

# 2019 국별 진출전략

## 스리랑카



# CONTENTS

## 2019 스리랑카 진출전략

<b>I. 시장 전망 및 주요 이슈</b>	<b>3</b>
1. 개요	3
가. 시장 전망	3
나. 주요 경제지표	4
2. 2019년 주요 이슈 및 전망	4
가. 현 정부의 집권말기로 정치적 유동성 증가	4
나. 투자유치 확대를 통한 수출유망 분야 성장세 견인	4
다. 중국-인도 간 경쟁적 시장진출은 지속	4
라. 글로벌 경기변동을 스마트하게 활용	4
<b>II. 비즈니스 환경 분석</b>	<b>5</b>
1. 정치·경제·산업·정책 환경	5
2. 시장 분석	7
가. 시장 특성 및 전략적 가치	7
나. 수출	7
다. 투자	8
3. 한국과의 경제교류 동향	9
<b>III. 진출전략</b>	<b>11</b>
1. SWOT 분석 및 전략도출	11
2. 분야별 진출전략	12
첨부 1. 수출유망 품목	13
첨부 2. 2019년 KOTRA 주요 사업 (잠정)	14

# I 시장 전망 및 주요 이슈

## 1. 개요

### 가. 시장전망

#### □ 안정적 경제성장 지속

- 2017년 GDP가 최초 4천 달러를 돌파, 개도국 중에서는 선도적인 성장세를 보이고 있으며, 이러한 안정적 성장추세는 2019년에도 계속될 전망

#### □ 민생경제 중심의 수요 증가

- 현 정부 집권 말기로 민생 직결분야 위주로 정부지원이 집중되고 이에 따른 민생경기 활성화가 예상되는데, B2B, B2C, B2G 분야별 전략적 접근 필요

#### □ 글로벌 경기에는 취약한 시장구조

- 소국 경제이고 내수시장보다는 수출시장 의존도가 높으며 제조업 기반이 취약하여 상당수를 수입에 의존하다 보니 글로벌 경기에 민감하게 반응

### 나. 주요 경제지표

주요 지표	단위	2014	2015	2016	2017	2018
인구	백만 명	20.7	20.9	21.2	21.4	21.6
명목GDP	십억 달러	79.4	80.6	81.3	87.2	*
1인당 명목GDP	달러	3,853	3,924	3,835	4,065	*
실질성장률	%	4.3	4.0	4.1	4.2	3.6%
실업률	%	4.3	4.7	4.4	4.2	4.5%
소비자물가상승률	%	3.2	3.8	4.0	7.7	3.1%
총수출	억 달러	110	102	102	115	96.7
(對韓 수출)	"	0.7	0.6	0.6	0.6	0.5
총수입	"	193	190	195	213	187.3
(對韓 수입)	"	4.1	3.0	3.3	3.3	2.5
무역수지	억 달러	-82.3	-87.7	-92.7	-98.7	-90.5
환율(연평균)	현지국/US\$	130.56	135.94	145.60	152.86	182.27

주: 2018년은 10월 기준

## 2. 2019년 주요 이슈 및 전망

### 가. 현 정부의 집권말기로 정치적 유동성 증가

- 최근 일련의 정국혼란 이슈들로 인해 정치적 유동성이 증가하여, 정부자금과 관련된 시장 안정성에 영향을 주고 있으므로 우리 기업의 침착한 접근 필요
  - \* 대통령의 신임총리 임명(2018.10.27) 및 이에 대한 기존 총리의 거부, 이와 관련된 대통령 국회해산(2018.11.9) 등
- 조만간 다가오는 대통령 선거와 관련, 민생에 접근할 수 있는 분야에서 사업기회가 많아질 수 있지만, 우리와 직결되는 시장기회 발굴에는 침착하게 접근

### 나. 투자유치 확대를 통한 수출유망 분야 성장세 견인

- 내수시장이 아직은 취약하지만, 전통적으로 인도양 관문으로의 지리적 이점을 활용하여 발달된 수출유망 분야를 중심으로 투자유치 → 수출증진 노력 확대
- 이러한 접근방식은 최근 경제개발 전략에서도 언급되었는데, 글로벌 밸류체인상에서 이점을 최대한 활용, 현 밸류체인 포지셔닝을 업그레이드하려고 함

### 다. 중국-인도 간 경쟁적 시장진출은 지속

- 중국과는 새로운 FTA를, 인도와는 현 FTA를 업그레이드하는 경제기술협력협정(ECTA) 체결을 계속 추진
- 거대 제조공장인 인도와 대형 소비시장인 중국과의 지리적 인접성을 최대한 활용하고, 양국 간 경쟁적 관계 속에서 비즈니스 기회개발 노력은 지속

### 라. 글로벌 경기변동을 스마트하게 활용

- 글로벌 정세에 따른 스리랑카 루피화 평가절하가 당분간은 계속되고 있지만, 경기 불안정적 이라기보다는 오히려 수출증진의 좋은 계기로 활용
- 수출 중점분야에서는 인건비 절감 등의 상대적 비용절감 효과를 보고 있으며, 주요 수입 분야에서는 한시적으로 수입을 제한



## II 비즈니스 환경 분석

### 1. 정치·경제·산업·정책 환경

#### 가. 정치 환경

##### □ 외국인 투자유치와 수출주도 정책의 연계성 강화

- 수출 중점 및 유망 분야에 대한 외국인 투자유치를 확대하여, 투자가 수출을 견인하고 수출이 경제성장을 리드하는 선순환의 경제구조 정립에 노력
- 이를 위해 중국 등 주요 교역대상국과 자유무역협정(FTA) 체결 확대를 추진하고, 수출개발청 (EDB) 기능 강화 및 해외투자유치단 파견

##### □ 현 정부의 집권 말기

- 스리랑카 시장구조 특성상 아직은 인프라 개발 등 B2G 분야에 대한 의존도가 높다는 특성이 있음
- 이로 인해, 현 정부 집권 말기 시점에는 시장기회 발굴에 더욱 신중

#### 나. 경제 환경

##### □ 경제 성장추세의 지속

- 최근 수년간 평균 4~5%의 견조한 GDP 성장세를 유지해왔고, 지난해 1인당 국민소득이 최초 4천 달러를 돌파
- 인도-중국과의 지리적 인접성, 인도양 관문으로의 지정학적 입지 등을 활용, 경제적 물류허브로서 전략적 성장 지속

##### □ 에이전트 역할이 강조되는 시장

- 아직은 높은 관세와 익숙하지 않은 상관습, 상대적으로 작은 내수시장 등으로 인해 대부분의 수입품은 에이전트를 활용하는 경향이 높음

## □ 확연히 구분되는 소득계층과 중산 소비층의 증가

- 고가의 수입상품 사용계층 비중이 약 5%(1백만 명) 내외로 추정되고, 최근 경제성장과 더불어 구매력이 높은 중산 소비층이 확연히 증가하는 추세
- 소득수준에 비해 브랜드 선호경향이 강하고, 고가의 제품이더라도 중고시장을 통한 소비경험이 있어 구매 결정기준이 가격에서 품질로 서서히 이동

## 다. 산업 환경

### □ 글로벌 물류운송의 전략적 요충지

- 인도양은 세계 석유의 70%가 지나가는 에너지 수송로이고 컨테이너 화물의 절반이 거쳐 가는 국제 물류운송의 중심지
- 중국은 일대일로 해상 실크로드 프로젝트와 연계하여 거점 항구를 스리랑카에 확보한다는 계획이며, 스리랑카는 이를 활용하여 중국과 협력을 통해 아시아 물류허브로 성장하기를 기대

### □ 우리를 좋아하는 친한류 시장

- 한국을 잘 아는 스리랑카인들이 스리랑카를 잘 아는 한국인들보다 계속해서 높은 비율로 많아지고 있음
- 특히, 최근 한국 경험이 있고 한국어 구사가 가능한 현지인들이 많아지면서 이들을 활용한 비즈니스 방식 확대 추세

## 라. 정책·규제 환경

### □ 개방확대를 통한 지속성장 추진

- 스리랑카는 내수가 부족하여 해외시장 진출을 통한 개방이 절실, 관광산업 진흥, 해외근로자 송출확대 등 기존 시장 고수 및 신규 시장 확대

### □ 정책 규제

- 중앙은행의 외환시장 중재와 자유시장 방식의 환율결정 방식이 공존하고, 자동차 등의 분야에서 아직은 높은 수입관세로 인해 수출에 불리

## 2. 시장 분석

- 스리랑카는 글로벌 화물운송의 핵심 관문인 인도양의 허브로서, 최근 수년간 6~8%의 높은 경제성장세를 지속
- 최근 중산층이 확대되고 있음에도 여전히 낮은 소득수준으로 소비계층간 격차가 큰 시장
- 현지의 지리적 이점 등을 활용한 해외투자 유치를 통해 새로운 비즈니스 기회가 창출될 수 있는 지역

### 가. 시장 특성 및 전략적 가치

#### □ 시장 특성

- 글로벌 제조공장인 인도와는 불과 31km 떨어져 있어 사실상 해상운송이 아닌 육로운송이고, 중국과는 해상 실크로드로 역사적으로 밀접한 관계
- 아울러, 높은 교육수준(문맹률이 사실상 0%), 영어의 보편적 상용화(150년 영국 식민지배의 긍정적 측면) 등의 특성으로 잠재된 장점이 단점보다 많음

#### □ 전략적 가치

- 1인당 국민소득이 4천 달러를 넘어선 선진 개도국이고, 인구 2천만 명의 작은 시장이다 보니 오히려 초기 단계에서 서남아 시장 레퍼런스 확보에 유리
- 인도와의 FTA, 인도-파키스탄과의 중립적 이점 등을 활용, 서남아 진출의 전략적 교두보로 활용 가능

### 나. 수출

#### □ 수출동향

- 2017년 기준 수출은 114억 6,300만 달러로 전년 대비 12.27% 증가
  - \* 수출액 : (2015) 102억 2,400만 달러 → (2016) 102억 1천만 달러 → (2017) 114억 6,300만 달러
- 주요 수출국가는 미국(25.40%), 영국(9.03%), 인도(6.01%), 독일(4.70%), 이탈리아(4.62%), 중국(3.62%), 벨기에(3.02%) 등임
  - \* 한국은 수출순위 32위로서 전체의 0.55%
- 주요 수출품목은 의류(41.35%), 커피·차·향신료(16.37%), 고무(7.63%) 등

## □ 수입동향

- 2017년 기준 수입은 213억 3,600만 달러로 전년 대비 9.47% 증가
  - \* 수입액 : (2015) 189억 9,900만 달러 → (2016) 194억 9천만 달러 → (2017) 213억 3,600만 달러
- 주요 수입국가는 인도(21.08%), 중국(19.64%), 아랍에미리트공화국(7.33%), 싱가포르(6.06%), 일본(4.87%), 미국(3.82%) 등
  - \* 한국은 수입순위 14위로서 전체의 1.58%
- 주요 수입품목은 광물연료(15.08%), 기계류(7.86%), 차량(7.02%) 등

## □ 수입규제 및 비관세장벽

- 스리랑카는 의약품의 경우 반드시 스리랑카인을 에이전트로 지정해야 될 정도로 까다로운 에이전트 시장임
- 전자제품, 의약품 등의 경우 건별 수입승인, 인증 등 비관세장벽이 존재하고, 통관 등 비효율적 행정관행 여전

## 다. 투자

### □ 투자동향

- 2017년 외국인직접투자(FDI)는 전년도인 2016년의 8억 달러에 비해 두 배나 많아진 17억 달러에 달했는데, 주요 투자국은 미국, 홍콩, 인도 등임
- 주요 분야는 사회기반시설(외투비율 약 61%), 그다음은 제조 20%, 서비스 19%(단, 농업 분야에서 외국인 투자는 없었음)

### □ 투자여건

- 투자환경 및 비즈니스 환경이 자유로운 반면, 지나친 외환통제와 경직적 노동법, 열악한 부품 산업기반, 시장협소, 높은 관세 등은 걸림돌
- 각종 투자규제를 줄이려고 노력하며, 외환관리 완화, 공장부지 안정적 확보, 비자발급 편의제고, 노동시장 유연화 등의 제도개편도 추진

## □ 우리 기업 동향

- 스리랑카는 낮은 임금과 높은 교육수준, 물류유통의 지리적 이점 등으로 인해 1990년대만 해도 우리 기업들에는 해외투자 선호지역(섬유·의류 분야 중심)이었음
- 베트남, 중국 등이 임가공 유망투자 지역으로 부상하고, 의류 주요 수출국이 수입쿼터를 적용하면서 투자 감소(2001년~)
- 2004년 쓰나미 재건복구에 따른 건설경기 호조와 인도·스리랑카 자유무역협정 등으로 인해 건설 분야 투자가 일시적으로 확대
- 내전이 종료(2008년)되면서 에너지, 내륙개발 등 경제개발을 위한 프로젝트 사업이 확대, 향후 새로운 투자유망지로 조심스럽게 접근되고 있음

## 3. 한국과의 경제교류 동향

### □ 수출입 현황

- 우리의 對스리랑카 수출은 2017년 기준 2억 8,700만 달러로 전년 대비 3.98% 증가했고, 주요 수출품목은 기계류, 편물, 플라스틱제품 등임
- 우리의 對스리랑카 수입은 2017년 기준 8,400만 달러로 5.62% 감소했고, 주요 수입품목은 의류 관련 제품, 고무 관련 제품 등임

### □ 투자

- 투자유치청(BOI)에 따르면, 우리의 현지투자건수는 약 60여개에 달하지만, 생산시설이나 법인 설립 등의 그린필드형 투자는 약 20여개
- 주요 투자기업은 카니발월드(고무풍선, 장갑), 구룡랑카(의류원부자재), 스카이라인(야구공), 엘피스랑카(의류), 영안랑카(모자), 구상랑카(장갑) 등

### □ 투자진출 진입장벽

- 외국인 투자유치가 증가하면서 경쟁적 복리후생 조건을 제시, 공장인력의 안정적 확보에 애로가 있음
- 예측 불가능한 업무처리 관행과 행정 서비스 지체, 엄격한 해고요건 등에 따른 다소 경직적인 노동시장

#### □ 수출 성공사례

- 무역관은 현지 대표적인 직물제조업체 B사로부터 의류용 부착기계류 공급업체 발굴을 의뢰받았고, 무역관은 바이어 인콰이어리가 곧바로 수출로 직결될 수 있다는 판단하에 주어진 시간이 많지 않다 보니 적절한 우리 기업을 수배
  - 독일, 이탈리아, 미국 등에 수출경험이 있는 강소기업 S사를 발굴, 바이어에 소개할 수 있었는데, 전화와 이메일만으로 커뮤니케이션을 하기에는 시간이 많이 소요되어 양자 간 사이버 미팅 제안
  - 사이버 미팅을 통한 커뮤니케이션이 훨씬 효과적이었고, 의사결정도 속도감 있게 진행됨. 미팅 이후에도 교신에 문제가 생기면 바이어는 우선적으로 무역관에 도움을 요청했고, 무역관은 중간에서 양자 간 커뮤니케이션을 놓치지 않기 위해 지원, 최종적으로 샘플 구매까지 성공

#### □ 현지 진출 성공·실패 사례

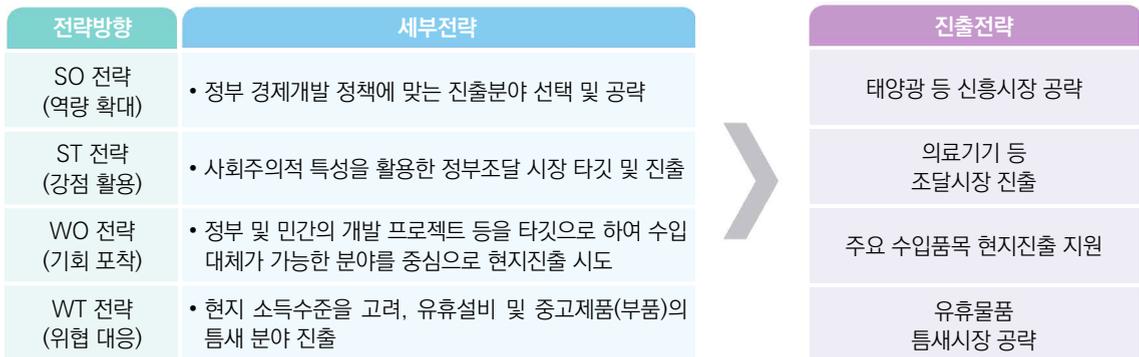
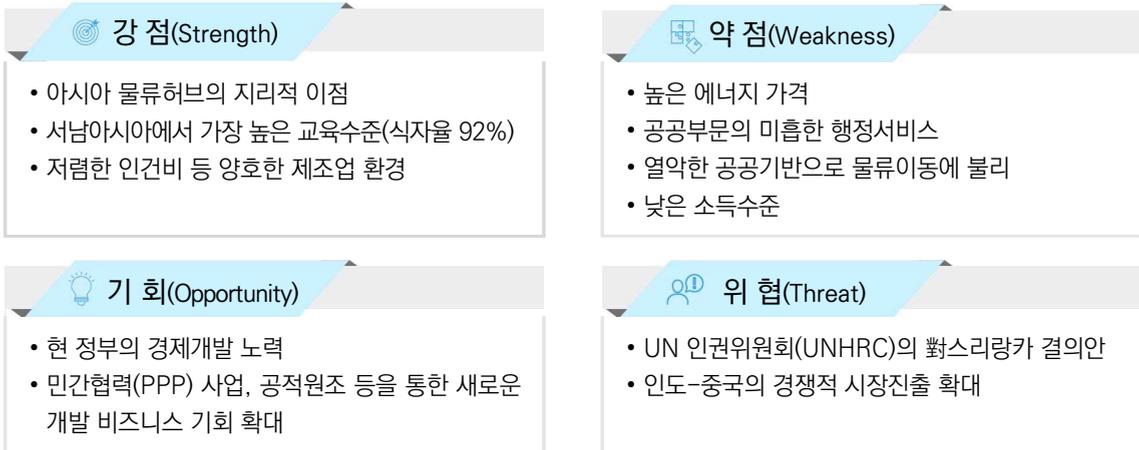
- 스리랑카는 인근 유사지역에 비해 현지인 교육수준이 높고, 타인에 대한 배려심이 강한 반면 자존심도 비교적 높은 편. 영미법과 스리랑카 현지법 체계가 혼합되어 노동법 체계가 외국인에게는 경직적으로 보일 수도 있어서 현지진출 성공에 직원 관리가 매우 중요한 요소
  - S사는 현지 의류제조 공장을 운영하면서 직원 복지배려, 주민과의 좋은 관계 유지 등을 통해 효율적인 공장 운영에 성공할 수 있었음
  - G사는 고무 생산지로서 이점을 활용, 고무장갑, 라텍스 등 고무를 활용한 제품의 다양성을 높이면서 경쟁력 확보에 성공
  - K사는 직원 현지화에 어려움이 있었고, 현지인 직원으로부터 한국인 직원과 차별적인 대우라는 부정적 이미지를 극복하는 데 어려움이 있어 결과적으로 현지직원의 협력을 이끌어내는 데 실패하고 공장 철수

# III 진출전략

- 현지여건상 수출과 관련된 제조 분야, 개발 프로젝트와 연계된 수입유통 분야 등을 선택하는 것이 중요
- 현지 유통 브랜드 파워가 있는 유력 에이전트와 파트너링 협력을 통해 진출이 가능
- 교육, 의료 등의 분야에서 사회주의적 잔재가 남아 있는 점을 활용하여 정부조달시장 진출을 시도
- 현지 소득수준을 고려하여 유휴설비 및 중고제품(부품)의 틈새 분야 진출을 노려볼 수 있음

## 1. SWOT 분석 및 전략도출

[ 스리랑카 SWOT 분석 ]



## 2. 분야별 진출전략

### 가. 수출

#### □ 건설·전력 등 개발 프로젝트

- 공적원조자금 등을 활용, 현지 정부 개발정책에 맞는 프로젝트 기획
- 다만 스위스첼린지 방식으로 인해 기획된 프로젝트에 오히려 공개경쟁으로 참여해야 할 수도 있으므로, 이에 대한 준비 필요

#### □ 정부조달시장 진출

- 의료 분야는 정부가 100% 지원하고, 우리의 의료수준에 대한 현지 인식도 높은 분야로서 현지 유력 벤더를 활용한 진출이 유망
- 서남아 공공조달시장은 스리랑카, 인도, 파키스탄 바이어들이 같이 참가하는 하나의 시장으로 보고 접근하는 것이 오히려 효과적

#### □ 유희설비·중고제품 수출

- 낮은 소득수준에도 불구하고, 경제개발로 인해 수요가 확대되고 있어 사용하기에 문제가 없다면 유희설비, 중고제품도 선호

### 나. 투자진출

#### □ 스리랑카 이전에 인도 등 서남아 전체로 접근할 필요가 있음

- 인도가 단 하나의 시장으로 구성되어 있다고 말하기 어렵듯이, 스리랑카도 인도의 여러 주와 파키스탄, 방글라데시 등의 시장과 같이 바라보면서 지리적 이점 등을 활용한 전략적 요충지로 선택하는 것이 효과적

#### □ 경제개발 단계에 맞는 분야 선택

- 내수시장을 타깃으로 하는 경우 지금 경제개발이 한창이라는 점에서 우리의 사양 분야가 오히려 새로운 기회 분야가 될 수도 있음

# 첨부 1

## 수출유망 품목

품목명 1	HS Code	870322	수입관세율(%)	25
자동차	수입액('14/US\$백만)	435.3	대한수입액('14/US\$백만)	23
	선정사유	최근 수입 증가		
	시장동향	1,500cc 차량 지난해 129% 수입 증가		
	경쟁동향	일본 97%, 인도 1.51%		
	진출방안	자동차 전시회와 미디어		
	유망국가	한국과 인도 차량이 최근 세금변경으로 인기 있음		
품목명 2	HS Code	600690	수입관세율(%)	Rs150(키로당)
편직물	수입액('14/US\$백만)	286.1	대한수입액('14/US\$백만)	16.2
	선정사유	GSP 공여재개로 인해 EU와 미국으로 직물, 의류제품 수출증가 예상		
	시장동향	직물수요는 지속 성장세를 유지하고 있는 분야		
	경쟁동향	주요 수입국가는 중국, 대만, 홍콩, 인도 등임		
	진출방안	해외 유명 브랜드 제품의 스리랑카 생산기지 활용, 관련제품 전시회 적극 활용		
	유망국가	중국		
품목명 3	HS Code	390110	수입관세율(%)	0
폴리에틸렌	수입액('14/US\$백만)	85.535	대한수입액('14/US\$백만)	0.161
	선정사유	스리랑카 내 플라스틱 제조기반 부족으로 대다수 수입		
	시장동향	소득수준 증가에 따라 플라스틱 수요도 동반 증가		
	경쟁동향	사우디, 카타르, 쿠웨이트가 총수요의 75% 차지		
	진출방안	현지 전시회를 통해 파트너링 업체 발굴		
	유망국가	중국, 한국		
품목명 4	HS Code	480100	수입관세율(%)	0
종이, 종이판자	수입액('14/US\$백만)	44.6	대한수입액('14/US\$백만)	11.1
	선정사유	스리랑카 내 제조업체 없음		
	시장동향	- 지난 3년간 신문사 3개사가 새롭게 설립 - 한국은 가장 큰 수입시장		
	경쟁동향	시장점유율은 한국(24%), 말레이시아(18%), 러시아(17%) 순		
	진출방안	최종 유저와 직접적인 마케팅 활동 필요		
	유망국가	한국, 러시아, 캐나다		



## 2019년 KOTRA 주요 사업 (잠정)

### 1. 상시 사이버 상담회

#### □ 추진배경

- 사이버를 통해 경제적, 시간적 부담을 해소, 초기 비즈니스 기회 발굴
- 섬유, 화학물품, 의료기기 등 유망수출 분야 중심으로 상시적 미팅 지원

#### □ 사업개요

- 시 기 : 연간
- 방 식 : 스카이프 등을 활용한 사이버 미팅 지원
- 타 기 : 섬유, 화학물품, 의료기기 등 현지 유망수출 분야

### 2. 연말 성과결산 상담회

#### □ 추진배경

- 현지여건상 비즈니스 매칭에는 성공하더라도 막판까지의 F/U에는 취약
- 사이버 미팅 등을 활용, 현지기업을 1:1로 직접 보면서 F/U를 추진하고, 필요시 바이어 현지 사무실을 방문하여 미팅 대행 지원

#### □ 사업개요

- 시 기 : 연말(11~12월)
- 방 식 : 사이버 미팅 등을 활용, 수출성약 F/U 지원
- 타 기 : 연대 수출직결 성약 유망건

#### 담당자

콜롬보 무역관 김용덕

Tel 94-11-2597-494

직책 관장

Email lewis@kotra.lk

본사 신남방팀 박현성

Tel 82-2-3460-7671

직책 차장

Email p177park@kotra.or.kr

# 2019 국별 진출전략

스리랑카



**kotra**

Korea Trade-Investment  
Promotion Agency