, 운전면허 학원비용은 한국에 비해 3~4배 정도 비싼 편이고 필기 및 주행시험도 한국보다 까다로운 편이다.

바. 은행 구좌 개설

1) 구좌개설

여권과 거주 등록증이 있으면 대부분의 은행에서 구좌 개설이 가능하다. 구좌 개설 시 소득수준에 따라 한국과 같이 마이너스 통장의 개설도 가능하다. 또한 타 은행에서 현금 인출 시 수수료가 높기 때문에 회사나 집 주변의 은행에서 구좌를 개설하면 유리하다.

2) 기타

독일은 한국과 달리 신용카드를 잘 받지 않는 곳이 많아 구좌 개설 시 EC카드(직불 카드)를 같이 발급 받는 것이 좋다. 또한 현금 인출 시 수수료가 높기 때문에 회사나 집 주변의 은행에서 구좌를 개설하면 유리하다. 요즈음에는 은행간 수수료 면제 등의 제도도 있기 때문에 이를 사전에 체크하는 것도 좋다.
독일 대표 산업 은행인 Deutsche Bank, Commerzbank, Postbank는 수수료 면제 협약을 체결해 각 은행 고객들이 무료료 ATM에서 돈을 출금할 수 있다.
독일에는 산업은행보다 저축은행(Sparkasse) 지점이 훨씬 많은 편인데, 단점은 도시마다 저축은행이 있어서 타 도시에서 출금이 유용하지 않다는 것이다.

사. 병원

1) 의료 시스템

독일은 전국민이 의료보험에 가입되어 있다. 사보험일 경우, 먼저 병원에서 진료를 받고 보험회사를 통해 청구서를 받아 치료비를 지불하게 되어 있다. 공보험에 가입되어 있는 경우, 개인이 청구서를 받는 일이 없다. 보험회사에서 발행하는 카드로 병원을 이용하고, 이용 후 청구서는 보험회사로 직접 보내진다. 특별한 경우에만 개인이 보험사 에 치료비를 따로 청구하여야 하는 경우도 있다.

공보험에 가입되어있는 사람은 분기마다 처음으로 가는 병원에서 10유로의 수수료(Praxisgebühr)를 지불하여야 하며, 다른 병원에 가야 할 경우 별도의 치료의뢰서를 받아 가야하며, 그렇지 않을 경우 10유로를 다시 지불하여야 했는데, 2013년 1월부터 행정상 번거롭다는 이유로 수수료가 다시 폐지될 예정이다. 병원은 한국과 같이 크게 개인병원(Privatpraxis)과 종합병원(Klinik, Krankenhaus)으로 나뉘며 개인병원에서 진단서를 받아 종합병원을 이용하는 것이 일반적이나, 개인 병원이 영업을 하지 않는, 늦은 저녁 시간이나 주말에는 종합 병원을 찾는 것이 보통 이다.

아울러 사보험이 공보험보다 의사에게 지불하는 치료비가 더 높아서 공보험 소유자를 받지 않는 병원도 많아서 유의해야 한다.

2) 병원 이용

위급한 경우가 아니면 사전 예약을 하고 병원을 방문한다(위급 시는 한국과 같이 119 응급 서비스를 이용한다.) 한국과 같이 처방전을 가지고 약국을 방문하여 약을 구입 한다. 처방전 없이 구입 가능한 약품도 있는데, 이런 경우 약국이나 인터넷을 통해 구입이 가능하다. 처방전 없이 구입한 약은 보험 혜택을 받을 수 없다.

3) 의료보험

의료보험은 크게 특정 근로자가 의료 보험법에 따라 의무적으로 가입해야 하는 공보험과 법적 의무 가입자에 해당 되지 않는 사람들이 선택 가입할 수 있는 사보험이 있다. 공보험의 경우, AOK, Barmer Ersatzkasse, Bundesknappschaft, IKK, KKH 등이 있으며, '09년 이전에는 가격차이가 있었으나, '09.7월 이후 의료보험 기본 산정률이 소득의 14.9%로 통일 되었고, '11년 1월 이후 소득의 15.5%로 상향 조정되었다. 또한 보험료 부담은 근로자 및 연금수령자의 경우, 총 소득의 8.2%, 고용주의 경우 7.3%로 차등을 두었다.

사보험의 경우, Gerling, Gothar, Inter, HUK Coburg 등이 대표적이며, 보험사마다 가격 차이가 많으므로 가입 전에 가격과 서비스를 충분히 검토하여야 한다. 사보험의 경우 '11년 1월부터 유로 의료보험 가입 기준이 되는 소득 상한선이 3,750 유로에서 3,712.50 유로로 소폭 감소하였으며, 이에 따라 12년부터 (세금포함) 연 소득 50,850 유로(월 4,237.5유로)부터 개인의료보험 가입이 가능하다.

4) 출장 시 병원 이용

단기 출장자의 경우에는 한국의 보험사에서 보증하는 여행자 건강 보험에 가입하여 현지 병원에서 선지불하고 귀국 후 청구하는 방법이 있다.

아. 보험의 종류 및 내용

1) 자동차 보험

한국과 같이 자동차를 운전하기 위해서는 보험에 가입하여야 한다. 중고차 인수 시에도 보험사에서 발행한 증명서(엽서 형태)를 제시하여야 인수할 수 있다. 보험사마다 가격 차이가 있으며 특히 한국에서의 운전 경력 인정여부, 사고 발생시 렌터카 지원 여부 등을 확인하여 자신에게 맞는 보험에 가입하는 것이 좋다.

2) 가옥 책임보험(Hausratversicherung)

화재, 폭발, 누수, 태풍, 우박, 도둑 등으로 인하여 임차 주택 및 주택의 일부로 간주 되는 물건에 피해가 발생하였을 경우 보상하는 보험으로 주택 임차계약 체결 시 임대주가 동 보험의 의무 가입을 요구하고, 계약서에 이를 명기하는 것이 일반적이다.

3) 제3자 대물손상 책임 보험(Privathaftpflichtversicherung)

집을 제외하고 본인 및 가족의 실수로 인하여 제3자의 인명, 재산 등 물건에 손해를 입혔을 경우 보상되는 보험이다. 보험료는 1년에 30~200유로까지 다양하다. 보험료는 본인 부담액의 유무에 따라, 최고 보상액이 얼마가 되는지, 어떤 보험 회사와 계약을 하는지에 따라, 그리고 일인보험인지 가족 보험인지에 따라 가격차이가 있다.

4) 유리보험(Glasversicherung)

독일에서는 유리 파손 시 수리 및 교체비용이 상당히 높은 편이다. 따라서 유리보험에 가입하는 경우가 많다.

5) 열쇠보험

독일인들은 개개인이 많은 열쇠를 보유하고 있다. 독일에서 열쇠는 대체로 고가로 분실 시 많은 비용이 소요된다. 또한 공동 주택의 경우 열쇠 분실 시 모든 입주자의 열쇠를 일괄 교체하여 주도록 되어있어 금전적인 부담이 매우 크다. 이러한 경우 열쇠 보험사에서는 신규 제작에 소요되는 비용을 보상하여 준다.

6) 법률보험

우리 나라와 마찬가지로 독일의 변호사 비용은 높은 편이다. 또한 작은 문제도 소송으로 가는 경우가 많기 때문에 이에 대비해 법률보험을 드는 경우가 많다.

자. 기타 이주/정착 정보

1) 비품 구입

독일의 전기 규격은 50Hz, 230V로 대부분의 한국 가전 제품을 사용하는 데는 별 문제가 없으나, 모터가 들어간 일부 제품(세탁기, 냉장고, 헤어 드라이어 등)은 높은 전압으로 고장이 날 우려가 높다.
또한 TV와 비디오 레코더는 우리나라의 NTSC방식과는 달리 PAL방식을 사용하기 때문에 멀티 제품이 아닌 경우에는 사용할 수 없다. 가전 제품은 Mediamarkt나 Saturn 등의 종합 가전매장

또는 디스카운트 스토어를 이용하는 것이 일반적이며, 요즈음에는 인터넷을 통한 전자제품 구입이 확대되고 있는 추세이다.

임대 주택의 경우 기본적인 가구(싱크대, 냉장고, 식기 세척기)를 제외한 가구는 전혀 비치되지 않고 있는 것이 일반적이며, 전등 또한 임차인이 직접 설치해야 하는 경우가 대부분이다. 임대 주택의 경우 기본적인 가구(싱크대, 냉장고, 식기 세척기)를 제외한 가구는 전혀 비치되지 않고 있는 것이 일반적이며, 전등 또한 임차인이 직접 설치해야 하는 경우가 대부분이다. 프랑크푸르트 같은 대도시에는 주재원이 많아 가구 있는 주택을 임대할 수도 있으나 월세가 가구가 비치되어 있지 않은 일반 주택보다 약 50% 높다.

가구는 IKEA, MANN Mobilia 등 대형 가구점에서 구입하는 것이 좋다. IKEA 및 MANN Mobilia 가구는 중저가이나 조립식이므로 구입 후 본인이 직접 집에서 조립하거나 아니면 별도의 수수료를 내고 조립을 의뢰해야 한다. IKEA에서 조립 가구를 구입하면 4~5년간 사용한 후 폐기하기가 용이하다. 고급 가구는 별도의 전문점에서 구입할 수 있으며, 가격은 조립 가구의 3배 이상이며 배송 기간이 2주에서 길게는 12주 정도까지 소요되는 경우도 있다.

2) 생필품

생필품은 Aldi, Lidl, Penny (저가), Rewe, Real, Netto Tengelmann (중가), Edeka (고가) 등의 슈퍼마켓이나, DM이나 Rossmann 등의 드럭스토어 체인에서 쉽게 구입할 수 있다. 공산품 가격은 모두 정찰제이나, 지역에 따라 조금씩 물가 차이가 있다. 규모가 큰 백화점이나 시내 대형매장 외에는 신용카드를 취급하지 않는 경우가 허다하며, Real, Metro, Fegro 등 Cash & Carry 대형 유통점에서는 일체 신용카드를 사용할 수 없다.

이런 경우에는 현금이나 직불카드(EC Karte)를 사용해야 한다. 월요일~금요일은 저녁 8~10시까지, 토요일은 6시 또는 8시까지 영업하며, 최근 Rewe 등에서는 24시간 영업을 하는 지점도 생겨나고 있다. 일요일에는 대부분 문을 열지 않는다. 비상시에는 주유소 또는 공항 소속 상점을 이용할 수 있다.

3) 한국식품

프랑크푸르트, 뒤셀도르프, 베를린, 뮌헨 등은 주재원과 교포가 많아 한국 식품점이 다수 있으며, 인스턴트 식품, 생선, 채소, 떡, 고추장, 된장, 간장 등 거의 모든 식품류를 구입할 수 있다. 또한 K-Mall이나 AsiaKauf 등의 인터넷 사이트에서도 한국 식품의 구입이 가능하며, 일정 규모 이상 구매시 무료로 배송을 해주기도 한다.

4) 레져

독일은 작은 지역이라도 스포츠 센터 등 여가 관련 시설이 잘 있다. 또한 시에서 운영 하는 무료 또는 저가의 스포츠센터들이 많이 있다. 골프장의 경우, 요금은 18홀 기준으로 50유로에서 80유로 선이다. 다만 핸디캡 증명서 등을 요구하는 등 이용이 까다로운 골프장이 많으며, 한국과는 달리 캐디 서비스는 없다. 낚시의 경우, 관련 자격증이 필요하며 등산 시에도 식물의 채집 등이 금지되어 있는 경우가 많기 때문에 주의를 요한다.

오페라나 음악회 등 문화 관람도 비교적 저렴한 가격에 높은 수준의 공연을 감상할 수 있다. 영화의 경우 대부분 독일어로 더빙되어 상영되며, 영어 극장이 있긴 하나 독일어 극장에 비해 시설이 상당히 열악한 편이다.
(자료: 무역관 자체 조사, 2012.11월 기준)

8. 출장 가이드

가. 기후

1) 기후 특성

독일 기후는 서유럽의 해양성 기후와 동유럽의 대륙성 기후의 중간형이다. 독일 서부는 전반적으로 북해의 영향을 받아 해양성 기후를 보이고 있으며, 높은 위도에 비해 온난 습윤하나, 북서쪽에서 남동쪽으로 가면 대륙성으로 바뀐다. 따라서 동부에서도 대륙성 기후가 우세해 강수량도 적은 편이다.

기온은 계절에 따라 차이가 크며, 연평균 기온은 섭씨 7-10도 수준이며, '11년의 경우 9.6도를 기록하였다. 겨울철 평균 기온은 저지대는 섭씨 1.6도, 남쪽의 산악지대는 영하 6도이며, 여름철 평균 기온은 섭씨 16-20도 사이다. 따라서 한국에 비해 봄과 가을이 짧고, 기온 변화의 폭이 적은 편이다. 일반적으로 겨울철 강수량이 높은 편이며, 여름철에는 건조하다. 평균적으로 한국에 비해 일조량이 낮아 여름철 휴가는 햇볕이 많은 곳을 선호한다. 그러나 최근 들어 독일 평균기온은 다소 상승하고 있으며, 지난 60~90년대 대비 '09년의 평균 기온은 0.9도 정도 상승했으며, 이러한 추세는 지속되고 있다.

독일 평균 기온

(단위: ℃)

구분	10월	11월	12월	1월	2월	3월	4월	5월	6월	7월	8월	9월	10월
2011/12	9.4	4.5	3.9	1.9	-2.6	6.9	8.1	14.3	15.5	17.4	18.5	13.6	8.7

자료: DWD/Statista('2012.11월 기준)

2) 출장 시 복장

한국과 비슷하게 4계절은 있지만 한국보다 기온이 대체적으로 낮아서 한국보다는 좀 더 따뜻한 복장을 준비하는 것이 좋다. 아울러 여름을 제외한 봄, 가을, 겨울에 비가 자주 오므로 외투와 우산을 준비해야 하며, 여름에도 8월 중순 이후에는 아침, 저녁으로 선선하므로 긴 팔(점퍼 등) 옷을 준비하는 것이 좋다.
(자료: 무역관 자체조사)

나. 시차/근무 시간

1) 시차

기본적으로 우리나라와의 시차는 8시간으로 독일이 08:00일 때 한국은 16:00이다. 그러나 3월 마지막 일요일부터 10월 마지막 토요일까지는 서머타임을 실시하며, 이 기간에는 한국과의 시차가 7시간으로 줄어든다.

2) 근무 시간

일반 직장의 근무 시간은 일반적으로 평일은 08:00-17:00가 많으나, 직장이나 개인에 따라서 탄력적인 근무시간을 유지하는 경우도 많다. 금요일에는 평일보다 1-2시간 빨리 종료하는

것이 보통이다. 관공서는 08:00-12:00까지만 업무를 보는 경우가 많고, 요일에 따라 오전, 오후로 나누어 업무를 보는 경우도 있다. 은행개점 시간은 08:30-13:00, 14:30-16:00이나 은행에 따라서는 화요일, 목요일 오후 18:00까지 개점하는 곳도있다. 상점들의 영업시간은 '06년 7.7일 이후 영업시간 규제권한이 각 연방주정부로 이관됨에 따라 각 연방주마다 영업시간에 조금씩 차이가 있다.

바덴-뷔르템베르크, 바이에른, 베를린, 헤센, 노르트라인-베스트팔렌주를 위시한 9개 연방주 지역의 경우, 주중 영업시간 제한이 없으며, 바이에른(Bayern)주와 자르란트 (Saarland)주의 주중 법적 폐점시간은 20~6시, 라인란트-팔츠(Rheinland-Pfalz)주와 작센(Sachsen)주의 경우 22~6시로 제한되어 있다. 일요일과 공휴일의 경우, 기본적으로는 폐점이 기본이나, 연방 각주의 영업(시간)법(Ladenoeffnungszeitengesetz 또는 Ladenoeffnungsgesetz)에 따라 특정 품목, 즉, 신문이나, 빵 종류, 화초, 유제품 등의 지역생산제품 및 특정 장소(예: 역, 공항, 주유소, 약국, 관광지역)에서는 특정 영업시간을 허용하고 있으며, 지자체별로도 1년에 3-4회 일요일 영업을 허용하기도 한다.

그러나 통상적으로 독일은 일요일에 문을 여는 가게는 거의 없으며, 필수품은 주유소 또는 기차역 등에서 구입해야 하는 불편함을 감수해야 한다.

다. 도량형

1) 도량형

거리는 미터법, 무게는 kg을 사용하고 있다.

2) 전기 규격

일반 가정 및 사무실은 230V, 50Hz를 사용하고 있다.

3) 시간 표시법

정오 이후의 시각은 일반적으로 13시, 14시, 15시 등으로 표기한다.

라. 출입국/비자

1) 비자

'05 년 1.1 일부터 한독간의 "입국 및 체류 협력에 관한 양해각서"에 따라 독일 내에서 비자발급 절차상 입국후 사증을 취득할 수 있는 국가에 한국이 포함된다. 이에 따라 한국 국민이 독일에서 사증면제협정상의 면제기한인 3 개월을 넘어서 장기체류하기를 희망하는 경우, 독일에 입국한 이후에도 체류허가 신청이 가능하다. 단, 허가 신청은 입국후 3 개월 이내에 하여야 한다. 비자 발급업무는 독일 현지 외국인 청에서 전담한다.

그러나 최근 비자 발급이 도시에 따라 3 개월 이상 지연되는 경우 가 있어 주재원들의 경우 주한 독일대사관에서 비자를 취득하여 입국하는 것이 시간절약 차원에서 보다 유리할 수 있다. 독일 내 취업 시는 비자 외에 노동 허가증(Arbeitserlaubnis)이 필요하며 부임 후 곧바로 관할 노동청에 신청하여야 한다.

□ 취업 비자신청 구비서류

○ 국내 신청시: 비자 신청서, 여권, 사진 2 매, 업무 관련 서류(예를 들면, 고용계약서나 독일 고용인측의 초청장. 서류에는 업무 내용과 봉급, 사회보험 관련 합의 등이 나타나야 함)

○ 독일 신청시: 거주 신고서 사본, 체류 허가 신청서, 여권, 사진 2 매(성인의 경우 본인이 직접 외국인청에 출두 신청), 고용계약서, 졸업증명서, 보험 가입 증명서

□ 발급처

○ 독일 신청시: 각 거주지역의 외국인청(Auslaenderbehoerde)

○ 한국 신청시: 주한 독일 대사관
- 주 소: 서울 용산구 동빙고동 308-5
- 전 화: 02-748-4114, 팩스: 02-748-4161
- 휴 일: 토, 일요일, 독일 및 한국 공휴일
- 업무시간: 월-목09:00-12:00, 금 08:30-11:30 (여권 및 비자 관련 업무시간)
- 소요일수: 3개월
- 소요비용: 약 90,000원(60유로로 환율 변동에 따라 다소 달라질 수 있음)

2) 출입국 절차

특별한 절차는 없으며 입국시 입국 심사-세관의 순서로 진행된다. 입국 심사시 EU와 비EU국을 구분하여 여권을 검사한다. 화물검사는 신고할 물건이 있는 곳과 없는 곳으로 구분하여 검사대를 설치해 놓았으나, 보통 검사 없이 입국하고 있다. 입국에 따른 예방 접종은 필요 없다. 최근 전시회 개최시 전시품을 핸드캐리 하는 참가업체가 많아짐 에 따라 일반인들의 검색도 심해지기도 한다. 담배에 대한 검사가 철저하여, 1보루 이상 소지시 관세를 부과하는 경우가 많다.

마. 환전

화폐 단위는 유로 (Euro)로서 약칭은 EUR이며, 1유로는 100 센트이다. 지폐에는 5, 10, 20, 50, 100, 200, 500 액권이 있으며, 이중에서 10, 20, 50유로 지폐가 가장 많이 사용되고 있다. 200유로 및 500 유로 지폐는 대부분 상점에서 잘 받지 않는다.

주화에는 1, 2 유로 및 1, 2, 5, 10, 50 센트가 있다. 2002년 1월 1일부터 유로화가 공용 화폐로 전면 도입, 사용되고 있으며, 독일 마르크화는 2002년 2월 28일까지 지불 수단으로 사용되었다.

독일은 미국 달러가 통용되지 않으며 환전 시 환전 수수료가 매우 비싸 미리 유로화를 준비할 필요가 있다. '12.9월 기준 1유로당 달러 평균 환율은 약 1.26 이며, 유로화 출범 이후 연도별 유로 대 달러화 환율은 아래 표와 같다.

연도별 유로 對 달러화 환율

연도	기준	환율
2002년	평균	1:0.9456
2003년	평균	1:1.1312
2004년	평균	1:1.2439
2005년	평균	1:1.2441
2006년	평균	1:1.2556
2007년	평균	1:1.3705
2008년	평균	1:1.4708
2009년	평균	1:1.3948
2010년	평균	1:1.3257
2011년	평균	1:1.3926
2012년 12월	평균	1:1.3013

자료: 유럽중앙은행(2012.12월 기준)

환전은 공항, 기차역, 호텔, 은행, 환전소에서 할 수 있으나 은행을 통해 환전하는 것이 가장 좋다. 일부 은행에서는 100달러 이상의 고액권에 대해서는 환전을 꺼리는 경향이 있다.

대형 상점에서는 신용카드 사용이 가능하므로 환전한 현지화가 부족할 경우 신용카드를 사용하는 것이 환율에서 유리하다.

바. 교통/통신

1) 교통

□ 우리나라와의 교통

○ 인천 - 프랑크푸르트 노선
- 인천-프랑크푸르트간 대한항공이 주 7 회, 아시아나 항공이 주 7 회, Lufthansa 가 주 6 회 Non-Stop 직항로로 각각 운항되고 있다.

Frankfurt → 인천

기 편	출발시간	출발 요일	도착 시간(익일)
LH 712	18:20	월, 화, 목	11:40+1
KE 906	19:45	매일	13:05+1
OZ 542	19:00	매일	12:20+1

자료: 각 항공사 홈페이지(2012.12월 기준)

인천 → Frankfurt

기 편	출발시간	출발 요일	도착시간(당일)
LH 713	14:05	월, 화, 수, 목, 금, 일	18:50
KE 905	13:15	매일	17:45
OZ 541	12:30	매일	17:00

자료: 각 항공사 홈페이지 (2012.12월 기준)

프랑크푸르트 공항은 국내선과 철도로 독일 각지로 연결되며, 대한항공은 Frankfurt 공항 제 2 청사 착발, 아시아나 항공과 Lufthansa 는 Frankfurt 공항 제 1 청사에서 착발 한다.

이 외에도 독일의 이웃 국가인 프랑스, 네덜란드 등 항공사를 이용할 수 있다. 이 경우 파리, 암스테르담 등 제 3 국을 경유하게 되며, 시간은 약 5~6 시간 정도 더 소모된다.

주요 직항 및 3국 경유 항공사 리스트

항공사	연락처(한국 내)	홈페이지
Korean Airlines 대한 항공	032-742-7654	www.koreanair.com
Asiana Airlines 아시아나 항공	032-744-2132~3	www.flyasiana.com
Lufthansa 루프트한자 항공	032-744-3400	www.lufthansa.com
KLM 네덜란드 항공	032-744-6700~1	http://www.klm.com/travel/kr_ko/index.htm
Air France 프랑스 항공	032-744-4900~1	www.airfrance.co.kr

o 인천/부산 - 뮌헨 직항 노선

루프트한자는 인천-프랑크푸르트 직항 노선을 주 6 회로 운항하고 있다.

항공편	경로	출발	도착	운항일
뮌헨-인천	LH718	12:00	06:30	월, 수, 일
인천-뮌헨	LH719	12:40	17:35	월, 화, 수, 목, 금, 일

자료: 루프트한자 홈페이지(2012.12월 기준)

□ 국내 교통

o 철도

독일의 각 도시가 연방철도 주식회사(Deutsche Bahn AG)가 운영하는 ICE, IC, RE 를 통해 연결되어 있으며, 철도 요금은 한국의 약 3-4 배이다. 만원인 경우가 거의 없으므로 언제나 즉시 구입이 가능하나, 좌석표는 별도로 예약해야 한다. 또한 기차 안에서도 기차표 구매가 가능하나 10%의 비용을 추가 부담해야 한다.

토요일과 일요일에는 주말 티켓(Wochenende Ticket) 한 장으로 저렴하게 준급행급 이하의 모든 열차(RE, RB, SE, S)를 단독 또는 공동(최고 5 명까지)으로 탑승할 수 있다. 가족이 이 티켓을 이용할 경우, 성인은 최대 2 인이 탑승가능하며, 어린아이는 무제한으로 동반탑승이 가능하다. 유효 기간은 27 시간(토요일 또는 일요일 0 시부터 다음날 3 시까지)이다.

가격은 인터넷 또는 티켓 자판기에서 구입할 경우 한 장에 40 유로이며, 역 창구에서 구입할 경우 42 유로이다. 만일 기차표 없이 탑승할 경우 불법 승차로 벌금을 지불해야 한다.

이 외에도 기차표를 미리 구입(적어도 3 일전에는 구입해야 함)거나 Surf & Rail 등 인터넷으로 예매할 경우 기차표가 25%~50%까지도 할인된다. 또한 최근 독일 철도(DB)는 기타 다양한 특별 티켓 판매와 함께, 사전 구입시 티켓을 단계 별로 저렴하게 판매하고 있어 사용자의 호응도가 매우 높은 편이다.

o 자동차

독일은 전체 구간의 약 50%가 속도제한이 없는 고속도로인 아우토반을 통해 각 지역이 연결되며, 1 일 약 70~120 유로로 소형 및 준중형급 자동차 렌트가 가능하다. 운전 면허증은 한국 국제 운전면허증을 대체 가능하며, 신용카드가 있어야만 렌트가 가능하다. 독일의 고속도로에는 톨게이트가 없다.

o 택시

택시는 기차역 앞 등에는 항상 대기하고 있으나 원칙적으로 콜택시이므로 전화로 주문 해야 한다. 이외에 도시 여기저기 택시 대기 구역이 준비되어 있는데, 여기에 서있는 택시는 항상 사용할 수 있다.

기본 요금은 2.30 유로부터 3.30 유로까지 지역과 시간에 따라 차이가 있으며 거리에 시간을 더한 시간거리 병산제를 사용하여 요금을 징수하고 있다. 프랑크푸르트 공항에서 시내 중심지까지 약 25-30 유로가 나온다. 승차 정원은 4 명이고, 팁을 줄 경우, 약 5-10 퍼센트 정도, 짐을 택시 트렁크에 실은 경우 약 1 유로 정도 추가 지불하면 된다. 영수증은 요구 시 발급해 준다.

주요 도시 콜택시 전화번호

지역	전화번호
베를린	(030) 20 20 20/ (030) 21 02 02
프랑크푸르트	(069) 73 30 30/ (069) 23 00 01
함부르크	(040) 604 7001 / (040) 66 66 66
뮌헨	(089) 19410 / (089) 312 040 23
뒤셀도르프	(0211) 21 21 21

자료: 무역관 자체보유, 2012.12월 기준

2) 통신

□ 국제 통신

한국으로 전화하려면 국제전화 코드인 00을 돌린 후 국가 번호 + 지역 번호(지역번호 앞의 0 제외) + 가입자 번호를 돌리면 된다. (예를 들어 서울의 3460-7141을 걸 경우 00-82-2-3460-7141) 한편, 한국으로 수신자 부담 전화도 가능한 바, 이 경우에는 080-0080-0082를 돌리면 자동 응답기능으로 원하는 서비스를 선택할 수 있다. 한국으로의 전화 요금은 한국보다 비싼 편이므로 한국에서 국제전화 카드를 사오는 것도 좋은 방법이며, 최근 들어서는 현지 집전화로 다양한 Call by Call 서비스 업체에서 제공하는 일정 번호를 선택하면, 분당 가격이 1.5~2.5센트로 현지 시내 통화보다 저렴하게 한국으로 통화 가능하다. 다만 이 기능은 공중전화나 핸드폰으로는 사용이 불가능하다.

- 사용법 01056 + 0082(한국) + 2(서울) + 3460 + 7114(KOTRA)

- 독일에서 가장 저렴하게 전화할 수 있는 번호는 찾을 수 있는 인터넷 사이트는 http://www.tariftip.de/이나, http://www.billiger-telefonieren.de 로, 전 세계 국가로 저렴한 전화요금 검색이 가능하다.

□ 국내 통신

시내통화 기본요금은 20센트이며, 전화를 거는 방법은 한국과 동일하다. 호텔에서 전화 할 경우 다소 비싼 편이며, 동전 전화기보다는 카드전화기가 보편화되어 있으므로 전화카드를 구입, 사용하면 편리하다.

전화카드는 우체국 및 가판대, 담배 가게에서 구입 가능하며, 20, 30, 50유로짜리 전화카드가 있다. 최근 핸드폰의 대중화로 공중전화 부스가 많이 없어지는 추세이나, 공항, 역, 대형 유통점 등에는 대부분 비치되어 있다.

3) 우편

□ 소포

독일 우체국에서 보낼 수 있는 최대 무게는 일반적으로 20kg 이다. 보내는 소포가 직육면체일 경우 최소 크기는 15cm x 11cm x 1cm 이며 최대 크기는 120cm x 60cm x 60cm 이다.

원통 모양일 경우 최대 무게 5kg, 최소 규격 길이 15cm, 지름 5cm 이며 최대 규격은 길이 150cm 에 지름은 15cm 이다.

무게	가격
5kg 이하	7.00 유로
5kg< ~ 10kg이하	10.50 유로
10kg< ~ 20kg 이하	14.00 유로

자료: Deutsche Post, 2012.12월 기준

□ 국내우편

(단위: 유로)

구 분	가격
우편엽서	0.45
일반 규격 편지(최대 무게: 20g) 최소 크기: 140mm x 90 mm/최대 크기: 235mm x 125mm x 5mm	0.55
중간 규격 편지(가능 무게: 21g ~ 50g) 최소 크기: 100mm x 70mm/최대 크기> 235mm x 125mm x 10mm	0.90
대형 규격 편지 최소 크기: 100mm x 70mm/최대 크기: 353mm x 250mm x 20mm 무게: 50g 이하(50g< ~ 2000g)	1.45 2.20

자료: Deutsche Post, 2012.12월 기준

□ 국제우편

(단위: 유로)

구 분	유럽	유럽을 제외한 국제육로편지	유럽을 제외한 국제항공편 편지
우편엽서	0.65	1.00	1.00
일반 규격 편지(최대 무게: 20g) 최소 크기: 140mm x 90 mm 최대 크기: 235mm x 125mm x 5mm	0.70	1.70	1.70
중간 규격 편지(가능 무게: 21g ~ 50g) 최소 크기: 100mm x 70mm 최대 크기> 235mm x 125mm x 10mm	1.00	2.00	2.00
대형 규격 편지 최소 크기: 100mm x 70mm 최대 크기: 353mm x 250mm x 20mm			
무게: 50g 이하	1.90	3.00	3.00
50g< ~ 100g이하	2.50	4.00	4.00
100g< ~ 500g이하	4.50	6.00	8.00
500g< ~ 1000g이하	6.00	8.00	12.00
1000g< ~ 2000g이하	14.00	14.00	28.00

자료: Deutsche Post, 2012.12월 기준

4) 특사 운송 회사

회사명	연락처	홈페이지
DHL	01805-3452255	www.dhl.de
UPS	01805-882-663	www.ups.de
FedEx	01803-123-800	www.fedex.com

자료: 각 회사 홈페이지, 2012.12월 기준

주: 위 전화번호는 독일 내 고객 서비스 센터로, 독일 어디서나 연락하면 보내려는 문서나 소포를 받으러 온다. 단지 때에 따라서 1~4시간 정도 기다려야 하는 경우가 있으니 가장 가까운 있는 지점을 고객 서비스 센터에 문의하여 직접 그곳에 가서 보낼 수도 있다.

사. 호텔/식당

1) 호텔

호텔 관련 정보를 제공하는 국가 기관으로는 Deutsche Zentrale fuer Tourismus (Beethoven str. 69, 60325 Frankfurt,Tel: +49-(0)69-75720, Fax: +49-(0)69-751056)가 있고, 각 자치단체 단위의 관광청(Verkehrsamt)에서도 호텔 관련 정보를 제공하고 있다.

인터넷의 경우, www.hrs.de(Hotel Reservation System) 및 www.hotel.de 등의 사이트를 통하여 독일 내의 호텔을 예약할 수 있다.

또한, 전시 산업이 매우 발달한 독일 대부분의 호텔은 국제 전시회 및 컨퍼런스가 개최되는 기간 중에는 일반 요금의 약 2~4배 비싼 금액을 청구할 뿐만 아니라 예약 또한 조기 완료되는 경우가 많은 바, 출장 계획 수립 시에 출장 지역의 주요 전시회 개최 여부 등을 미리 확인하는 것이 바람직하다.

특히, 유럽 호텔의 경우에는 칫솔, 치약 등이 비치되어 있지 않은 호텔이 대다수이므로 출 장 및 여행 준비물로 개인 세면 도구는 미리 준비하는 것이 좋다.

또한 트윈룸의 경우 한국 과 달리 매트리스만 분리되어 있는 경우가 있으므로 주의를 요한다.

o 5 성급 호텔
- 싱글 150-200 유로, 트윈/더블 200-300 유로

지역	호텔명	주소	전화번호
프랑크푸르트	Steigenberger Frankfurter Hof	Am Kaiserplatz	069-21502
	Intercontinental	Wilheim-Leuschner-Str. 43	069-26050
	Arabella Sheraton Grand	Konrad-Adenauer	069-29810
	Hilton Frankfurt	Hochstrasse 4	069-1338000
	Sheraton Frankfurt	Hugo-Eckener-Ring 15	069-69770
	Fleming's Deluxe Hotel Frankfurt-City	Eschenheimer Tor 2, 60318	069-38078-9650
베를린	Adlon Kempinski Berlin	Unter den Linden 77,Am Pariser Platz	030-22610
	The Regent Berlin	Charlottenstr. 49	030-20 33 8
	Grand Hotel Esplanade	Lützowufer 15	030-25478 0
	Grand Hyatt Berlin	Marlene-Dietrich-Pl.2	030-25531234
	Hotel Palace Berlin	Budapest Str 45	030-25020
	Kempinski Hotel Bristol	Kurfuestendamm 27	030-8843 40
	Inter-Continental	Budapester Str. 2	030-2602 0
함부르크	Fairmont Hotel Vier Jahreszeiten	Neuer Jungfernstieg 9 - 14	040-34943151
	Elysee Hotel Hamburg	Rothenbaumchaussee 10	040-41412-0
	Sofitel Hamburg Alter Wall	Alter Wall 40	040-369500
	Europaeischer Hof	Kirchenallee 45	040-248248
	InterContinental	Fontenay 10	040-41420

○ 4성급 호텔
- 싱글 100-150 유로, 트윈/더블 140-190 유로

지역	호텔명	주소	전화번호
프랑크푸르트	Maritim	Theodor-Heuss-Allee3	069-7578-0
	Moevenpick	Den Haager Str. 5	069-788-0750
	Mercure Hotel & Residenz Frankfurt Messe	Voltastraße 29, 60486	069-7926-0
베를린	Schweizer Hof	Budapester Str. 25	030-2696 0
	Alsterhof Berlin	Augsburger Str. 5	030-212420
뮌헨	Bayerischer Hof	Promenadenplatz 2-6	089-21200
	Admiral	Kohlstrasse 9	089-216350
	Holiday inn Crowne Plaza	Leopoldstrasse 194	089-381790
함부르크	Madison Residenz	Schaarsteinweg 4	040-376660
	Hotel Hafen Hamburg	Seewartenstr. 9	040-3111-30

○ 3성급 호텔
- 싱글 70-90 유로, 트윈/더블 90~130 유로

지역	호텔명	주소	전화번호
프랑크푸르트	Excelsior	Mannheimer Str. 7-9	069-2560801
	Intercity	Poststrasse 8	069-273910
	Mercator	Mercator Str. 38	069-9434070
	Monopol	Mannheimer Str. 11-13	069-227370
	Hotel President Frankfurt	Ludwigstraße 27, 60327	069-4080-95-0
베를린	Ambassador	Bayreuther Str. 42	030-2190 20
뮌헨	Vier Jahreszeiten	Maxmilianstr.	089- 21252700
	Excelsior	Schuetzenstr. 11	089-551370
함부르크	Continental Hotel	Kirchenallee 37	040-284430
	Ambassador Hotel	Heidenkampsweg 34	040-2388230
	Hotel Berlin	Borgfelderstr. 1-9	040-251640

2) 식당

유럽의 타 국가에 비해 독일 음식은 매우 단순하고 조리법 또한 크게 발달되어 있지 않다. 그러나 프랑스 및 이탈리아 레스토랑을 중심으로 많은 음식점이 있어 다양한 음식을 즐길 수 있다. 또한 최근에는 일본 음식을 중심으로 동양식 레스토랑이 증가하고 있다. 한식의 경우 아직 일본 음식만큼 대중화되지는 못하였으나 주재원들이 많은 프랑크푸르트 등에는 한국 음식점이 다수 있으며 값 또한 타 유럽 국가에 비해 저렴한 편이다.

독일 식당은 손님을 비교적 길게 기다리게 하는 편이라 무엇을 시킬지 정해 두었다가 웨이터가 오면 빨리 시키는 것이 좋고, 먼저 음료수를 주문하고, 음료수가 나왔을 때 음식을

주문하는 것이 통상적이다. 웨이터를 여러 번 부르거나 음식이 늦게 나온다고 재촉하는 것은 식당예절에 어긋나는 행동이다. 인내심이 없거나 급한 약속이 있는 경우에는 독일 식당 방문을 추천하지 않는다.

독일 식당에서는 큰 소리로 얘기하거나, 아이들이 뛰어다니게 방치하거나, 웨이터를 큰 소리로 부르는 행위를 자제해야 하며, 음식을 먹을 때 쩝쩝거리거나 트림을 하는 것도 예절에 어긋나지만, 식탁에서 코를 휴지에 푸는 것은 기본매너에 어긋나지 않는다.

팁은 전체 금액의 5% 정도가 적당하다.

○ 한식당

- 점심 10 유로~12 유로, 저녁 메뉴별로 12~30 유로

지역	식당명	주소	전화번호
프랑크푸르트	Mr. Lee(Mr. Lee)	Gutleutstr. 153, Frankfurt	069-251198
	바첸하우스(Batzenhaus)	Koenigsteiner St. 157, Bad Soden/Ts.	06196-23430
	신라 (Shilla)	Kennedyallee 61, Frankfurt	069-636520
	아리랑(Arirang)	Muenchenerstr. 46, Frankfurt	069-24271778
	불고기(Bulgogi)	Dreikoenoigstr. 4, Frankfurt	069-66126678
	예원(Yewon)	Am Roemerhof 23, Frankfurt	069-7430-9900
	고궁(Gogung)	Bahnstr.28, Steinbach/Ts.	061-717-9451
	마마 김(Mama Kim)	Kettenhofweg 61, 60325 Frankfurt	069-7137-5800
베를린	서울관(Seoulkwan)	Schmiljanstr 25, Berlin	030-8526262
	한일관(HanilKwan)	Hohenzollerndamm 50 Berlin	030-8232975
	호도리 (Hodori)	Goeben str 16, Berlin	030-215-3562
뮌헨	한국관(Korea)	Leopoldstr. 120, Muenchen	089-348104
함부르크	김치식당	Heussweg 10,Hamburg	040-493871

○ 독일, 양식: 점심 8 유로~13 유로, 저녁 메뉴별로 15~30 유로

지역	식당명	주소	전화번호
프랑크푸르트	Weinstube im Roemer	Roemerberg 19, Frankfurt	069-291331
	Sèvres(Hessischer Hof)	Friedrich-Ebert-Anlage 40, Frankfurt	069-75402927
	Gargantua	Park Gallery (der erste Eingang in die Welle vom Opernplatz aus) An der Welle 3	069-720717
	Humperdinck	Grueneburgweg 95, Frankfurt	069-97203154
	Maingau	Schifferstr. 38, Frankfurt	069-609140
	Tigerpalast-Restaurant	Heiligkreuzgasse 16-20, FfM	069-92002225
	Weinhaus Brueckenkeller	Schuetzenstrasse 6, Frankfurt	069-2980070
	Apfelwein Klaus	Kaiserhofstr. 18-20 Meissengasse 10, Frankfurt	069-219396 67
	1a-Bavaria	Bockenheimer Anlage 1a	069 - 95507390
	Mosebach	Sandweg 29	069 - 4930396
	Adolf Wagner	Schweizer Straße 71	069 - 6125 65
뒤셀도르프	An'ne Bell	Kaistrasse 16 a, Duesseldorf	0211-3006750
	Savini	Stromstraße 47, D'dorf	0211-393931
베를린	Alt Luxemburg	Windscheidstrasse 31, Berlin	030-3238730
	(Neuer)Bamberger Reiter	Regensburger Strasse 7, Berlin	030-21966355
	Dressler französisches Gourmetrestaurant	Unter den Linden 39, Berlin	030-2044422
	Alt Nuernberg	Europa Center, Berlin	030- 2614397
	Georgenbraeu	Spreeufer 4, Berlin	030-2424244
	Schloss Glienicke-Remise	Königstraße 36, Berlin	030-8054000
	TirolerBauernstuben	Heerstraße 137	030-30 09 94 66
	Gaffel Haus Berlin	Taubenstraße 26	030-31 01 16 93
	Acquarello	Promenadeplatz Brahmsstr. 32, 2-6, Muenchen	089-4704848
	Bayerischer Hof	Promenadenplatz 2-6 Amalienstr. 89, Muenchen	089-2120-0
	Bistro Terrine	Amalienstraße 89, München	089-281780
	Bogenhauser Hof	Ismaninger Straße 85, München	089-98 55 86
	Gasthaus Glockenbach	Kapuzinerstraße 29	089-534043
	Halali	Schönfeldstraße 22, Muenchen	089-285909
	Massimiliano	Rablstrasse 10, Muenchen	089-45830-0
	Muenchen Park Hilton	Am Tucherpark 7, Muenchen	089-38450
	Augustiner am Dante	Dantestr. 16	089-15780801
함부르크	Anno 1905	Holstenplatz 17, Hamburg	040 4392535
	Friesenkeller	Jungfernstieg 7	040 35760620
	Landhaus Dill	Elbchaussee 94	040 390 50 77

o 이탈리아 식당
- 점심 8 유로~13 유로, 저녁 메뉴별로 13~30 유로

지역	식당명	주소	전화번호
프랑크푸르트	Collosseo	Mörfelder Landstr. 122,Frankfurt	069-614386
	Garibaldi	Kleine Hochstrasse 4. Frankfurt	069-21997644
	Villa Leonhardi	Zepplinallee 18, Frankfurt	069-7898847
	Nummer 16	Wiesenstraße 52	069-464591
베를린	Ana e Bruno	Sophie-Charlotten-Str. 101, Berlin	030-3257110
	Trenta Sei	Mark-Graffenstr. 36, Berlin	030-20452630
	Schell (X)	Knesebeck Str. 22, Berlin	030-3128310
	Via Condotti	Fasanenstr. 73, Berlin	030-88677897
뮌헨	La Galleria	Sparkassenstr. 2, Muenchen	089-297995
함부르크	LA VITE	Heimhuderstr. 5, Hamburg	040-458401
	Ristorante Palazzo	Rothenbaumchaussee185, Hamburg	040-4102277
	Antica Roma	Wandsbeker Königstraße 15	040 881 556 75

o 기타
- 일식 및 중식의 경우 한국의 2~3 배 선이며, 그리스 식당 등은 이탈리아 식당과 비슷한 수준이다.

지역	식당명	주소	전화번호
프랑크푸르트	Parthenon(그리스)	Kennedyallee 34	069-635419
	Iwase (일식)	Vilbeler Strasse 31	069-283992
	SUSHIMOTO(일식)	Konrad-Adenauer str. 7, D-60313	069-1310057
	Yan Jing(중식)	Kaiserstraße 67	069-232541
뒤셀도르프	ManThei sushibar(일식)	Bachstrasse 1	0211-93379989
	Sila Thai Restaurant & Cocktail(타이)	Bahnstraße 76	0211-860 44 27

자료: 무역관 자체조사

아. 관공서 관행

1) 처리 기간

독일은 관공서 별로 민원 서류 처리 기간이 통일되어 있지는 않으나 일반적으로 당일 처리를 원칙으로 한다.

관공서에서 요구하는 서류 조건을 충족하였을 경우 운전 면허증, 체류 허가증 등 단순 서류의 경우에는 당일 발급받을 수 있으나, 외국인청 및 노동청의 협조가 필요한 비자발급 등의 경우에는 최소 4주이상의 기간이 필요하다.

일부 인터넷을 통하여 업무 처리를 하는 곳도 있으나 기본적으로 서면처리가 원칙 이기

때문에 한국처럼 인터넷을 통한 신속 처리는 기대하기가 힘들다.

2) 방문시 유의 사항

독일 모든 관공서의 업무 처리는 철저하게 원리 원칙을 중시하고 있어 예외 적용 등을 기대하는 것은 현실적으로 불가능하다.

특히 공무원에게 뇌물을 제공하는 것은 오히려 업무 처리에 악영향을 미칠 수 있다. 원칙을 중시하면서도 담당자 또는 지역에 따라 요구하는 서류 및 절차가 다른 경우가 많다.

또한 담당자가 휴가 등으로 부재 중일 경우, 업무 처리가 거의 불가하기 때문에 여유를 가지고 필요 서류, 소요 기간 등을 확인하여 업무를 처리해야 한다.

3) 근무 시간

독일 관공서는 대민업무를 8시에서 12시까지 오전 근무만 하는 경우가 많으며, 요일에 따라 오전, 오후로 나누어 업무를 보는 경우도 있다.

민원 업무 시간은 지역별로, 관공서 별 로 차이가 있는 바 해당 관공서에 사전문의 후 방문하는 것이 효율적이다.

자. 공휴일

1) 2013년 공휴일

독일은 신년(Neujahr) 등 8개 공휴일의 경우에는 독일 전체가 휴일이나, 이를 제외한 나머지 공휴일은 16개 연방 주 별로 상이하여 거주하는 주에 따라 공휴일 일수 및 일자가 다르다.

특히 종교가 관련된 국경일 및 기념일이 많아 천주교가 주를 이루고 있는 남부 지방은 휴일 수가 많고, 개신교가 주를 이루고 있는 북부 지방의 경우에는 상대적으로 휴일수가 적다.

독일 주별 공휴일(2013년)

월	일	공휴일 명	공휴일명(독어)	대상 지역(주별)
1	1	신년	Neujahr	독일 전역
	6	주현절	Heilige Drei Koenige	Baden-Wuettemberg, Bayern, Sachsen-Anhalt
3	29	성금요일	Karfreitag	독일 전역
	31	부활절	Ostern	독일 전역
4	1	부활절	Ostermontag	독일 전역
5	1	노동절	Maifeirtag	독일 전역
	9	예수승천일	Christi Himmelfahrt	독일 전역
	19~20	성령강림절	Pfingstmontag	독일 전역
	30	성체축일	Fronleichnam	Baden-Wuettemberg,Bayern, Hessen,Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz,Saarland, Sachsen, Thueringen
8	8	평화축제	Friedensfest	Augsburg과 Augsburg 관할지역
	15	성모승천일	Maria Himmelfahrt	Bayern, Saarland
10	3	통일기념일	Tag der Deutschen Einheit	독일 전역
	31	종교개혁일	Reformationstag	Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thueri ngen
11	1	만성절	Allerheiligen	Baden-Wuettemberg, Bayern, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Saarland
	20	속죄의 날	Buss - und Bettag	Sachsen
12	25~26	성탄절	Weihnachten	독일 전역

* 부활절, 예수승천일, 성령강림절, 성체축일은 매년 일자가 바뀌며, 주현절, 성모승천일, 종교개혁일, 만성절은 주별로 휴무여부가 상이하다.

2) 출장기간 결정시 고려사항

독일인들은 휴가를 매우 중시한다. 또한 여행을 큰 즐거움으로 여기기 때문에 휴가 시즌에는 2주 이상 장기 휴가를 떠나는 경우가 많다.

대표적 휴가 시즌으로는 부활절 휴가시즌(보통4월 초~ 4월 말 사이)과, 성령강림절 휴가 시즌(올해 5월말에서 6월 초), 여름 휴가 시즌(7월 중순 ~ 9월 중 순), 연말 휴가 시즌(12월 중순 ~ 1월 중순) 등을 들 수 있다.

이 시기에는 장기 휴가로 인하여 많은 관공서, 은행 및 기업들이 정상 업무를 수행하지 않을 뿐만 아니라 담당자와의 미팅 약속이 매우 어렵다. 또한 휴가 중 업무상 연락을 매우 싫어하는 경향이 있다. 따라서 비즈니스 출장의 경우에는 상기 휴가 시즌을 고려하여 일정을 잡는 것이 필요하다.

차. 여행시 유의 사항

1) 준비

독일과 한국은 양국 간 비자 면제협정이 체결되어 있어 단기 관광을 목적으로 한 입국 의 경우에는 3개월간 비자가 불필요하지만 3개월을 초과하는 경우에는 비자를 발급받아야 한다.

2) 여행 정보

독일 전국에 관광객들을 위한 여행 안내소(Touri steninformationsbuero)가 있어 여행 지도 및 관광 관련 정보를 쉽게 얻을 수 있으며 교통 및 기타 편의 시설이 매우 발달 되어 있다.

특히 대도시의 경우에는 중앙역(Hauptbahnhof)의 안내소(Information)를 이용하면 호텔, 식당 등의 정보를 얻을 수 있어 매우 편리하다. 독일의 수돗물은 석회 성분이 많아 갑자기 많은 양을 마시면 탈이 날 수 있으므로 시중에서 파는 미네랄 워터(Mineralwasser)를 구입해서 마시는 것이 좋다.

3) 위험 지역

독일의 치안 상태는 유럽에서도 매우 안정적인 편이다. 그러나 최근 대도시 등의 공항 이나 역 주변은 소매치기 피해가 많은 편이며, 단체 여행객이 많이 이용하는 호텔 및 식당에서의 소지품 분실 사고가 많이 발생하기도 한다.

지역별로 보면 프랑크푸르트 에는 금융가와 중앙역(Hauptbahnhof) 사이에 유흥가가 있으며, 마약 중독자들의 치료를 위한 무료 주사 기와 마약을 배급하는 국영치료소도 위치하고 있다. 또한 동구권, 터키 등에서 온 노동자들이 유흥을 위해 많이 찾는 곳이다. 해가 진 이후에는 가급적 이 근처를 출입하지 않는 것이 좋다.

함부르크 중앙역(Hauptbahnhof) 주변이나 유흥가인 레퍼반(Reeperbahn) 등에 늦은 시간 혼자 머무를 때는 주의하여야 하며, 너무 호의적인 사람이 접근할 때에는 우선 의심하고 주의하여야 한다. 또한 늦은 시간 실내복장으로 거리에 나오는 것은 여러 가지 오해를 받을 수 있으므로 삼가 하여야 한다.
뮌헨은 상대적으로 범죄율이 낮은 도시로 위험 지역으로 특별히 알려진 곳이 없다. 도시

변두리 깊은 지역으로 들어가지 않고 시내에서 관광 및 비즈니스를 한다면 위험 하지 않다.

동독지역은 전반적으로 외국인이 여행하기에 좋지 않은 지역이다. 서독 지역은 외국인 에 대해 우호적이거나 무관심한 반면 동독 지역은 전반적으로 외국인에 대해 적대적이고 특히 나치 추종자들이 많아 외국인을 대상으로 한 집단 테러 등도 발생하고 있다. 또한 대부분의 외국인 관련 폭행사건 등이 지식, 주거수준이 낮은 외국 노동자들에게 자주 일어난다. 지식인 또는 비즈니스맨처럼 보일 경우 대체로 독일인들이 함부로 행동하지는 않는다.

4) 팁

독일에서는 식당, 호텔, 택시, 미장원 등 서비스 분야에 팁 제도가 발달되어 있다. 식당 의 경우 가게 수준에 따라 틀리겠지만 일반적으로 총 가격의 5% 정도의 팁을 지불하며, 호텔의 경우에는 1유로, 택시의 경우에는 요금의 5%정도를 지급하면 된다. 그러나 맥도날드 같은 음식점의 경우 팁을 지급하지 않는 경우가 많으며 서비스가 마음에 들지 않는 등의 이유로 팁을 지불하지 않아도 무방하다.

카. 유용한 연락처

1) 독일 주재 한국 기관

기관명	주소	전화번호
프랑크푸르트 무역관	Mainzer Landstr. 27-31, 60329 Frankfurt	069-2429920
뮌헨무역관	Tal 12, 80331 Muenchen	089-24242630
함부르크무역관	Ludwig-Erhard-Str.20, 20459 Hamburg	040-3405740
한국관광공사	Baseler Str. 35-37, 60329 Frankfurt	069-233226
대한항공	An der Welle 4, 60322 Frankfurt	069-138112 20
아시아나 항공	An der Hauptwache 2, 60313 Frankfurt	069-92101920

2) 한인 단체

기관명	전화번호	인터넷 주소
재독한국경제인협회	069-24299220	www.kobag.de
재독한인연합회	0203- 5703 857	www.jaedokhanin.de
재독한인세계상공인 총연합회	0201-369187	www.hansang.de
교포신문	0643-7760 145	www.kyoposhinmun.de
우리신문	069-58707767	www.uri-news.com

3) 콜택시

지역	전화번호
대표 번호(지역에 관계 없이)	22456
베를린	(030)-210101
프랑크푸르트	(069)-733030 / (069)-777732
뮌헨	(089)-21610 / (089)-19410
함부르크	(040)-44 10 11

4) 비즈니스 관련 현지 기관

기관명	전화번호	인터넷 주소
전시산업연합 AUMA	030-240000	www.auma.de
연방산업협회 BDI	030 2028-0	www.bdi.eu
도매 및 무역업협회 BGA	030 59 00 99 5-0	www.bga.de
독일노조연맹 DGB	0221-43010	www.dgb.de
독일상공회의소 DIHT	030 20308-0	www.diht.de
독일규격원 DIN	030-26010	www.din.de
섬유공업협회 Gesamttextil	06196-9660	www.textil-mode.de
독일소매업협회 HDE	0221-9365502	www.einzelhandel.de
독일자동차공업협회 VDA	089-570070	www.vda.de
독일전기규격협회 VDE	069-63080	www.vde.de
독일기계공업협회 VDMA	069-66030	www.vdma.org
독일수공업협회 ZHD	0911-34865	www.zhd.de
독일전기전자공업협회 ZVEI	069-63020	www.zvei.org

5) 현지 은행(본사 연락처)

기관명	전화번호	인터넷 주소
Deutsche Bank	069-95661	www.deutsche-bank.de
Hessische Landesbank	069-913201	www.helaba.de
Landesbank Baden Wuerttemberg	0176-64138 396	www.lbbw.de
Norddeutsche Landesbank Girozentrale	0511-3610	www.nordlb.de
Westdeutsche Landesbank Girozentrale	0211-82601	www.westlb.de
Deutsche Genossenschaftsbank	069-744701	www.dgbank.de
Commerzbank AG	069-13621	www.commerzbank.de
Kreditanstalt fuer Wiederaufbau	069-74310	www.kfw.de

6) 비상 연락처

기관명	주소	전화번호
주독 대한민국 대사관	Stuelerstr. 8-10,10787 Berlin	030-26065-0
주독일 대사관 본 분관	Mittelstr. 43, 53175 Bonn	0228-94379-0
프랑크푸르트 총영사관	Lyoner Str. 34, 60528 Frankfurt	069-956752-0
함부르크 총영사관	Kaiser-Wilhelm-Str. 9 (3.OG), 20355 Hamburg	040-6506776-00
외교통상부 영사콜센터	해외사건, 사고 신고 및 상담	00-800-2100-0404
독일 경찰서	응급 상황	110

타. 기타 유용한 정보

1) 주요 쇼핑 센터

독일은 쇼핑이 아주 발달한 지역은 아니나 대부분의 상점에서 영어가 통용되고 소액의 경우도 부가세 환급을 받을 수 있는 관광객이나 출장자들이 쇼핑하기에는 좋은 환경을 가지고 있다. 또한 대부분 교통이 편리하고 일부는 호텔과 직접 연결이 되는 단기 방문자들에게 추천할 만하다.

□ 함부르크

쇼핑 센터	주소	전화번호	영업 시간
Hanse Viertel (쇼핑센터)	Grosse Bleichen과 Poststrasse 사이	-	월- 토: 10:00~20:00 (이곳을 중심으로 여러 개의 Arkaden 쇼핑 센터가 있음)
Alstertal-Einkaufszentrum	Heegbarg 31, 22391 Hamburg	040-6116770	월- 토: 10:00~20:00
Alsterhaus(백화점)	Jungfernstieg 16-20, 20354 Hamburg	040-359010	월- 토: 10:00~20:00

□ 뮌헨

쇼핑 센터	주소	전화번호	영업 시간
Fuenf Hoefe (쇼핑몰)	Theatinerstr., Maffeistr.,Kardinal Faulhaber str. 와 Salvatorstr. 사이의 파사쥬와 호프	-	월- 토: 10:00~20:00
Schrannenhalle	Viktualienmakrt 15, 80331 Muenchen	089-51818 18	연중 24시간 열려 있으나 내부 상점은 기타 상점 영업시간 과 같음. (쇼핑하면 서 문화 이벤트를 즐길 수 있는 공간)
명품 거리	Maximilianstr.	-	월-토: 10:00~20:00

□ 프랑크푸르트

쇼핑 센터	주소	전화번호	영업 시간
Galeria Kaufhof (백화점)	Zeil 116-126, 60313 Frankfurt/Main	069-21910	월 - 수: 9:30~20:00 목 - 토: 9:30~21:00
My Zeil (패션)	Zeil 106, 60313 Frankfurt/Main	069-297239-7	월 - 수: 10:00~20:00 목 - 토: 10:00~20:00
Karstadt	Zeil 90, 60313 Frankfurt/Main	069-92905-0	월 - 목: 10:00-20:00 금 - 토: 10:00-21:00
명품 거리	Goethestr.	-	월- 토: 10:00~18:00

□ 베를린

쇼핑 센터	주소	전화번호	영업 시간
KADEWE 백화점 (Kaufhaus des Westens)	Tauentzienstr. 21-24, 10789 Berlin	030-21210	월- 목: 10:00~20:00 금요일: 10:00~21:00 토요일: 9:30~20:00 베를린에서 가장 고급스러운 백화점
Arkaden am Potsdamer Platz	Potsdamer Platz	-	월- 토: 10:00~20:00
B5 Designer Outlet Center	Alter Spandauer Weg 1,14641 Wustermark (베를린 근교)	033234-9040	월- 토: 10:00~19:00 12월24~31일: 10:00~14:00 Aigner, Alba Moda, Doce & Gabbana 등 각종 디자이너 아웃렛 매장)
Galeries Lafayette	Friedrichstr. 76-78 (Ecke Franzoesische Str.), 10117 Berlin	030-209480	월- 토: 10:00~20:00
명품 거리	Kuerfuerstendamm	-	월-토: 10:00~20:00

2) 특산물

□ 맥주와 와인

독일에는 약 1,364개의 맥주 양조장이 있으며, 여기서 생산되는 맥주 상표는 5,000가지가 넘는다. 대부분 도시마다 도시를 대표하는 맥주가 있고, 알디 등 식품 디스카운터들이 OEM 으로 생산하는 무명 브랜드 종류도 있다. 맥주뿐 아니라 독일에서 생산되는 화이트 와인 및 아이스 와인의 경우에는 세계 최상의 품질로 인정받고 있고, 특히 과거 에버바흐 수도원에서 생산되는 화이트 와인의 경우에는 영국 왕실에서 우선적으로 재고를 확보하려고 하였던 고품질의 와인으로 명성이 자자하다.

□ 소시지

독일에는 1,300종류가 넘는 소시지가 있다고 한다. 프랑크푸르트를 대표하는 Frankfurter Wurst, 뉘른베르크를 대표하는 Nuernberger 등과 같이 지역별로 특성 있는 소시지가 생산 되고 있다.

□ 초콜릿과 젤리

스위스 못지 않게 Sarotto, Milka 등 독일 초콜릿도 명성을 얻고 있다. 또한 Gummibaerchen (곰 모양의 젤리)도 유명한데, Haribo 가 대표적인 브랜드이다.

□ 유명 브랜드

- Zwillinge(쌍둥이 칼), Fissler(압력 밥솥), WMF(스푼, 포크, 압력 밥솥 등) 그리고 Meissen(자기 그릇) 등은 세계적으로 알려진 부엌용 제품의 독일 브랜드이다,
- 여성 의류 및 가방 브랜드로 Aigner, 남성의 경우 Boss 가 대표적이다. 이외에도 s'Oliver, Esprit, Mexx, Gery Weber 등 브랜드가 잘 알려져 있다.
- 가전 및 전자 제품으로 Bosch, Miele, Braun, Siemens 등이 세계적인 명성을 떨치고 있다.

파. 관광 명소

1) 개요

3개월까지는 비자가 따로 필요 없고 특별한 입국 절차도 없기 때문에 방문하기 편리 하다. 다른 유럽 국가들처럼 아름다운 자연 환경 및 유적지 등을 중심으로 관광 코스가 개발되어 있으며 괴테 하우스 등 인물에 유래된 관광지도 볼 수 있다.

독일 관광청 에서는 로맨틱 가도, 고성 가도 등의 가도를 광고하고 있는데 이는 각 지역별 특색이 뚜렷한 독일 특성에 맞게 관광객에게 테마 여행을 제공하려는 의도로 보인다. 옥토버 페스트 등 여러 축제도 유명하다.

2) 주요 관광지

□ 베를린

독일의 수도이다. 1894 년 건축된 네오 로마네스크 양식의 카이저 빌헬름 교회는 2 차 대전 시 파괴되어 폐허만 남은 채로 지금까지 보존되고 있으며, 도시내 제국 의회 의 사당(Reichstag), 전승 기념탑, 6 월 17 일 거리, 샤롤텐부르크 궁전 등도 구경할 만하다. 그 외 브란덴부르크 문, 쿠담 거리가 관광 명소이다.

□ 프랑크푸르트

독일의 맨하튼이라 할 수 있는, 금융과 경제의 중심지이다. 시내 중심가에는 1749 년 괴테가 태어난 생가와 박물관이 위치하고 있으며, 19 세기 초 완성된 교회로 1948 년 독일의 1 회 의회를 개최한 파울교회가 역시 시내에 있다.

뢰머 광장에 자리잡은 구시청 건물과 13 세기 건축되어 신성로마제국 대관식이 거행 되던 카이저 돔 등이 관광 객 들의 발길을 끌고 있다. 시내 중심 한가운데 자리 잡은 중앙 위병 초소는 현재 식당으로 사용 중이다. 하이델베르크 성이 프랑크푸르트에서 1 시간 거리, 로렐라이가 1 시간 20 분 정도 거리로 하루 여행 코스가 가능하다.

□ 함부르크

베를린(347 만 명)에 이어 2 번째로 인구(171 만 명)가 많은 독일 제 2 의 도시이자 독일 최대 무역항이다. 주요 관광지로는 시청 청사, 성미하엘 교회, 알스터 호수가 있다. 시청청사는 탑 높이가 112 미터나 되는 네오 르네상스식 대 건축물 이며, 성 미하엘 교회는 18 세기 중반 건축된 바로크 풍의 교회로서 132 미터 전망대가 있다. 알스터 호수는 450 에이커의 인공호수로 Jungfernstieg 는 쇼핑, 비즈니스 중심지이다.

□ 뮌헨

독일 제 3 의 도시로서 맥주와 예술의 도시이다. 1488 년 완공된 프라우엔 교회는 높이 99m 의 탑 2 개가 있으며 뮌헨의 상징적 교회이다. 마리엔 광장과 신 시청은 금빛 성 모상과 오전 11 시, 12 시에 움직이는 인형이 있는 Glockenspiel 시계로 유명하다. 베르사이유 궁전을 모방한 님펜부르크 성은 시내 서북쪽 5km 에 위치 하며 바이에른가 의 여름 궁전으로 사용되었다. 시청부근 Hofbraeuhaus(궁중 맥주 주조창)은 1,000 명 이 상이 들어갈 수 있으며, 히틀러가 회동 장소로 이용했다는 술집으로도 유명하다.

□ 하이델베르크

관광 도시이자 교육 도시이다. 독일 낭만파 시인들이 사랑하던 도시로서 고딕 양 식부터 바로크양식까지 다양한 건물이 있는 하이델베르크 성에는 성 지하에 큰 포도주 통과 약사 박물관(Apotheken-museum)이 관광 명소로 자리잡고 있다. 하이델베르크 대학은 독일에 서 가장 역사가 오래된 대학으로 3 만 명의 학생이 수업을 받고 있는데, 학생 감옥으로도 유명하다. 그 외 구시가지의 Hauptstrasse 를 중심으로 한 성령 교회, 기사의 집, 시청 등이 명소이다.

□ 로텐부르크

전형적인 관광도시로서 미국과 일본 관광객이 많아 여러 곳에서 영어를 비롯한 일본 어로 되어있는 관광 설명서를 볼 수 있다. 로텐부르크는 전형적인 중세시대의 요지 도시로서, 도시 전체가 성벽안에 쌓여있다. 로텐부르크는 크리스마스 트리에 사용되는 각종 수제장식품만을 취급하는 전문점과 범죄박물관(Krimimal Museum)으로 유명하다.

3) 기타

□ 라인강

알프스 산지에서 발원하여 유럽에서 공업이 가장 발달한 지역을 관류하여, 북해로 흘러 든다. 본류는 스위스, 리히텐슈타인, 오스트리아, 독일, 프랑스, 네덜란드 등의 여러 나라를 거치며, 운하에 의해서 지중해, 흑해, 발트해 등과 연결된다. 그 중 독일을 흐르는 부분이 가장 길어, 독일의 상징이라고 한다.

독일 빙겐 지방의 북서쪽 협곡 부분을 중부 라인이라고 하며, 특히 빙겐과 코블렌츠와의 사이는 자연 풍광이 너무나 아름다운 곳으로, 계속 이어지는 고성(古城)과 포도 원을 비롯하여 하이네의 시로 유명한 로렐라이 바위 등 세계적으로 알려진 관광 코스 이다.

라인강은 이른바 국제 하천으로서 1868 년 항행의 자유가 선언되었고, 본류, 지류 연 안의 벨기에, 네덜란드, 독일, 프랑스, 스위스의 선박이 자유롭게 통행할 수 있게 되어 교통량이 증대되고 있다.

□ 온천

비스바덴, 바덴바덴 등의 지역에서는 예로부터 온천이 발달되어 있다. 이전부터 온천의 의학적 효과를 연구하여 독일의 온천은 단순한 목욕이 아니라 종합적인 건강 관리를 위한 시설로 운영되고 있다.

□ 주요 축제 및 박람회

o 옥토버 페스트: 매년 9 월 셋째 토요일 정오에서 16 일간 뮌헨에서 개최되는 10 월 축제(Oktoberfest)에는 전세계 약 600 만 명 이상 인파가 몰려드는 유명한 축제 이다.

o 라인강 불꽃 축제(Rhine in Flames): 5 월 첫 번째 주 토요일 본의 라인 강변에서 열린 다. 지상뿐 아니라 선박에서도 불꽃을 쏘아 올려 장관을 연출한다.

o 뉘른베르그 록 축제(Rock am Ring): 1985 년 최초로 개최. 당초 1 회성 행사로 기획 되었으나 엄청난 인기로 인해 연중행사가 되었다. 유럽에서 가장 큰 록 축제로 매년 수 만 명의 젊은이 들이 간단한 식기 도구 등만을 가지고 이 행사를 보기 위해 몰려든다.

(자료: 주 독일 한국 대사관, 무역관 자체조사, 2012.11월 기준)

9. 주요 전시회 개최 일정

1. AUTOMECHANIKA		
업종	자동차 제조업	
전시장소	프랑크푸르트	
설립연도	1971	
주기	2년에 한번	
일정	2014.09.16-2014.09.20	
전시주최자	Messe Frankfurt Exhibition GmbH Ludwig-Erhard-Anlage 1 60327 Frankfurt/Main Tel.: +49-69-7575-0 · Fax: +49-69-7575-6433 info@messefrankfurt.com, www.messefrankfurt.com	
프로젝트팀 연락처	Tel.: +49-69-7575-6225(부품 및 시스템)/-5274(부품 및 시스템)/ -5833(액세서리 및 튜닝), Fax: +49-69-7575-5908 automechanika@messefrankfurt.com, www.automechanika.com	
전시 제품	구동기술, 제어기술, 정기서비스, 부품, 자동차 전자 제품, 특별 정비기기, 서비스업, 수리용구, 차체, 처분, 재활용, AS	
개장시간	매일 09:00-18:00 마지막 날 09:00-17:00	
입장료	티켓 종류	2012년 기준
	1일 티켓 온라인/ 사전 구입	24 유로
	1일 티켓 현지 구입	32 유로
	시즌 티켓 온라인/ 사전	42.06 유로
	시즌 티켓 현지 구입	56 유로
전시 면적	305,000 m² (2012년 기준)	
전시업체 수	4,593개사 (2012년 기준)	
방문객 수	14만 8,000명 (2012년 기준)	

2. HANNOVER MESSE - INTERKAMA+, FACTORY AUTOMATION, INDUSTRIAL BUILDING AUTOMATION		
업종	컴퓨터 공학, 자동제조기술, 구동 및 제어기술, 전자, 전기	
전시장소	Hannover	
설립연도	1947	
주기	매년	
일정	2013.04.08 - 2013.04.12 / 2014.04.07 - 2014.04.11	
전시주최자	Deutsche Messe AG Messegelaende 30521 Hannover Tel.: +49-511-89-0, Fax: +49-511-89-32626 info@messe.de, www.messe.de	
프로젝트팀 연락처	Projektteam Tel.: +49-511-89-31146, Fax: +49-511-89-31147 hannovermesse@messe.de, www.hannovermesse.de	
전시제품	산업 박람회 자동화, IT-Service, 전자부품, 컨트롤 시스템, 신호계, 정비, 서비스, 통신시스템, 센서, 측정 및 테스트기, 분석기술, 개폐기, 공학기술, 핸들링 공학, 로봇공학, 전기공학, 시험 공학, 조립공학, WLAN, 전기 모터, 건물 자동화, 통신기술, 구동기술	
개장시간	업체, 개인 방문자 매일 09:00-18:00	
입장료	1일권	29 유로
	정기권	63 유로
전시면적	172,000m² (2012년 기준)	
전시업체 수	5,000개사 (2012년 기준)	
방문객 수	195,000 (2012년 기준)	

3. MEDICA – WORLD FORUM FOR MEDICINE		
업종	의학, 건강, 약학	
전시장소	Düsseldorf	
설립연도	1969	
주기	매년	
일정	2013.11.20 – 2013.11.23 2014.11.12 – 2014.11.15	
전시주최자	Messe Düsseldorf GmbH Messeplatz 40474 Düsseldorf Tel.: +49-211-4560-01 Fax: +49-211-4560-668 info@messe-duesseldorf.de / www.messe-duesseldorf.de	
프로젝트팀 연락처	Projektteam Tel.: +49-211-4560-900 Fax: +49-211-4560-668 info@medica.de www.compamed.de / www.medica.de	
전시제품	각종 의료기기 및 소모품, 약학 및 실험실 기기 등	
개장시간	매일 10:00-18:30, 마지막 날10:00-17:00	
입장료	티켓 종류	2012년 기준
	1일 티켓 온라인/ 사전 구입	20 유로 (2012년 기준)
	1일 티켓 현지 구입	40 유로 (2012년 기준)
	시즌 티켓 온라인/ 사전	69 유로 (2012년 기준)
	시즌 티켓 현지 구입	99 유로 (2012년 기준)
전시면적	261,800 m² (2011년 기준)	
전시업체 수	5,237 개사 (2011년 기준)	
방문객 수	총 13만 643 명 (2011년 기준)	

4. TENDENCE		
업종	소비품, 선물용품, 가정용품, 가구, 인테리어, 사무실 가구 및 용품	
전시장소	Frankfurt	
설립연도	1948년	
주기	매년	
일정	2013.08.23 - 2013.08.27	
전시주최자	Messe Frankfurt Exhibition GmbH Ludwig-Erhard-Anlage 1, 60327 Frankfurt/Main Tel.: +49-69-7575-0 · Fax: +49-69-7575-6433 info@messefrankfurt.com / www.messefrankfurt.com	
프로젝트팀 연락처	Tel.:+ 49-69-7575-6077 Fax:+49-69-7575-5770 tendence@messefrankfurt.com www.tendence.messefrankfurt.com	
전시제품	주방용품(그릇, 테이블보), 가정용품, 등, 학용품, 세라믹 제품, 보석, 종이제품, 공예품, 장난감, 인테리어 제품, 정원용품, 가구, 유리제품, 유아용 가구 등	
개장시간	매일 09:00-18:00시, 마지막 날 17시 종료	
입장료	1일 티켓	26유로 (사전 구입, 온라인 티켓 20유로)
	정기권	63유로 (사전 구입, 온라인 티켓 42유로)
전시면적	135,000m² (2012년 기준)	
전시업체 수	총 1,852개사 (2012년 기준)	
방문객 수	총 46,000명 (2012년 기준)	

5. CEBIT		
업종	IT, 정보 통신 및 각종 전자제품	
전시장소	하노버 (Hannover)	
설립연도	1986년	
주기	연 1회	
일정	2013.03.05 - 2013.03.09 2014.03.04 - 2012.03.08	
전시주최자	Deutsche Messe AG Messegelände 30521 Hannover Tel.:+49-511-89-0, Fax: +49-511-89-32626 info@messe.de / www.messe.de	
프로젝트팀 연락처	Tel.: +49-511-89-33155, Fax: +49-511-89-32654 cebit@messe.de / www.cebit.de	
전시제품	IT 서비스, 커뮤니케이션 시스템, 정보 통신, 컴퓨터 하드웨어 및 소프트웨어, 은행 업무 기술, 재정, 인터넷, 정보기술, 카드기술, 보안기술, 네트워크 컴퓨팅 R&D 등	
개장시간	매일 09:00-18:00	
입장료	1일 티켓	39 유로
	정기권	89 유로
전시면적	496,000 m² (2012년 기준)	
전시업체 수	총 4,200 개 (2012년 기준)	
방문객 수	총 31만 2,000 명 (2012년 기준)	

6. INTER SOLAR		
업종	에너지, 환경, 생태	
전시장소	뮌헨 (München)	
설립연도	1991	
주기	연 1회	
일정	2013.06.19 - 2013.06.21	
전시주최자	Solar Promotion GmbH Sabine Kloos Postfach / P.O.Box: 100 170 /75101 Pforzheim/ Germany Tel.:+49-7231-58598-0, Fax: +49-7231-58598-28 kloos@intersolar.de Freiburg Wirtschaft Touristik und Messe GmbH & Co. KG Europaplatz 1 79108 Freiburg Fon: +49 761 3881-02 · Fax: +49 761 3881-3006 info@messe.freiburg.de www.messe.freiburg.de	
프로젝트팀 연락처	Team Intersolar Europe Freiburg Wirtschaft Touristik und Messe GmbH & Co. KG Tel.:+49-761-3881-3711, Fax: +49-761-3881-3770 sabine.zimmer-koenig@fwtm.de/ www.intersolar.de	
전시제품	광전지 및 태양열 에너지에 관련된 제품 전반.	
개장시간	매일 09:00-18:00 마지막 날 09:00-17:00	
입장료	1일 티켓	29 유로 (온라인: 18 유로)
	정기권	46 유로 (온라인: 35 유로)
전시면적	180,000m² (2012년 기준)	
전시업체 수	총 49개국 1,909 개 (2012년 기준)	
방문객 수	총 66,000 명 (2012년 기준)	

7. AMB(INTERNATIONAL EXHIBITION FOR METAL WORKING)		
업종	금속 가공 기기, 용접기술, 정밀 측정기기 및 측정기기, 자동화, 품질 관리 시스템, 원자재 측정기기 및 기술, 관련 소프트웨어, 각종 부품, 서비스업, 기타	
전시장소	슈투트가르트(Stuttgart)	
설립연도	1982	
주기	격년	
일정	2014.09.16 - 2014.09.20	
전시주최자	Landesmesse Stuttgart GmbH Messepiazza 1 70629 Stuttgart Tel.:+49-711-18560-0, Fax: +49 711 18560-2440 info@messe-stuttgart.de/ ww.messestuttgart.de	
프로젝트팀 연락처	Tel.:+49-711-18560-2639/+49-711-18560-2842, Fax: +49-711-18560-2657/+49-711-18560-2366 senguel.altuntas@messe-stuttgart.de / www.amb-messe.de	
전시제품	절삭 공작기계, 물리화학 프로세스 공작기계, 정밀공구, 측정 시스템 및 품질보증, 로봇, 금속재료 및 공구 취급기술, 소프트웨어, 컴퓨터 시스템 및 주변기기, 부분품, 액세서리, 서비스	
개장시간	월-금: 09:00-18:00, 토: 09:00-17:00	
입장료	1일 티켓	28 유로 (학생, 장애인 할인 18 유로)
	정기권	60 유로
전시면적	105,200 m² (2012년 기준)	
전시업체 수	총 1,356개 (2012년 기준)	
방문객 수	총 90,000명 (2012년 기준)	

자료: AUMA, 각 전시회 홈페이지 및 무역관 자체 조사 정보 종합, 2012. 11월 기준)

10. 유관기관 웹사이트

가. 전시회

○ AUMA (독일전시협회): http://www.auma.de/
- 독일의 전시산업관련 대표적인 단체로 해외전시회 정보제공, 해외마케팅, 전시회 전시지원, 독일 기업의 해외전시회 참여 지원 등의 업무를 수행한다.
- 박람회장, 전시장치업체, 전시대행업체에 관한 정보 등 독일에서 개최되는 각종 박람회 및 세계 주요박람회에 관한 정보를 검색 할 수 있다.

나. 경제전반

○ BMWI(독일연방경제기술부): http://www.bmwi.de/
- 독일 경제정책, 기업, 에너지 정책, 통신, 교역, 전시회에 관한 정보를 광범위하게 취급하고 있는 사이트로서 영어 및 독일어 모두 검색 가능하다.

○ BMU(독일연방환경부): http://www.bmu.de/
- 독일 환경정책, 신재생에너지, 탄소배출, 자원재활용 등에 관한 정보가 소개되어 있으며, 영어 및 독일어 모두 검색 가능하다.

○ Germany Trade and Invest(독일무역투자청): http://www.gtai.de/
- KOTRA 와 유사기관으로 해외 각국의 시장동향, 투자정보, 개발계획, 상거래 관습 등 수출지원 파트와, 외국인 투자 지원을 하는 투자 파트로 구분된다.

○ IHK(독일상공회의소): http://www.dihk.de/
- 독일연방 상공회의소로서 82 개의 지방상공회의소의 중앙기관이다. 경기, 유로화, 교역, 회사, 세무 및 재무, 세계각국 박람회, 수출지원제도, 국제적 프로젝트에 관련된 정보를 광범위하게 입수할 수 있다.

○ 독일연방통계청: http://www.destatis.de
- 독일 연방통계청은 독일 내무부 산하 연방기관 중 하나로 독일의 GDP 나 수출입 동향을 위시한 거시경제 지표 외 360 여 개의 통계를 공식 집계 발표하고 있다.

○ Ifo 경제연구소: http://www.cesifo-group.de
- 독일 최대 경제 연구소 중의 하나로 경기동향, 주요 경제이슈 등 동 경제연구소가 발간하는 주간 및 월간 각종 보고서를 제공한다. 현재 사이트는 CES(Center for Economic Studies)와 CESifo GmbH 와 통합 운영되고 있다.

○ 기업경영관련 공시 사이트: http://www.bundesanzeiger.de/
- 공시가 의무화된 법인들의 각종 연차보고서 등 경영실적을 온라인으로 확인할 수 있다.

다. 노동

○ DGB(독일노동조합): http://www.dgb.de/
- 독일 내 각 노조 연합체 웹사이트로서 근로자의 권리, 근로조건에 관한 각종 정보를 제공하고 있다.

○ BDA(독일연방고용주협회): http://www.bda-online.de/

- 노동법, 임금, 노동시장, 사회보장제도, 회사 연금법, 인사정책, 직장 내 교육, EU 의 사회 보장법 등 고용주의 근로자 정책을 위 한 각종 정보가 수록되어 있다.
-

라. 금융

○ Bundesbank(독일연방은행): http://www.bundesbank.de/
- 독일연방은행 홈페이지에서는 유로화에 관한 정보, 주요경제지표, 해외직접투자를 위시한 각종 통계를 입수할 수 있는 유용한 사이트이다.

○ European Central Bank (ECB: 유럽중앙은행): http://www.ecb.int
- 독일 프랑크푸르트에 소재하는 유럽연합(EU)의 중앙은행으로 역내 통화정책을 총괄하며, 특히 유럽재정위기와 관련하여 대 그리스 트로이카 활동을 비롯하여 주요 위기국의 국채 매입, 금리 동결 등의 정책을 통해 적극 개입하고 있다.
- 중앙은행으로서의 기능 외, 각 EU 회원국의 주요 통계 정보나 환율 등을 비롯하여 주요 금융 및 경제정보를 제공하며 매월 22 개국의 언어로 월간 보고서를 발간하고 있다.

(자료: 독일 각 기관별 홈페이지, 무역관 자체정보 종합, 2012. 11월 기준)