

ประเทศเนเธอร์แลนด์



1. ข้อมูลพื้นฐาน

ทิศเหนือ ติดทะเลเหนือ

ทิศตะวันออก ติดเยอรมนี

ทิศตะวันตก ติดทะเลเหนือ

ทิศใต้ ติดเบลเยียม

พื้นที่ 41,543 ตารางกิโลเมตร (พื้นดิน 33,893 ตารางกิโลเมตร น้ำ 7,650 ตารางกิโลเมตร

พรมแดนยาว 1,027 กิโลเมตร (ติดเบลเยียมและเยอรมนี)

Netherlands แปลว่า Low Land หนึ่งในสี่ของประเทศมีระดับต่ำกว่าระดับน้ำทะเล และบริเวณชายฝั่งส่วนใหญ่เป็นพื้นที่ที่ถมทะเลเพิ่มเติม

ระดับต่ำที่สุด -7 เมตร (จากระดับน้ำทะเล) ที่ Zuidplaspolder

ระดับสูงสุด 332 เมตร ที่ Vaalseberg

ภูมิอากาศ มีฝนตกตลอดปี

ฤดูใบไม้ผลิ ช่วงเดือนมีนาคม – พฤษภาคม อุณหภูมิเฉลี่ย 9 – 15 องศาเซลเซียส

ฤดูร้อน ช่วงเดือนมิถุนายน – สิงหาคม อุณหภูมิเฉลี่ย 20 – 30 องศาเซลเซียส

ฤดูใบไม้ร่วง ช่วงเดือนกันยายน – พฤศจิกายน อุณหภูมิเฉลี่ย 13 – 17 องศาเซลเซียส

ฤดูหนาว ช่วงเดือนธันวาคม – กุมภาพันธ์ อุณหภูมิเฉลี่ย -3 – 7 องศาเซลเซียส

การเมืองการปกครอง

ระบบการเมืองแบบประชาธิปไตย มีพระมหากษัตริย์เป็นประมุขภายใต้รัฐธรรมนูญ และมีนายกรัฐมนตรีเป็นหัวหน้ารัฐบาล

ผู้นำประเทศ

สมเด็จพระราชินีนาถเบียทริกซ์ (Her Majesty Queen Beatrix) เป็นประมุข

นาย มาร์ค รุทเทอร์ แห่งพรรค Volkspartij voor Vrijheid en Democratie / The People's Party for Freedom and Democracy หรือ Liberal (VVD) เป็นนายกรัฐมนตรี โดยเป็นรัฐบาลผสมเสียงข้างน้อย กับพรรค Christian Democrat (CDA) และภายใต้การสนับสนุนทางสภาของพรรคฝ่ายขวา PBB

เมืองหลวง กรุงอัมสเตอร์ดัม ประชากร 7.67 แสนคน

เมืองสำคัญ

กรุงเฮก เป็นเมืองที่ตั้งของที่ทำการรัฐบาล หน่วยงานราชการ เป็นที่ประทับประจำของพระราชินีและพระราชวงศ์ สถานเอกอัครราชทูตของประเทศต่าง ๆ ห่างจาก Amsterdam ประมาณ 56 กิโลเมตร

เมืองรอตเตอร์ดัม เป็นเมืองใหญ่อันดับ 2 ถือเป็น Gate way ของยุโรป เพราะมีท่าเรือที่ใหญ่ที่สุดในยุโรป (Port of Rotterdam) และเป็น gateway สินค้าที่ผ่านเข้า-ออกสู่ยุโรป อยู่ห่างจากกรุงเฮก ประมาณ 47 กิโลเมตรและห่างจากกรุงอัมสเตอร์ดัมประมาณ 80 กิโลเมตร

เมืองอูเทร็ค เป็นศูนย์กลางด้านธุรกิจและวิทยาศาสตร์แห่งใหม่ เป็นศูนย์กลางการศึกษาและแหล่งกระจายสินค้า บริษัทจำหน่ายสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่มีชื่อเสียงส่วนใหญ่จะมีสำนักงานใหญ่ตั้งอยู่ที่เมืองนี้ ทั้งนี้ ทั้ง 4 เมืองสำคัญดังกล่าวถือว่าเป็นเขตเรียกกันว่า Randstad Region

วันหยุดราชการ ปี 2011

1	มกราคม	New Year's Day
22	เมษายน 2011	Good Friday*
25	เมษายน 2011	Easter Monday*
30	เมษายน 2011	Queen's Day
5	พฤษภาคม 2011	Liberation Day
13	มิถุนายน	Whit Monday Day*
25	ธันวาคม	Christmas Day
26	ธันวาคม	Boxing Day

หมายเหตุ * เป็นวันหยุดที่มีกำหนดเปลี่ยนแปลงตามวันทางจันทรคติ

ประเทศเนเธอร์แลนด์ ไม่มีวันหยุดชดเชยในกรณีที่วันหยุดราชการตรงกับวันหยุดเสาร์ – อาทิตย์

วัน/เวลาทำการ บริษัท วันจันทร์ – วันศุกร์ เวลา 08.30 – 17.30 น.

ธนาคาร วันจันทร์ 13.00 – 16.00 น. วันอังคาร – วันศุกร์ 09.00 – 16.00 น.

ร้านค้า วันจันทร์ 13.00 – 16.00 น. วันอังคาร -วันศุกร์ 09.00 – 18.00 น.

วันเสาร์ 09.00 – 17.00 น.

วันเปิดศึกพิเศษ (ตามเมืองใหญ่ ๆ จะเปิดวันพฤหัสบดี หรือวันศุกร์) จะเปิดจนถึง 21.00 น.

วันอาทิตย์จะเปิดตั้งแต่ เวลา 12.00 – 17.00/19.00 น.

ทั้งนี้ ร้านอาหารส่วนใหญ่จะปิดทำการวันจันทร์ และ จะไม่เปิดบริการช่วงอาหารกลางวัน ยกเว้น เมืองใหญ่ หรือ เมืองท่องเที่ยว

ประชากร 16.8 ล้านคน (ประมาณการปี 2554) โดยเป็น ชาวดัตช์ 80.7% ยุโรป 5% อินโดนีเซีย 2.4% ตุรกี 2.2 % สุรินัม 2% มอรอคโค 2% แคริบเบียน 0.8%

อัตราการเกิด 0.317 %

ความหนาแน่นของประชากร 401.3 คนต่อ 1 ตารางกิโลเมตร หนึ่งในประเทศที่มีการอยู่หนาแน่นที่สุดในโลก

ภาษา Dutch ดัตช์ และภาษา Frisian เป็นภาษาพื้นเมืองทั่วไปและเป็นภาษาราชการ อังกฤษ เป็นภาษาที่ใช้ติดต่อธุรกิจระหว่างประเทศ

ศาสนา ศาสนาคริสต์นิกาย Roman Catholic 29% Protestant 15%
มุสลิม 5% และไม่นับถือศาสนาใด ๆ 42%

เวลาต่างจากไทย

ช้ากว่าเวลาในประเทศไทย -5 ชั่วโมง (-6 ชั่วโมงช่วงฤดูหนาว)

กระแสไฟฟ้า/ปลั๊กไฟ

220 โวลต์ และปลั๊กไฟแบบสองขาหรือสามขา (ขากลม)

มาตราชั่งตวงวัด

ระบบเมตริก

2. สถานภาพทางการเมือง

เนเธอร์แลนด์มีการปกครองระบอบประชาธิปไตยแบบรัฐสภา โดยมีสถาบันพระมหากษัตริย์เป็นประมุข ปัจจุบันคือสมเด็จพระราชินีนาถเบียทริกซ์ ทรงมีพระราชอำนาจในเชิงพิธีการ อย่างไรก็ตาม พระราชอำนาจด้านการเมืองที่เป็นประเพณีสืบทอดกันมาของพระราชวงศ์ออเรนจ์ คือ สมเด็จพระราชินีนาถทรงเป็นผู้แต่งตั้งผู้สรรหานายกรัฐมนตรี ภายหลังจากการเลือกตั้งทั่วไป (เนื่องจากระบบการเลือกตั้งแบบสัดส่วน โดยถือว่าทั้งประเทศเป็นเขตเดียว ทำให้ไม่มีพรรคการเมืองใดสามารถครองเสียงข้างมากในรัฐสภา จึงต้องมีการเจรจาระหว่างพรรคการเมืองต่าง ๆ เพื่อจัดตั้งรัฐบาล และผู้ดำรงตำแหน่งนายกรัฐมนตรี) และสมเด็จพระราชินีนาถเบียทริกซ์ทรงเป็นผู้แถลงนโยบายของรัฐบาลในพิธีเปิดสมัยการประชุมรัฐสภาประจำปี หรือ Speech from the Throne

คณะรัฐมนตรี (Council of Ministers) เป็นผู้กำหนดและดำเนินนโยบายบริหารประเทศ ตามความไว้วางใจของรัฐสภา รัฐมนตรีไม่สามารถเป็นสมาชิกรัฐสภาในคราวเดียวกันได้

สภาแห่งรัฐ (Council of State) เป็นองค์กรที่ปรึกษาด้านกฎหมาย โดยคณะรัฐมนตรีจะปรึกษาหารือเกี่ยวกับร่างของกฎหมายก่อนที่จะนำเข้าสู่กระบวนการทางนิติบัญญัติ สภาแห่งรัฐจะรับเรื่องร้องเรียนจากประชาชนต่อนโยบายของรัฐบาล

รัฐสภานเนเธอร์แลนด์ ประกอบด้วย 2 สภา คือ วุฒิสภา (First Chamber) มีสมาชิกจำนวน 75 คน มาจากการเลือกตั้งทางอ้อมโดยสภาจังหวัด 12 แห่ง มีวาระการดำรงตำแหน่ง 4 ปี และสภาผู้แทนราษฎร (Second Chamber) มีสมาชิกจำนวน 150 คน มาจากการเลือกตั้งโดยตรงจากประชาชน มีวาระการดำรงตำแหน่ง 4 ปี สภาผู้แทนราษฎร มีอำนาจในการเสนอร่างกฎหมาย ขณะที่วุฒิสภามีหน้าที่พิจารณา ร่างกฎหมายซึ่งเสนอโดยสภาผู้แทนราษฎร

ปัจจุบันรัฐบาลเนเธอร์แลนด์เป็นรัฐบาลผสมเสียงข้างน้อย 2 พรรค คือ พรรค Liberal และ พรรค Christian Democrat Alliance (CDA) ภายใต้การนำของนาย มาร์ค รูท (Mark Rutte) นายกรัฐมนตรี เนเธอร์แลนด์ และหัวหน้าพรรค Liberal โดยมีพรรคฝ่ายขวาให้การสนับสนุนในสภา โดยไม่มีตำแหน่งใน รัฐบาล ซึ่งการมีลักษณะรัฐบาลผสมในลักษณะดังกล่าวถือเป็นจุดอ่อนประการหนึ่งของภาวะทางการเมือง

3. ภาวะเศรษฐกิจ

ผลิตภัณฑ์มวลรวมประชาชาติ	784.2 พันล้านดอลลาร์ (ปี 2010)
อัตราการเจริญเติบโต (GDP Growth)	คาดว่า 1.8 % ปี 2011
อัตราเงินเฟ้อ	คาดว่า 2.1 % ปี 2011
อัตราการว่างงาน	คาดว่า 5.2 % ปี 2011)
สกุลเงิน	ยูโร
อัตราแลกเปลี่ยน	1 ยูโรเท่ากับประมาณ 43-45 บาท
รายได้เฉลี่ยต่อหัว	46,418 ดอลลาร์สหรัฐฯ /คน (ปี 2010)
ทรัพยากรธรรมชาติ	ก๊าซธรรมชาติ และน้ำมันเชื้อเพลิง
รายได้หลักของประเทศ	

ธุรกิจบริการ การขนส่ง การธนาคาร การส่งออก สินค้าเกษตรที่มีเทคโนโลยีก้าวหน้า เช่น ดอกไม้ สินค้าส่งออกที่สำคัญ ได้แก่ เครื่องจักรและอุปกรณ์ เคมีภัณฑ์ เชื้อเพลิง และผลิตภัณฑ์อาหาร

การคมนาคม

เส้นทางถนนมีความยาวรวมทั้งสิ้น 130,400 กิโลเมตร

เส้นทางรถไฟรวมทั้งสิ้น 2,808 กิโลเมตร

เส้นทางคมนาคมทางน้ำรวมทั้งสิ้น 6,183 กิโลเมตร

ท่าเรือที่สำคัญ ได้แก่ ท่าเรือรอตเตอร์ดัม (Port of Rotterdam) ท่าเรือที่ใหญ่ที่สุดในยุโรป และท่าเรืออัมสเตอร์ดัม

ท่าอากาศยาน สนามบินสคิปโฮล (Schiphol) ที่กรุงอัมสเตอร์ดัม

4. สถานภาพทางเศรษฐกิจ

เนเธอร์แลนด์มีโครงสร้างทางเศรษฐกิจแบบเสรี เป็นศูนย์กลางในการนำเข้าและส่งออกกระจายสินค้าต่อไปยังประเทศในสหภาพยุโรปและในทวีปยุโรป เนื่องจากมีศักยภาพในด้านโครงสร้างสาธารณูปโภค และมีท่าเรือที่ใหญ่ที่สุดในยุโรป กว่าหกสิบเปอร์เซ็นต์ของรายได้มวลรวมประชาชาติคือด้านการบริการและการนำเข้าและ re-export ได้รับการกล่าวถึงจากหลายองค์กรว่าเป็นประเทศที่เหมาะสมแก่การลงทุน โดยประสบความสำเร็จในการดึงดูดชาวต่างชาติมาลงทุน

จากการที่คนต่างชาติที่มีความเป็นนักธุรกิจอยู่ในสายเลือด มีการศึกษาที่ดี สามารถสื่อสารได้หลายภาษา

ทำให้เป็นส่วนที่ดีในการติดต่อกับชาวต่างชาติ ที่เห็นได้ชัดคือการเพิ่มจำนวนบริษัทต่างชาติที่เข้ามาตั้งสำนักงานในเนเธอร์แลนด์ทุกปี ถึงแม้ว่าค่าจ้างแรงงานค่อนข้างสูง แต่นักลงทุนต่างชาติก็มีข้อได้เปรียบอื่นที่คิดว่าคุ้มกับการลงทุนในเรื่องภาษีรายได้ และการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบให้ยืดหยุ่นสำหรับนักลงทุนต่างชาติ นอกจากนี้เนเธอร์แลนด์จัดเป็นประเทศที่มีศักยภาพสูงทางด้านเทคโนโลยีประเทศหนึ่งในโลก เช่น เทคโนโลยีการเกษตร และเทคโนโลยี ด้านพลังงาน และ ความก้าวหน้าในด้านการจัดการน้ำ

ปี 2009 ในช่วงภาวะเศรษฐกิจตกต่ำในยุโรป เนเธอร์แลนด์ ได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงเช่นกัน โดยภาวะเศรษฐกิจถดถอยเป็นอย่างมาก โดย GDP อยู่ในภาวะติดลบ (-3.9%) การลงทุนถดถอยเป็นอย่างมาก (-12.7 %) ภาวะทางการเงินเกือบเข้าสู่ภาวะเงินฝืด อย่างไรก็ดี จากการปรับแก้ของรัฐบาล ประกอบกับประเทศคู่ค้าหลักโดยเฉพาะเยอรมนี ไม่ได้มีปัญหาหนัก ทำให้ในช่วงครึ่งแรกของปี 2010 ภาวะเศรษฐกิจได้ค่อยๆ ดีขึ้นเป็นลำดับ แต่กลับมาซบเซาอีกครั้งในช่วงไตรมาสที่ 3 และในช่วงไตรมาสที่ 4 เศรษฐกิจกระเตื้องขึ้นมาเล็กน้อย

ในปี 2011 เนเธอร์แลนด์กำลังประสบปัญหาหนี้สาธารณะ สูงถึง 5.4 % ของ GDP ทำให้รัฐบาลประกาศตัดงบประมาณการใช้จ่ายลงเป็นอย่างมากโดยตั้งเป้าหมายในปี 2554 ต้องลดงบประมาณมากกว่า 18 พันล้านยูโร อันอาจส่งผลก่อให้เกิดการว่างงานเพิ่มขึ้นอีก มาตรการที่รัฐ นำออกมาใช้ เช่น

- การลดค่าใช้จ่ายด้านกลาโหม: มีการลดการซื้ออาวุธ รวมถึง การลดกำลังพลทางทหาร กว่า 15,000 อัตรา

- การเพิ่มเงินเดือนบุคคลกรของรัฐ ในอัตราที่น้อยกว่าระดับเงินเฟ้อของปี 2010 (2.1 %) หรืออัตราค่าครองชีพ ทำให้ต้องประหยัดมากขึ้น

- การลดการอุดหนุนด้านการรักษาพยาบาล และ welfare อื่นๆทำให้ผู้บริโภคร้องใช้จ่ายกับการซื้อประกันด้านสุขภาพเพิ่มเติม ยิ่งทำให้การใช้จ่ายของผู้บริโภคในสินค้าอื่นๆ จะต้องลดลงไปเช่นกัน

- มีความเป็นไปได้ที่จะให้ตัดค่าใช้จ่ายในส่วนการสนับสนุนการศึกษาขั้นสูง ซึ่งอาจมีผลส่งให้บุคลากรสายการศึกษาขั้นสูง เช่น อาจารย์ นักวิจัยในด้านต่างๆ ในมหาวิทยาลัยอาจต้องถูกลดตำแหน่งกว่า 3000 อัตรา ผลที่เกิดขึ้นคือ ผู้บริโภคใช้จ่ายอย่างระมัดระวัง

5. การค้าระหว่างประเทศ

เนเธอร์แลนด์จัดเป็นศูนย์กลางการกระจายสินค้าของยุโรปด้วยตั้งอยู่ในทำเลภูมิศาสตร์ที่เหมาะสม รวมทั้งมีระบบสาธารณูปโภคที่มีประสิทธิภาพ มีท่าเรือขนาดใหญ่ มีสนามบินที่รองรับการขนส่งสินค้าทางอากาศ และสามารถขนส่งต่อโดยทางบกและทางน้ำไปยังประเทศอื่น ๆ ได้อย่างรวดเร็ว และยังมีบุคลากรที่มีประสิทธิภาพ การค้ามากกว่า 80% เป็นการค้ากับประเทศคู่ค้าที่สำคัญในยุโรปเช่น เยอรมนี เบลเยียม ลักเซมเบิร์ก ฝรั่งเศส สหราชอาณาจักร อิตาลี และกลุ่มสแกนดิเนเวีย นอกจากนี้การค้ากับประเทศยุโรปตะวันออก (เช่น รัสเซีย) และประเทศในแถบเอเชีย โดยเฉพาะ จีน ก็มีแนวโน้มที่ดี

ประเทศเนเธอร์แลนด์มีท่าเรือที่ใหญ่ที่สุดในยุโรป รวมทั้งสนามบินที่ทันสมัย ที่มีศักยภาพในการขนส่งและระบายสินค้าไปยังประเทศภายในยุโรปได้อย่างรวดเร็ว มีระบบเศรษฐกิจแบบเสรี และชาวต่างชาติเองเป็นชนชาติที่มีความคิดเปิดกว้าง มีความสามารถในด้านภาษาและการเจรจาต่อรอง ทำให้การติดต่อค้าขายกับชาติต่าง ๆ เป็นไปอย่างสะดวกจึงทำให้เป็นประเทศที่มีพลังทางเศรษฐกิจสูงมากประเทศหนึ่ง แต่ด้วยการติดต่อค้าขายและกระจายสินค้าเป็นหลักทำให้ได้รับผลกระทบโดยตรงในกรณีที่เศรษฐกิจโลกผันผวน ภาวะวิกฤติเศรษฐกิจในปี 2009 เนเธอร์แลนด์ได้รับผลกระทบด้วย ทำให้อัตราการว่างงานเพิ่มสูงขึ้น ธนาคารหลายแห่งขาดสภาพคล่องรัฐบาลต้องเข้ามาช่วยเหลือ

ในปี 2010 การค้าระหว่างประเทศของเนเธอร์แลนด์ ได้กลับมามีบทบาทสำคัญในการพุงภาวะเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศ โดยการส่งออกขยายตัวถึง 7 % ในขณะที่การนำเข้าขยายตัวในสัดส่วน 6 % ซึ่งภาวะดังกล่าวมีผลสืบเนื่องมาจากภาวะเศรษฐกิจของประเทศเพื่อนบ้านตลาดสำคัญเช่น เยอรมนี ยังมีความแข็งแกร่ง และ ปัจจัยในเรื่องค่าเงิน Euro ที่อ่อนตัวในช่วงปี 2010 ทั้งนี้ คาดว่าในปี 2011 การค้าระหว่างประเทศโดยเฉพาะการส่งออกก็คาดว่าจะขยายตัวต่อเนื่องไปอีก

การส่งออก

มูลค่าการส่งออก 432,136 ล้านยูโร (ปี 2010)

สินค้าหลักส่งออก

น้ำมันเชื้อเพลิง เครื่องคอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ เครื่องอุปกรณ์ไฟฟ้า เครื่องจักรและอุปกรณ์ เคมีภัณฑ์ พลาสติก ผลิตภัณฑ์พืช เหล็กและเหล็กกล้า

ประเทศคู่ค้า (ส่งออก)

เยอรมนี (25%) เบลเยียม (13.7%) ฝรั่งเศส (8.9%) สหราชอาณาจักร (8.8%) อิตาลี (5.2%)

การนำเข้า

มูลค่าการนำเข้า 389,836, ล้านยูโร (2010)

สินค้าหลักนำเข้า

เครื่องจักรและอุปกรณ์ เคมีภัณฑ์ ก๊าซปิโตรเลียม อาหาร เครื่องอุปกรณ์ไฟฟ้า พลาสติก เลนซ์ ผลิตภัณฑ์ทางเภสัชกรรม เหล็กกล้าและเหล็กหล่อ

ประเทศคู่ค้า (นำเข้า)

เยอรมนี (16.6%) จีน (10.1) เบลเยียม (8.7%) สหรัฐอเมริกา (7.5%) สหราชอาณาจักร (8.8%) รัสเซีย (5.4%) ฝรั่งเศส (4.4%)

การค้าระหว่างประเทศกับไทย

มูลค่าการค้า ปี 2010 มี มูลค่านำเข้าจากไทย 3,137 ล้านยูโร และมูลค่าส่งออก 767.8 ล้านยูโร
สินค้านำเข้าจากไทย

คอมพิวเตอร์และอุปกรณ์ แผงวงจรไฟฟ้า เครื่องใช้ไฟฟ้าและส่วนประกอบอื่น ๆ ผลไม้กระป๋องและแปรรูป รถจักรยานยนต์และส่วนประกอบ เลนซ์ เสื้อผ้าสำเร็จรูป ไม้แปรรูป เคมีภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์จากยาง
สินค้าส่งออกมาไทย

แผงวงจรไฟฟ้า เครื่องจักรกลและส่วนประกอบ เคมีภัณฑ์ เหล็ก เหล็กกล้าและผลิตภัณฑ์
 ผลิตภัณฑ์เวชกรรมและเภสัชกรรม กระดาษและผลิตภัณฑ์กระดาษ สัตว์และผลิตภัณฑ์จากสัตว์
 ผลิตภัณฑ์อาหารอื่น ๆ ผลิตภัณฑ์โลหะ เครื่องมือเครื่องใช้เกี่ยวกับวิทยาศาสตร์และการแพทย์

6. อัตราภาษี

ภาษีรายได้

เป็นลักษณะก้าวหน้า (Progressive rate) โดย

รายได้ 0 - 17,878 ยูโร	อัตราภาษี	33.5 %
รายได้ 17,878 - 32,127 ยูโร	อัตราภาษี	42 %
รายได้ 32,127 - 54,776 ยูโร	อัตราภาษี	42 %
รายได้เกินกว่านั้น	อัตราภาษี	52 %.

ภาษีมูลค่าเพิ่ม

ร้อยละ 19 สินค้าอุปโภค และร้อยละ 6 สินค้าบริโภค

7. กฎระเบียบการนำเข้า

เนื่องจากเนเธอร์แลนด์เป็นประเทศภายใต้ EU ดังนั้น กฎระเบียบการนำเข้าจะใช้มาตรการเดียวกับประเทศสมาชิก EU อื่นๆ ทั้งนี้ สามารถตรวจสอบกฎระเบียบทางการค้ารายสินค้าได้ที่

http://exporthelp.europa.eu/index_en.html

8. สิทธิบัตร เครื่องหมายการค้า และลิขสิทธิ์

เนเธอร์แลนด์ห้ามนำเข้าสินค้าปลอมแปลง ลอกเลียนแบบ สินค้าที่ได้จดทะเบียนเครื่องหมายการค้า สิทธิบัตร และลิขสิทธิ์อย่างถูกต้องตามกฎหมาย โดยเฉพาะสินค้าประเภทเทปเพลง ภาพยนตร์ และซอฟต์แวร์ เป็นต้น

9. การควบคุมเงินตราต่างประเทศ

เนเธอร์แลนด์ไม่มีข้อจำกัดเกี่ยวกับการแลกเปลี่ยนปริวรรตเงินตรา แต่ในการโอนเงินออกนอกประเทศในบางกรณีต้องเป็นไปตามกฎหมายเพื่อป้องกันการฟอกเงิน

10. แนวทางการแก้ไขปัญหาและอุปสรรคทางการค้า

การแก้ไขปัญหาและอุปสรรคทางการค้าในระดับนโยบาย กฎระเบียบ และมาตรการด้านการนำเข้า เป็นการเจรจาในระดับรัฐบาลกับคณะกรรมการยุโรป หรือในระดับทวิภาคีหากเป็นปัญหา กฎระเบียบหรือมาตรการแนวทางปฏิบัติที่กำหนดโดยทางเนเธอร์แลนด์เอง

ส่วนปัญหาและอุปสรรคทางการค้าในระดับบริษัทเอกชนจะต้องดำเนินการด้วยวิธีการเจรจา และไกล่เกลี่ยประนีประนอม หรือผ่านกระบวนการพิจารณาตัดสินของศาล ในกรณีที่ไม่สามารถตกลงประนีประนอมกันได้ ซึ่งผู้ส่งออกไทยควรยึดถือปฏิบัติตามแนวทางการดำเนินธุรกิจสากล โดยจำเป็นต้องทำสัญญาซื้อขายที่ถูกต้องก่อนและตรงต่อเวลา รวมทั้งการส่งมอบสินค้าให้ตรงตามสัญญาซื้อขายอย่างเคร่งครัด เช่น ใช้ Letter of Credit

11. การเตรียมความพร้อมด้านธุรกิจและการเข้าสู่ตลาด

11.1 ศึกษารูปแบบความต้องการของตลาด

ทำการรวบรวมข้อมูลเบื้องต้นความต้องการของสินค้าในตลาดที่ประสงค์จะทำการส่งออก เช่น จำนวนผู้บริโภค รายได้ ภาวะและโครงสร้างเศรษฐกิจ ฯลฯ โดยส่วนใหญ่ข้อมูลเหล่านี้จะหาได้ง่ายจากทาง Internet หลังจากนั้นทำการเจาะลึกลงไปเกี่ยวกับสินค้า อาจต้องทำการวิจัยความต้องการของผู้บริโภคในตลาด จะได้ทราบถึงจุดแข็ง/จุดอ่อน ว่าจะต้องมีการปรับปรุงสินค้าให้เหมาะกับตลาดหรือไม่ ตรวจสอบว่าสินค้านั้นจัดอยู่ในหมวดใดในระบบ Harmonized System, SITC เพื่อความสะดวกสูงสุดในการดำเนินการเกี่ยวกับเอกสารและผลประโยชน์ที่ได้รับจากการลดหย่อนภาษีนำเข้า กำเนินถึงการแข่งขัน ต้นทุน ศึกษาการบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสม และคำดำเนินการขนส่งเพื่อที่จะได้ช่วยลดต้นทุนสินค้า รวมทั้งศึกษาเรื่องราคาตลาดเพื่อที่จะได้แข่งขันกับคู่แข่งอื่น ๆ ได้

11.2 การเข้าร่วมงานแสดงสินค้า

การเข้าร่วมงานแสดงสินค้าทั้งในและต่างประเทศ โดยเฉพาะการเข้าร่วมหรือไปเยือนงานแสดงสินค้าสำคัญ ๆ ทั้งในเนเธอร์แลนด์และประเทศในแถบยุโรป ที่เป็นศูนย์กลางจัดงานแสดงสินค้านี้ระหว่างประเทศที่สำคัญ จะเป็นช่องทางที่จะช่วยให้สามารถพบกับผู้ซื้อหรือผู้นำเข้าโดยตรงได้มากขึ้นเป็นการสร้างเครือข่ายทางการค้า รวมทั้งได้ทราบภาวะความต้องการของตลาดและการพัฒนาเทคนิคใหม่ ๆ เพื่อที่จะได้นำไปพัฒนาสินค้าและทราบข้อมูลเกี่ยวกับช่องทางการตลาดได้ดียิ่งขึ้น เมื่อได้พบกับคู่ค้าแล้ว ควรประเมินศักยภาพคู่ค้าในด้านต่าง ๆ เช่น ชนิดของการค้าที่คู่ค้าสนใจสถานภาพทางการเงิน ความน่าเชื่อถือ เป็นต้น

งานแสดงสินค้าที่น่าสนใจในเนเธอร์แลนด์ อาทิ PLMA Private Label เป็นต้น

11.3 การจัดหาตัวแทนนำเข้าหรือจัดจำหน่าย

จากการที่ตลาดมีการแข่งขันสูง และมีช่องทางการนำเข้า/จัดจำหน่ายที่ค่อนข้างหลากหลาย ประกอบกับเป็นตลาดที่มีกฎระเบียบที่ยุ่งยากซับซ้อน ซึ่งอาจทำให้เป็นการยากต่อการเข้าสู่ตลาดสำหรับผู้ส่งออกขนาดเล็กที่ขาดข้อมูลและความรู้ความเข้าใจสภาพตลาด จึงจำเป็นที่จะต้องจัดหาตัวแทนนำเข้าหรือจัดจำหน่ายที่เหมาะสม เพื่อช่วยให้การนำสินค้าเข้าสู่ตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

11.4 การจัดกิจกรรมด้านการตลาด

จัดทำแคมเปญประชาสัมพันธ์สินค้า (ใช้ภาษาที่เหมาะสมและเข้าใจง่ายในตลาดนั้น ๆ) การเดินทางไปสำรวจตลาดและพบปะเยี่ยมเยียนผู้นำเข้า การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายร่วมกับผู้นำเข้าจัดจำหน่าย และการนำกลยุทธ์ด้านการตลาดใหม่ ๆ มาใช้เพื่อสนับสนุนส่งเสริมการขาย เป็นต้น

12. พฤติกรรมผู้บริโภค และ โอกาสทางการค้า

12.1 แม้ว่า ตัวเลขรายได้ต่อหัวของผู้บริโภคชาวต่างชาติจะมีอยู่สูง แต่ในข้อเท็จจริงผู้บริโภคชาวต่างชาติก็มีรายจ่ายที่จำเป็น เช่น ภาษีรายได้ ภาษีสุขภาพ ฯลฯ ดังนั้น จึงทำให้ ผู้บริโภคให้ความสนใจในเรื่องราคา (price conscious) สินค้าเป็นอย่างมาก แต่ในเวลาเดียวกันก็จะพิจารณาสินค้าควบคู่ไปกับคุณภาพ และประโยชน์การใช้งาน มากกว่าในเรื่องความสวยงาม

12.2 ในปัจจุบันผู้บริโภคเริ่มให้ความสนใจในด้านความปลอดภัยและด้านสุขภาพมากยิ่งขึ้น รวมทั้งกระแสด้านความใส่ใจต่อสภาพแวดล้อม (Sustainability) การประหยัดพลังงาน (Energy) และความเป็นธรรมชาติ (Ethical) เริ่มเข้ามามีบทบาทมากขึ้นในการตัดสินใจซื้อสินค้าของผู้บริโภค

12.3 มองตลาดต่างชาติ ต้องมองอย่างกว้าง มองไปยังตลาดรอบข้าง เช่น เยอรมนี อย่ามองเฉพาะในตลาดเนเธอร์แลนด์

12.4 Niche Market หากจะมองตลาดต่างชาติ เป็นการเฉพาะ มีกลุ่มตลาดที่น่าสนใจคือ

1) กลุ่มตลาดสินค้าเด็ก: พ่อแม่ชาวต่างชาติ ตามใจลูกของตนเองมาก (อัตราการเกิดน้อย คลอดอย่างยากลำบาก) ดังนั้น พ่อแม่ชาวต่างชาติ ตามใจลูกของตนเองมาก ดังนั้น ลูกค้ากลุ่มเด็ก เป็นกลุ่มที่ไม่ควรมองข้าม

2) กลุ่มสินค้า Halal: เนื่องจากการขยายตัวของชุมชนมุสลิม (กลุ่มผู้ย้ายถิ่น/อพยพ) ในเนเธอร์แลนด์ มีอัตราสูงมาก เนื่องด้วยอัตราการเกิดของคนกลุ่มนี้มีสูง ซึ่งสวนทางกับกลุ่มชาวต่างชาติทั่วไป ซึ่งมีการคาดการณ์ว่าหากสถานการณ์เป็นเช่นนี้ต่อไป ในอีกไม่มีสิบปีข้างหน้า ประชากรส่วนมากของประเทศจะเป็นมุสลิม ประกอบกับปัจจุบันคนรุ่นหนุ่มสาวเป็นกลุ่ม generation ที่ 3 ของกลุ่มผู้อพยพดั้งเดิม ดังนั้น จึงพร้อมที่จะซื้อสินค้า ดังนั้น ควรหาโอกาสเข้าไปปักธง และสร้างความมั่งคั่งในสินค้าเสียแต่เนิ่นๆ

12.5 ปี 2010 และ ปี 2011 เป็นปีที่เพิ่งผ่านสถานการณ์ความยากลำบากในทางเศรษฐกิจ ดังนั้น ผู้บริโภคจะใช้จ่ายอย่างระมัดระวัง จากสถิติพบว่า ผู้บริโภคนิยมซื้อสินค้าที่มีความคงทน (durable goods) เช่น เสื้อผ้า อุปกรณ์เครื่องใช้อิเล็กทรอนิกส์ รถยนต์ เป็นต้น

13. ข้อควรรู้อย่างประการในการทำธุรกิจกับชาวเนเธอร์แลนด์

- 13.1 การติดต่อนัดหมายทางธุรกิจ: ควรมีการติดต่อประสานงานล่วงหน้ากับนักธุรกิจ และควรไปให้ตรงเวลา ไม่ควรเลื่อนเวลานัด หรือ ยกเลิกนัด หากไม่จำเป็นจริง เพราะคนดัตช์ไม่ชอบการเปลี่ยนแปลง โดยเฉพาะการเปลี่ยนแปลงกะทันหัน
- 13.2 ตรงไปตรงมา และเปิดเผย: คนดัตช์ เป็นคนตรง พูดตรงไปตรงมา ไม่อ้อมค้อม (ใกล้เคียงกับ ได้คือได้ ไม่ได้คือไม่ได้ ไม่มีการพูดเพื่อรักษาน้ำใจเช่นคนไทย ได้หรือไม่ได้ให้ตอบตรงว่าได้หรือไม่ ไม่จำเป็นต้องอ้างผู้บังคับบัญชา หรือ ผู้อื่น
- 13.3 ห้ามเกรงใจ: ห้ามระบบ “เกรงใจ” ท่านไม่ต้องเกรงใจ ในทางตรงกันข้าม หากเกรงใจมาก อาจถูกมองว่าเป็นคนอ่อนแอ
- 13.4 การเตรียมข้อมูลให้พร้อม: นักธุรกิจจะรับฟังเหตุผล และ เชื่อในข้อมูล มากกว่าความรู้สึก
- 13.5 ภาษาอังกฤษ : คนดัตช์ ส่วนใหญ่พูดภาษาอังกฤษได้ดี แต่ท่านต้องให้แน่ใจว่าเขาและเราเข้าใจในสิ่งที่คุยตรงกัน
- 13.6 การเรียกชื่อชาวดัตช์: เรียกโดยนามสกุล จนกว่าจะถูกบอกให้เรียกเป็นอย่างอื่น
- 13.7 ฮอลแลนด์: ไม่เรียกประเทศเนเธอร์แลนด์ว่า ฮอลแลนด์ เพราะ ฮอลแลนด์เป็นเพียงจังหวัดหนึ่งในเนเธอร์แลนด์
- 13.8 ฟุตบอล: คนดัตช์จะคลั่งไคล้ทีมฟุตบอลของตนเองมาก ดังนั้น ห้ามพูดในเชิงลบกับ ทีมฟุตบอลดัตช์ โดยเฉพาะกับทีมชาติ ในทางตรงกันข้ามหากเรียนรู้ทีมฟุตบอลดัตช์ ก็จะทำให้ความใกล้ชิดได้ง่ายขึ้น
- 13.9 แยกกันเด็ดขาดระหว่าง ส่วนตัว และ เรื่องงาน : คนดัตช์ ไม่นำเรื่องงาน กับ เรื่องส่วนตัว มาปนกัน ดังนั้น วันหยุด คือวันหยุด
- 13.10 การตัดสินใจ: การทำธุรกิจ คนดัตช์ นิยมระบบ ฉันทามติ (consensus) ดังนั้น การตัดสินใจจะต้องได้รับความเห็นชอบจากผู้เกี่ยวข้องทั้งหมดเสียก่อน ทำให้อาจช้าไปบ้างในเรื่องการตัดสินใจ
- 13.11 ไม่ค่อยเป็นทางการ: นักธุรกิจชาวดัตช์ค่อนข้างไม่เป็นทางการ แม้แต่เรื่องการแต่งกาย
- 13.12 ไม่ยอมเสียเปรียบ: นักธุรกิจดัตช์ จะไม่ยอมเสียเปรียบ และจะไม่ยอมให้อะไรใครง่ายๆ ดังนั้น ในทางเดียวกัน ท่านก็ไม่ควรให้อะไรง่ายๆ หรือ “อะลุ่มอะล่วย” ง่ายๆ เช่นกัน

14. Website ที่น่าสนใจ

www.kvk.nl	Chamber of Commerce
www.douane.nl	The Dutch Customs
www.cbs.nl	Office for National Statistics
www.pve.nl	Product Board for Livestock, Meat and Eggs
www.fgz.nl	Federation Gold and Silver
www.evd.nl	EVD Agency for International Business and Cooperation
www.nfia.nl	Netherlands Foreign Investment Agency
www.rai.nl	Amsterdam RAI (Exhibition & Convention Centre)
www.ahoy.nl	Rotterdam Ahoy (Exhibition & Convention Centre)
www.jaarbeursutrecht.nl	Jaarbeurs Utrecht (Exhibition & Convention Centre)
www.mecc.nl	MECC Maastricht (Exhibition & Conventrion Centre)

.....

สำนักงานส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
ณ กรุงเฮก ประเทศเนเธอร์แลนด์

Laan van Meerdervoort 51, 2517 AE The Hague

โทรศัพท์: +31-70- 345 -5444

โทรสาร: +31-70 -346 -1005

อีเมล: comhague@euronet.nl

www.thailandtrade.nl

พฤษภาคม 2554