

서남아시아 시장특성과 우리의 진출전략

1999. 7

대한무역투자진흥공사
시 장 조 사 처

目 次

I . 서남아 경제 현황과 시장 특성	1
1. 서남아 경제 현황	3
2. 서남아 시장 특성	4
II . 서남아 각국의 시장 특성과 우리의 진출전략 ...	9
1. 인도	11
2. 스리랑카	27
3. 방글라데시	54
4. 파키스탄	74

I . 서남아 경제 현황과 시장 특성

I. 서남아 경제현황 및 시장특성

1. 서남아 경제현황

가. 경제규모

서남아 주요 4개국 경제규모 (1998년 기준)

	GDP (US\$백만)	1인당 GDP (US\$)
인도	458,000	472
스리랑카	15,100	816
방글라데시	31,771	257
파키스탄	64,100	454

자료원 : EIU Country Report '99 1/4

○ 서남아 주요 4개국의 GDP 규모는 '97년 현재 4,700억불로 세계 GDP의 약 .5%로 미미한 수준(한국경제의 1.1배 규모).

○ 주요국의 1인당 GNP는 평균 488불에 불과하나 실질구매력으로 환산하면 평균 1,500불이 넘는 것으로 평가됨.

— 2005년 서남아 주요국의 1인당 GNP는 약 1,000불로 현재의 2배 수준에 전망임.

나. 경제성장률

서남아 주요국의 경제성장률 추이(단위 : %)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
--	------	------	------	------	------	------

인도	6.0	7.8	7.2	7.5	5.0	5.4
스리랑카	6.9	5.6	5.5	3.8	6.6	5.6
방글라데시	4.5	4.2	4.4	5.4	5.7	5.6
파키스탄	2.3	4.5	5.2	4.6	3.1	5.4

자료원 : Asean Development Outlook '98, EIU Country Report '99 1/4

- '90년대 이후 서남아 주요국의 연평균 경제성장률은 5.5%로 세계 전체 연평균 경제성장률인 2.8%보다 약 2배의 고성장을 지속.
- 인프라 확충을 위한 대형 프로젝트 추진, 내외국인 투자증대, 수출호조와 내수확대 등으로 경기 상승국면에 진입.

2. 서남아 시장특성

가. 서남아 전체 시장 특성

1) 산업화 초기 단계

○ 농업 비중이 높은 후진적 경제구조 및 사회 기간 시설 부족.

- '97년 기준 인도, 스리랑카, 방글라데시, 파키스탄 GDP중 농업 생산이 차지하는 비중이 각각 26.4%, 17.8%, 28.9%, 26.0%.

2) 확대일로의 내수시장

○ 거대한 시장규모

- 인구 12.5억(인도 9.7억, 파키스탄, 1.4억, 방글라데시 1.2억, 스리랑카 0.2억)이 넘는 시장규모
- '90년대 이후 연평균 5~7%대의 고속성장 유지

○ 중산층의 발흥

- 경제성장과 함께 중산층 고속 성장 (인도의 경우 '97년 2억 5천만명 → 2005년 4억명으로 증가 전망)
- TV, 선풍기, 냉장고 등 내구 소비재 관련 농촌의 구매력 크게 증가(서남아 전체 인구의 70% 이상이 농촌 인구)

3) 저가품 중심의 시장

- 국민소득이 낮은 관계로 고가품보다는 중저가품을 선호.

4) 에이전트 시장

- 신규 시장 개척시 마케팅 활동은 기존의 유력 에이전트를 통하는 것이 바람직하며, 특히 국제 입찰의 경우 유능한 에이전트 선택이 낙찰을 위한 절대적인 요소임.

나. 인도

○ 무궁무진한 시장잠재력 보유

- 풍부한 천연자원(석유, 천연가스, 석탄, 철강석, 운모, 망간 등), 기초과학 발달

○ 방대한 중산층

- 세계은행은 '93년 미국, 중국, 일본, 독일에 이어 인도를 세계 5위의 구매력 보유국가로 평가(연간 총소비 1,000억불)
- 전체 인구의 70% 이상을 점유하고 있는 농촌시장이 미개발된 상태이나 최근 농가소비가 연평균 25% 이상 신장

○ 2020년 세계 4대 경제대국 진입 전망

- 향후 5%대의 안정 성장 지속이 예상됨.
- 개도국 빅5(중국, 인도, 멕시코, 브라질, 러시아)의 일원으로 향후 세계경제 성장 견인 전망.

○ 전략적 요충지

- 인도는 지리적으로 유럽과 아시아의 중간에 위치하고 있어 유럽, 중동 및 아프리카 시장진출 거점 및 대 선진국 우회수출 기지로 활용 가능.

다. 스리랑카

○ 산업구조가 1차산업에서 제조업으로 급속전환

- 외국인 투자진출에 힘입어 전통적으로 산업의 근간을 이루어 오던 홍차, 코코넛 등 농업이 후퇴하고 제조업 비중 확대

○ 유통구조 형성 단계

- '90년대 중반 이후 선진 유통업체가 진출하기 시작, 여러 도심지역에 대형유통업체가 들어서고 있어 점차 유통체계가 소매중심에서 중간단계를 거치지 않는 형태로 전환되고 있음

라. 방글라데시

○ 계층간 부의 편재 심화

- 인구 5%에 해당하는 상류층이 95%의 부 축적

○ 전형적인 농업국

- 방글라데시는 영국 및 서파키스탄의 차별정책으로 원료공급지 및 공산품 판매시장으로 육성되어 공업이 발달하지 못하고 전형적인 농업국으로 정체('96년 농업이 GDP에서 차지하는 비중 31%)

마. 파키스탄

○ 전형적인 프로젝트 시장

- 수출국의 입장에서 파키스탄 시장진출 대상이 되는 품목은 주로 기초 산업재, 반제품, 기계류, 플랜트에 집중됨.

○ 밀수시장 변성으로 저가격 시장 형성

- 두바이 등으로부터 아프가니스탄을 통해 밀수로 반입되는 물량이 전체 수입규모의 30%나 됨.
- 파키스탄의 평균 약 45%에 달하는 높은 관세율 때문에 밀수품은 매우 큰 경쟁력을 가지며 이 때문에 일본등 많은 국가들이 아예 두바이를 통한 밀수시장을 공략하고 있는 실정이기도 함

II. 서남아 각국의 시장 특성과 우리의 진출전략

II. 서남아 각국의 시장 상황과 우리의 진출 전략.

1. 인도

가. 인도 수입시장의 일반적 특성과 수출확대 방안

1) 시장특성

- 플랜트 및 기계설비 등 자본재 수입, 원부자재 및 노동집약상품 수출 시장

- 소비재 완제품은 대부분 수입제한(Import Restricted) 품목으로 분류
- 전통적인 가격지향 시장이자 판매자 시장(Seller's Market)
- 전반적으로 품질보다는 가격에 민감, 중저가 제품 선호
- 상류층의 경우에는 외국 유명브랜드 및 최고급 제품 선호

- 상권 및 수입행태

- 상권이 지역 경제권역별로 분리(뉴델리, 봄베이, 켈커타, 마드라스 등)

- 실수요자를 대리한 수입대행 업체(Indenting Agent)의 수입이 성행

- 자본시설재 및 대규모 원부자재의 경우, 주로 국제입찰을 통해 수입

2) 대인도 수출확대방안

- 공격적.직접적인 해외세일즈 활동 적극 전개

- 지속적인 유력 전문전시회 참가, KOTRA 주관 시장개척단 및 해외 세일즈 활동 등을 통한 시장개척 및 진출 확대기반 구축 노력 강화

- 플랜트 및 기계설비 등 자본재와 중간재 및 원부자재 수출중점 추진
 - 사용연한 7년 미만의 중고 유전설비, 섬유직조기계, 전자부품 및 식품가공기계 수출도 적극 추진

- 인도는 대부분의소비재 완제품을 수입제한 품목으로 분류, 수입시 수입허가를 받도록 하는 등 엄격 통제

- 국제입찰 수주활동 강화
 - 대규모 플랜트, 프로젝트, 기계설비 및 원부자재의 경우에는 주로 국제입찰을 통해 수입

- 국제입찰시 낙찰의 관건인 정보수집 활동강화와 대외경제협력기금 또는 금융기관 등을 통한 공급자 신용공여 확대

- 대금결제 조건의 신축적.탄력적 수용
 - L/C 조건외에도 인도시장에서 일반화되어 있는 D/A 또는 D/P 조건의 거래제외도 신중히 수용 검토

- 유력 에이전트 선정 및 관리강화
 - 인도의 시장특성상 수입대행 업체를 통한 수입이 성행할 뿐만 아니라, 각지역 경제권역별.산업별 에이전트가 유통에서 매우 중요한 역할 수행

- 일본의 경우에는 독점 에이전트를 선정하여 A/S, 부품공급 및 관리, 광고 및 교육훈련 등을 통해 4-5년에 걸쳐 유능한 에이전트로 육성

- 주요 지역 경제권역별 판매거점, 유통망 및 체계적인 A/S망 구축
 - 에이전트 또는 독자적으로 판매거점, 유통망 및 A/S 체제구축을 통한

지속적인 시장관리가 필요

- 장기적인 A/S 체제구축이 아닌 대중적 하자보수 형태는 반드시 지양
- 대인도 직접투자 또는 기술제휴도 전략적으로 추진
 - 인도의 무한한 내수시장 잠재력을 겨냥한 현지시장 지향형 투자나 저렴한인건비를 활용, 제3국 수출을 목표로 한 현지 생산효율 지향형 투자를 통한 자본재, 중간재 및 원부자재등의 단기적인 수출유발 효과도모색
- 기타, 가격 및 품질경쟁력 제고노력 지속전개, 브랜드 이미지 제고를 위한 홍보활동 강화, 납기 및 제품사양 준수와 안정적인 제품공급을 통한 신뢰제고 노력 지속 전개

나. 대인도 중점 수출품목의 경쟁동향

1)석유화학제품

- 인도의 석유화학 제품 수입시장에서 미국이 가장 큰 점유율(13.6%)을 가지고 있으며 중국 6%, 일본 5%, 독일 5%, 사우디5%, 한국 4.8%의 순 (96/97년 기준, 전체수입액 2,683 백만불)
- 인도 소비자들은 외국 수입품이 인도산보다 품질이 좋기 때문에 외국 브랜드를 선호하고 있으며 수입브랜드간 경쟁은 심한 편임.
- 가격요소 : 인도에 진출한 수입품간 두두러진 가격차이는 없으나 대체적으로 수입품 가격이 인도산보다 고가임.
- 비가격 요소 : 품질에서는 사우디의 Mobile, Sabik, 한국의 한화, LG, 삼성, 프랑스의 Autocham 등이 우수한 것으로 평가

- 한국산 브랜드는 인도에서 높은 성가를 올리고 있으나 미국의 Exxon, 사우디의 Mobil 등 다국적 기업의 마케팅 활동 강화와 인도 석유화학 산업 침체에 따른 반덤핑 및 상계관세 증가추세에 유념해야 할 것으로 판단됨.

2)철강제품

- 92/93년 기준 인도의 조강생산은 1,662만톤으로 제 3세계에서는 중국, 한국, 브라질 다음인 4위국

- 인도 철강성에 의하면 2001년 인도의 철강수요는 3,100만톤, 2012년 6,000만톤으로 예상됨.

- 철강 수입량도 매년 증가추세

- 94/95 \$1,280백만 → 95/96 \$1,340백만 → 96/97 1,387백만

- 96/97년 기준 시장점유율을 보면 독일 15.6%, 일본 15%, 영국 8.2%, 러시아 5.8%, 한국 2.8% 정도임.

- 한국 POSCO 브랜드의 가격과 일본 NIPPON 브랜드의 철강가격 및 품질이 여타산보다 우수한 것으로 평가받고 있으며 특히 자동차용 냉연강판에 대한 선호도가 매우 높음.

- 진출전략

- 주요 수요선인 자동차업체와의 협력관계 구축노력 강화
 - 인도 철강기업과의 전략적 제휴활동 강화
 - 현지 판매망 확대 및 유연한 가격전략 구사

3) 섬유직물

- 인도 섬유산업은 130년 이상의 전통을 가진 산업으로서 제조업중 최대 고용(25%), 생산(20%) 창출산업의 위치를 차지

○ 현재는 공급능력을 충분히 보유하고 있으나 수요확대에 따른 공급 부족으로 2000년까지 수입의존도가 13%까지 확대될 전망

- 특히 천연섬유 증산의 한계로 합섬수입 증가지속 전망

○ 인도의 섬유직물 수입동향

(단위 : 백만불)

국가명	94/95	95/96	96/97
대만	34	47	37
중국	28	34	39
한국	48	57	56
태국	20	25	31
싱가폴	20	13	10
계(기타포함)	310	359	347

○ 진출전략

- 한국산은 최고의 품질로 평가되고 있으므로 지속적인 이미지 관리노력 강화

- 경쟁이 치열하므로 원화절화로 인한 가격인하 여지를 판매 전략에 활용하는 방안 적극 검토 필요

다. 경쟁국의 대인도 수출동향

[주요 경쟁국의 대인도 수출동향]

(단위 : 백만불)

=====						
=====						
국	가	93/94	94/95	95/96	96/97	97/98(4-10)

미	국	2,751	2,880	3,828	3,381	2,022
사우디아라비아		1,569	130	2,017	2,804	1,355
독	일	1,812	2,171	3,137	2,770	1,412
벨	기	1,892	1,187	1,697	2,432	1,369
에						
쿠웨이트		1,140	1,496	1,969	2,292	1,364
일	본	1,532	2,028	2,409	2,190	1,090
영	국	1,546	1,560	1,923	2,090	1,245
UAE		1,012	1,556	1,617	1,756	883
호	주	666	918	1,010	1,231	813
싱	가	629	860	1,103	1,068	638
폴						
말레이시아		250	492	885	1,019	700
이	태	539	743	1,062	967	486
리						
한	국	563	1,496	795	840	341
프	랑	602	611	837	761	356
스						
독립국가연합		261	507	853	629	376
대	만	169	272	382	397	208
=====						

=====

자 료 : MONTHLY STATISTICS OF FOREIGN TRADE OF INDIA

라. 대인도 유망수출 품목 및 수출촉진대책

1). 공작기계

- 91년 경제개방화 이후 동분야 수요 지속성장
 - 연간 25% 성장(96/97년 6억불 상회)
 - 2000년까지 11억불 규모로 성장전망
- 경쟁현황
 - 미국, 독일, 일본 등 3대 기계류 수출국이 수입시장의 50% 이상 점유
 - NC/NCC가 주도
 - . 인도시장의 60%는 NC/NCC 및 기타 첨단기계 공구가 차지
 - . 국내생산의 40%가 NC/NCC이며, 향후 3-5년내 60%로 확대 전망
 - NC/CNC 시장은 일본과 대만이 각각 25%씩, 독일 20%, 미국, 이태리가 10% 내외의 시장점유
 - . 우리나라의 일반기계류 수출은 연간 1.5억불(시장점유율 6%)로 98년중 큰 증가세 지속한 바 있으나 99년 4월 1일부터 EPCG 제도하의 중고자본재 수입이 금지되어 수출여건이 크게 악화된 것으로 평가됨.
- 진출대책
- 취약한 유통기반 구축
 - 유능하고 성실한 Agent 구축을 위한 노력 확대
 - 기계류 수출의 일반적 경로는 Dealer, 또는 Agent를 통한 것임.
- 정확한 영어 매뉴얼 작성 및 AS 개선
 - 인도 업체들이 가장 많이 지적하는 한국산 기계류의 가장 큰 문제점의 하나
- 리스업계와 제휴, 공급자 신용제공 등 진출방식의 다양화

2) 자동차 부품

○ 인도내 약 350개 주요 자동차 부품업체(70여개 대형 합작기업 포함)가 존재하고 있으며 트랜스 미션 및 스티어링 생산이 20% 내외 비중을 차지

- 기타 서스펜션, 브레이크 19%, 엔진부품 17%, 전자장치 8% 내외의 비중

○ 인도의 자동차 부품 수입은 인도 자동차 산업의 성장세를 반영 매년 증가하는 추세

- 94/95년 \$920 Mil → 95/96년 \$ 1,160 Mil, → 96/97년 1,240 Mil

○ 경쟁국별 수입동향

(단위 : 백만불)

국가명	94/95	95/96	96/97
일본	178	220	245
독일	124	198	220
미국	98	121	145
프랑스	62	87	114
영국	78	92	110
기타	257	308	246
계	920	1,160	1,240

자료 : Monthly review of Foreign Trade of India

○ 경쟁동향 및 진출대책

- 다국적 자동차 메이커들의 진출러시로 동 부품 수요는 지속적으로

확대될 것으로 전망되나 외국기업과의 합작, 기술제휴도 확대추세

- 한국산은 인도산에 비해 가격경쟁력이 없으므로 냉연박판, 엔진, 트랜스미션 등 고부가/고급기술 부문등 수입수요가 많은 부문에서의 품질개선 및 시장 개척 확대노력이 필요함.
- 품목 특성상 자동차 완성차 메이커와의 긴밀한 유대 및 협조체제 구축이 우선
- 보편적인 부품의 경우 인도 소비자들의 한국산 제품에 대한 인식이 좋은 만큼, 이러한 이미지를 유지해 나가기 위한 지속적인 품질관리와 개선이 필요함.
- 인도내 시장상황이 매우 경쟁적임을 감안할 때, 원격지에서의 관리는 비효율적이므로 대리점이나 판매회사 등의 선정, 관리, 여타 부품제조업체와 제휴하는 등 직접적이고 적극적인 시장관리가 필요

3). 의료용품 및 의료기기

- 인도 보건산업은 개도국으로서는 매우 높은 수준인 GDP의 6%를 차지하고 있음에도 의료보건시설 태부족 상태
- 첨단 의료장비 수요는 민간병원 및 대도시 의과대학이 주도
- 특히 수요의 60%를 수입에 의존하며 이중 40%가 전자장비인 의료장비 분야가 유망
- 다만 의약품 분야의 경우 특허제도 보호미비 등으로 진출에 유의
- 경쟁동향
 - 96/97년 통계기준 중국 19.7%, 독일 12.8%, 이탈리아 7.8%, 한국 2.5% 순임 인도의 의료기기 및 용품 수입동향

(단위 : 백만불)

국가명	94/95	95/96	96/97
중국	65	74	55

독일	40	50	35
이태리	20	27	22
영국	18	21	21
미국	30	45	19
대만	12	15	9
한국	10	14	7
일본	6	10	7
합계(기타포함)	256	406	278

 자료 : Monthly review of Foreign Trade of India

○ 수출대책

- 공공병원 정부 지원프로그램 및 계획 등 정부정책 변경에 유의
- 정교한 고급기술이 투입되어야 하는 동 품목의 특성상 인도내에서 제작, 구매가 불가능한 제품은 고가를 지불하고라도 수입하는 경향이 있

마. 진출 가능한 프로젝트와 경쟁국동향

1)국내업체 진출가능 프로젝트

가). Industrial Pollution Prevention Project.

(1) 프로젝트 개요

○ 인도정부가 IDA 자금으로 추진하는 산업공해 방지 프로젝트의 일환

○ 인도 환경, 산림부(The Ministry Of Environment And Forest)는 The

International Development Association으로부터 지원 받은 산업용 공해 방지자금(Credit 2645-In & Loan No. 3779-In/3780-In) 지출계획의 일환으로 공해측정, 방지용 장비 일부 조달을 계획하고 있음.

o 동 장비 구매계획의 위탁 주관사는 Rail India Technical & Economic Services Ltd (Rites)사로 하기 장비분야 공급에 대한 국제입찰을 준비중에 있음.

-----		S.N	Item
Description	Qty.(Nos)		
-----		I	Carbon
Analyzer	11		
II	Automatic Titrator	47	
III	Dissolved Oxygen Meter	48	
IV	Water Purification System	16	
V	Microwave Digestive System	20	

o 발주처(Organizer's Name And Address)

- Name : Rail India Technical And Economic Services Ltd.

- Add : New Delhi House, 27, Barakhamba Road,

New Delhi-110001 (India)

- Cp : Mr. Vaishnu, General Manager

- Tel : (91-11) 3354800

- Fax : (91-11) 3317068/3315286

o 입찰 절차

- 입찰마감일 : 99. 7. 20일 11시(인도시간 기준)

- 입찰서 판매 : 발주처에서 99. 5. 18 - 7. 19일 기간중 판매
- 부대조건 : Rs 2,000(또는 Us\$ 50)을 현금, 또는 발주처 수혜 명의 조건을
신청서 제출시 예치해야 함(미 상황)
- 입찰서의 경우 원할 경우 우편 송부도 가능한 바 동 송부 요금의 추가
납부(해외의 경우 Us\$ 50)가 필요함.
- 입찰서 개봉 : 99. 7. 20일 11시(인도시간 기준)

(2) 경쟁국 동향

- o 현재 진행단계로 발주처를 통한 정보획득의 어려움으로 외국경쟁사 동향
에 관한 정보는 수집 불가능한 상태임.

(3) 한국기업의 진출전략

- o 동자금의 성격상 대금 지급상 문제가 없으며, 상기 산업용 공해장비 분
야에 있어 우리기업의 경쟁력도 있는 것으로 평가되고 있으므로 적극적인
관심 및 대책이 필요한 것으로 판단됨.

나). 40 Mw Dg Based Power Plant.

(1) 프로젝트 개요 및 진출가능 분야 : 인도 대기업 SIEL이 자사의 화학 플
랜트 공장 수요용으로 계획하고 있는 발전 프로젝트

- o 연 매출 US\$ 150백만(Rs 6,000백만) 규모의 인도 대기업 SIEL Limited
사는 최근 인도 북서부의 Punjab주 Rajpura지방에 투자규모 Rs 2,500백만(약
Us\$ 60백만)의 Chemical Complex 건설을 마치고 현재 시험가동중인 단계로

60%의 시험가동률을 보이고 있는 상태임. 동 프로젝트 관련 동사는 Punjab주정부로부터 19 Mw 규모의 전력수급 계약을 체결한 상태임.

o 동 프로젝트와 관련 Siel사는 현 공장인근에 동사의 화학분야 추가 플랜트 및 여타 입주사용으로 600 Acre 규모의 산업단지 개발을 추진 중에 있으며 우선 동사 신규 플랜트 수요용으로 40 Mw 규모의 Dg Based Power Plant를 Build-Own-Operate-Main-Tain (Boom) Basis로 공급해줄 외국기업사를 물색 중에 있음. 동 40 Mw 규모는 동사의 화학플랜트용 수요로 상기 600Acre 지역에 여타기업이 입주 완료할 경우 총 수요는 연 120 Mw 규모로 확대될 것으로 동사는 전망하고 있음. (여타 기업에 대한 판매 조건은 입주기업 대표 등과의 협의로 결정 예정)

O. 주관기관(Organizer) 및 연락처

- Name : Power Project, Siel Limited.
- Add : 4Th Floor, Himalaya House,
23 Kasturaba Gandhi Marg,
New Delhi-110001 (India)
- Cp : Mr. Sumat Jain / Mr. G. N. Aggarwal
- Tel : (91-11) 3310171 / 3313254
- Fax : (91-11) 3723261 / 3722536
- E-Mail : Sielcmd@Del2.Vsnl.Net.In

(2) 경쟁국 동향 및 우리 나라 기업의 진출전략

o 동건 관련, 발주처를 통한 정보수집의 어려움으로 인해 경쟁국, 기업 동향은 파악이 불가능한 상태임.

o 최소참가 자격(Minimum Qualifying Requirements)

- 40 Mw Dg 규모의 파워플랜트 분야의 설계, 제조, 검사, 공급,송배전, 위탁, 관리, 운영 등의 분야에서 최소 2건 이상의 경험보유자

- 동 플랜트 건설과 관련한 충분한 자금력 및 조달원을 가질 것

- 상호 합의된 시간 스케줄내 사업의 진행, 관리 등을 효과적으로 수행할 수 있는 현지조직을 구비할 것

- 입찰 마감일은 1999. 7. 20일로 관련서류는 상기 Siel로부터 구득 가능함.

- 입찰서류 구비비 : Rs. 10,000 Or Us.\$ 400 For Each Set.

- 기타 : 입찰 신청서 제출시 입찰 참가 보증금 Us\$ 12,500(또는 Rs 500,000)을 Siel 수취인 명의로 입금해야 하며, 입찰 탈락자의 경우 환불조건임.

o 동 프로젝트에 대한 세제 혜택 등

- Tax Holiday : 소득세 5년간 면제 및 이후 5년간 해당세액의 30% 환급

- Duty Exemptions : 동 프로젝트 추진관련 자본재에 대한 Cvd 및 특별 관세 면제

다). Food Processing Park

(1) 프로젝트 개요

o 인도 기업 Indtech (India)가 99년 8월부터 건설 시작예정인 뉴델리 북부 Hyryana주내 Food Processing Park 프로젝트와 관련한 한국관련 기업의 투자 건

- 단지 규모는 50 Acres 규모로 Hyryana 중심도시중의 하나인 Panipat 인근에 위치하고 있으며 외국기업을 포함 약 40여개사의 입주 목표로 99. 8월부터 건설공사 착수예정임.

- 발주처는 인도내 유력 Industrial Management Consultants 기업으로 Professional Engineers, Economists, Management,분야의 전문가를 다수 보유하고 있으며, 특히 외국기업과의 관련업무 분야에 특징점을 지닌 것으로 평가되고 있음.

- 현재 동사는 인도내 합작투자 진행건과 관련 유럽계 기업 30여개사의 인도내 대행사 역할을 하고 있는 것으로 알려지고 있음.

o 발주처(Organizer Name And Address)

Name : Indtech (India) Pvt Ltd.

Add : K-88, Hauzkhas Enclave,
New Delhi-110016 (India)

Cp : Mr. Prithvipal Singh, Director

Tel : (91-11) 6565566 / 6513584 / 6513586

Fax : (91-11) 6862648 / 6513584

E-Mail : Hbanspsh@Nde.Vsnl.Net.In

Web Site : Wwww.Indtechindia.Com

(2) 경쟁국 동향

- 현재 동사는 식품가공 공장 분야에 관심을 가지고 있는 유럽계 기업들을 중심으로 동 단지에 대한 투자상담을 진행하고 있는 것으로 알려짐.

(3) 한국기업의 진출전략

o 식품 가공분야의 경우 인도의 낙후된 식품가공 수준을 개선키 위한 인도 정부의 노력으로 투자우대 업종으로 분류되어 세제, 행정, 부대 서비스면에서 많은 혜택을 받고 있는 바 한국 관련기업이 진출을 적극 모색해볼 수 있는 분야의 하나임.

o 공장입지의 경우 수도 뉴델리에서 약 100여 킬로 떨어진 위치에 있어 인도내 판매, 수송 여건도 양호한 편으로 판단됨.

o 다만 입주와 관련된 세부 문제의 경우 동 Organizer를 접촉, 확인, 점검하는 작업이 필요함.

3. 스리랑카

1. 수입시장의 일반특징 및 한국의 수출확대 방안

가. 수입시장 특성

1) 소비특성

1인당 국민소득이 800 불을 넘어서 서남아지역 국가중에서는 가장 높은 수준이 나 아직은 소득 수준이 낮아 인구가 1,800 만명임을 감안해도 소비제품 시장규모가 작으며 품질보다는 가격이 중시되고 소량소액주문이 일반화(98년 소비재 수입비중 18.7%)되어 있음

- 고가품 및 고품질의 일반 소비제품과 기호식품 및 사치품은 일부 고소득층 및 외국인을 상대로 특정 유통점에서 판매되고 있으며 대부분의 경우 높은 관세(소비재 관세율 200%이상)로 인해 가격수준이 매우 높음

- 저가 선호시장인 관계로 거의 모든 제품에 걸쳐 한국, 대만, 홍콩, 싱가포르 제품이 유통되고 있으나 전자제품 자동차 등의 내구성 소비재는 세계 유명 고급 브랜드가 일반적으로 유통되고 있음

- 전자제품을 중심으로 한국산 제품에 대한 현지 인지도는 꽤찬은 편이며, 특히 아시아 국가중 한국산 제품을 고급품으로 인식하는 편임

2) 수입구조

0 공업생산수준이 취약하여 원자재 및 수출용 중간재, 고급소비재 등의 공산품을 수입에 의존하는

시장특성 유지

- 전통적으로 홍차, 고무, 코코넛 등 1차산업이 산업의 근간을 이루어 왔으나 최근 외국인 투자

기업 진출확대에 따른 봉제 등 제조업의 비중이 증가로 원,부자재 수입비중 52.8%에 이르고 있음

0 사회간접시설이 취약하고 수출지향적 경공업 위주의 공업화 추진으로 중고기계류와 자동차 및 오토바이 등 수입을 선호하며 각종 자본재 수입확대추세(자본재 수입비중 25%)

3) 유통구조

0 스리랑카에서 수입의 큰 비중을 차지하는 정부 및 국영기업은 대부분 입찰을 통해 소요 물품 및 기자재를 조달하고 있고 대부분 자체조달형태를 띠고 있어 입찰을 통한 진출이 유망함

0 일반수입 전문업체는 도매상 및 소매상을 통한 판매 목적으로 수입하며 다량 소요되는 제품은 필요업체가 직접 구매하는 경우도 많으나 일반 소비제품은 에이전트 혹은 전문업체에 의한 수입이 일반적임

0 유통구조는 단순히 수입되는 여러 제품이 일단 도매상 혹은 수입업자를 거쳐 소매단계로 이전 되고 있으나 최근들어서는 대형 유통점이 많이 들어서고 있어 이들에 의한 직수입도 강화될 것으로 전망됨

0 상권의 중심인 코롬보에는 현대식 슈퍼마켓이 몇개 있고 도심외곽을 중심으로 대형 유통센터가 입점중이나 아직은 고소득층 혹은 체류 외국인이 주요 고객이며 대다수의 일반 소비자들은 일반 재래식 시장에서 식료품이나 일용품을 구입하고 있음

나. 수출확대 방안

0 소량수주로부터 출발

- 현지 시장규모 및 대한 수입 등을 감안시 대량수주 가능성은 입찰 참여 이외에는 유망하지 않은 점을 인식, 소량주문에 적극 응한 후 점차 시장상황에 따라 물량을 확대해 나가는 전략이 바람직함

0 유망에이전트 지정 및 활용

- 시장규모를 감안시 개별 바이어를 통한 수출에는 한계가 있는데다 품목별 바이어도 한정되어 있음을 고려, 특정 유망 바이어를 통해 집중적인 물량공급 및 현지 마케팅을 담당하도록 하는 노력이 필요

- 특히 2-3 명의 바이어에게 유사제품을 동시 공급시 과당경쟁유발 및 판매위축등이 불가피함

0 입찰을 통한 대형 프로젝트 진출

- 스리랑카의 경우 수입의 큰 비중을 차지하는 정부 및 국영기업은 대부분 입찰을 통해 물품을 조달하고 있어 수출물량 확대를 위해서는 입찰

이 매우 효과적인 수단임

0 A/S 에 대한 적극적인 관심

- 기초생필품에서부터 플랜트류까지 대부분 수입에 의존하고 있는 시장상황인 관계로 유명 제품도 대부분 현지에 진출해 있는데다 에이전트를 통한 시장 선점 및 유지노력이 강화 되고 있고 소규모 시장을 놓고 치열한 경쟁이 전개되는 경우가 많음

- 따라서 A/S 에 뒤질 경우 시장확대가 어렵고 제품에 대한 인식 제고에 상당 시일이 소요 되거나 거래선을 쉽게 바꾸지 않는 속성을 지닌 현지 바이어의 속성으로 인해 시장회복에 큰 곤란을 겪을 수 있음

0 저가제품에 대한 관심제고

- 국민소득이 US\$800 을 겨우 넘어서고 있는 상황인데다 구매력 있는 계층이 한정되어 있는 관계로 아직까지도 고급품보다는 저가품에 치중하고 있어 고품질임에도 불구하고 진출이 용이하지 않은 경우가 많음

- 저가품 위주로 현지시장을 면밀히 분석, 품질강조 및 이에따른 고가제품 판매전략은 아직은 이른 감이 있음

0 경쟁국 인식

- 주변에 싱가포르가 있고 주요제품은 물론 한국제품도 싱가포르

를 통해 반입되는 물량이 상당한 정도인데다 직물 등은 홍콩 등을 염두에 둘 필요가 있으며 최근들어 대만의 시장 진출노력도 매우 활발해지고 있음을 감안필요

- 특히 바이어들이 가격에 민감, 국가별 공급업체의 제품별 Quotation 을 받아 우선 가격조건부터 비교하는 습성이 있어 경쟁국 가격을 감안한 오퍼가 필수적임

2. 우리나라의 중점수출품목 경쟁동향

가. 직물

0 농업위주의 전통적인 경제구조를 탈피한 이후 제조업 수출물량의 80%이상을 차지하는 등 의류봉제산업이 국가의 주력산업으로 성장함에 따라 직물수요가 매우 큰 시장임

0 장치산업인 직물제조업이 발달하지 못해 직물은 일부만 현지기업에 의해 생산되고 있으며 대부분 외국인 투자기업에서 조달받거나 수입으로 충당하고 있음

- 이로인해 생산실적은 극히 미미하고 수입에 대한 의존도가 높아, 전반적으로 고율의 관세 체계하에서도 섬유 및 의류산업의 발전 및 이를 통한 고용효과 증대를 위해 직물에 대해서는 97 년말부터 무관세 수입을 허용하고 있음

0 수입동향

- 직물류(HS54-600 류 기준) 98 년 수입실적은 9 억 9 천만불로 전년대비 1.75%정도 감소

- 대한수입액은 1 억 8 천만불정도로 주재국 전체 수입실적의 18.2%정도를 차지하고 있음

- . 대한 직물 수입액중 높은 비중을 차지하는 폴리에스트 직물 및 나일론 직물의 수입액이 전년대비 각각 10%, 30%이상씩 감소함에 따라 전체 직물 수입액이 전년동기대비 18.9% 정도 감소

- . 스리랑카의 주요 의류 수출국인 미국, EU 지역 소비자들이 천연섬유 선호로 폴리에스트 직물 수요 감소

- . 중국,인니 등 경쟁국들의 대미, 대 EU, 자켓류 수출오더 증가로 스리랑카의 나일론 직물 수요 감소

0 경쟁동향

- 전통적으로 홍콩의 시장 점유율이 상당히 높은 수준을 유지해 오고 있으며 최근들어 저가품을 위주로 중국이 급부상한 바 있음

- 한국은 현지업체들에 대한 공급물량보다는 국내 투자기업의 수입 규모가 상당부분을 차지 하고 있으며 이에 힘입어 대스 최대수출품목으로의 위치를 차지하고 있음

- 앞으로도 주요 경쟁국은 홍콩과 중국이 될 것으로 예상되며 미국 시장을 대상으로 하고 있는 현지진출 국내투자기업들의 직물 등의 수요가

꾸준히 증가할 것으로

스리랑카의 직물 수입현황

H.S. CODE 58 / 59 / 60

국가명	1996	1997
중국	29,373,187	31,407,240
홍콩	114,360,520	141,944,465
일본	5,371,170	5,986,085
한국	81,615,301	78,643,553
말레이시아	11,508,173	15,315,633
싱가포르	8,120,137	7,969,795
영국	11,510,330	14,670,368
미국	20,366,810	27,745,745
기타	145,989,060	222,953,326
총계	428,214,688	546,636,210

* 현재 스리랑카의 98 년 품목별 국가별 수입실적은 단기간에 조사 불가능(최소 7 근무일의 시간이 소요되며, 관세청에 주요 품목을 지정하여 유료로 서비스 요청의뢰하는 경우에 입수가가능하나 최근 지방선거 및 설연휴를 전후하여 업무가 정상적으로 이루어지지 않고 있어 정확한 소요 일수를 예측할 수 없음)

* 따라서 스리랑카 국가별 수입실적은 97 년 스리랑카관세청 데

이터를, 대한 수입실적은 한국 KOTIS 98 무역통계(MTI)를 기준으로 작성하여 이원화되어 있어 수치가 서로 상이할 수 있음을 양지하여 주시기 바람 (이후 전품목)

나. 일반 기계

0 기계산업의 발달정도가 매우 낙후되어 있어 기계 수요의 75%이상을 수입에 의존하고 있음

- 일부 정밀기기를 제외한 대부분의 일반기계류는 저가 혹은 중고 수입에 치중하고 있음

0 수입동향

0 봉제 의류 산업 확대에 따라 섬유기계를 중심으로 한 기계류 수입증가

- 산업구조 변화의 가속화로 수입증가율이 매년 20-30%에 달하고 있으며 금액기준으로 98년에는 5억 3천만불로 전체 수입액의 9.2 % 정도를 점유

0 대한 수입액은 전년동기 대비 33.3% 감소한 1천 8백만불로 주재국 기계전체수입실적의 3.4% 점유

- 봉제가 주요산업이며 한국의 투자기업에 의한 기계류 수입이 크게 증가하였으나, 한국의 경제 사정으로 최근 신규 투자가 급감함에 따라 기계수요도 급감

- 또한 중고기계류의 인증미비 등을 이유로 현지 바이어의 수입이 감소함에 따라 기계류 수입 실적이 크게 감소

- 정밀기계의 경우 산업구조의 취약으로 시장수요가 크지 않으며 대부분 영국, 일본, 미국 등의 선진국산이 시장을 점유하고 있음

0 경쟁동향

- 미국, 영국 및 일본의 고가 기계류 수입이 큰 비중을 차지하고 있으며 한국을 비롯한 여타 국가 들은 섬유기계, 재봉기 등을 중심으로 한 저가 혹은 중고제품의 수출이 주류를 이루고 있음

- 섬유관련 기계의 경우 대부분 싱가포르, 홍콩, 중국산의 현지 진출이 활발한 편으로, 싱가포르의 경우 지리적 인접성을 이용하여 현지 전시회 참가 등의 적극적인 마케팅 활동을 펼치고 있음

- 한국의 경우 일반기계중 섬유기계 및 재봉기 그리고 일부 포장기기등이 수출주종 품목이며, 최근 현지 에이전트 지정을 통한 마케팅활동이 점차 활성화 되는 추세임

- . 스리랑카 기계시장 진출을 위해서는 에이전트 지정 활용이 매우 필요하며 이들의 역량이 수출에 직결되는 경우가 대부분임

스리랑카의 기계류 수입현황

H.S. CODE 84

국가명	1996	1997
중국	31,013,782	42,150,212
홍콩	12,715,927	20,931,333
일본	63,520,133	75,013,562
한국	39,194,370	48,877,013
말레이시아	2,103,785	7,108,701
싱가포르	35,912,074	40,333,924
영국	29,036,193	35,932,103
미국	50,921,132	61,331,032
기타	180,504,382	204,939,196
총계	444,921,778	536,617,076

3. 철강 금속제품

0 99 년 스리랑카 경제의 둔화를 우려하는 평가가 나오고 있으나 비교적 건실한 성장세를 보임에 따라 도로, 항만등 사회간접자본 확충 및 건축 수요가 증가함에 따라 매년 20-30%의 철강금속 제품 수요 증가세 시현

0 40%정도는 완제품이 수입되고 있으며 나머지 60%정도는 원자재 수입 후 제철소에서 이를 가공, 완제품을 생산 공급하고 있음

- 1 개 제철소(민영화, 한국중공업 인수)에서 자체수요의 70%정도를 공급하고 있으며 원자재는 거의 전량 해외조달에 의존하고 있음

0 수입동향

- 산업수준이 낙후되어 있어 수요가 크지는 않으며 주재국의 98년 철강 금속제품 수입액은 2억 1천만불이며, 주요 수입대상국은 인도임
 - . 남아프리카공화국등지에서의 반입량도 최근 상당히 증가추세를 보이고 있음

- 98년 대한 수입액은 전년대비 77%증가한 1천 9백만불을 기록

- . 98년중 한국이 제공한 경제협력자금(EDCF)을 활용한 주택, 전기, 송배전 프로젝트로 인해 대한 수입물량이 급신장하였음

- . 주요 수입품목으로는 냉연강판, 아연도강판, 선철, 주철등이 주종을 이루고 있으며 프로젝트 수행에 필요한 철강제품 수입은 향후에도 계속될 것으로 보임

- . 기타 금속제품으로는 시장규모가 협소한 편으로 알루미늄 및 관련제품의 수출이 호조를 이어갈 것으로 전망됨

0 경쟁동향

- 일본의 고급제품과 중국의 저가품 그리고 인근지로서의 이점을 가지고 있는 싱가포르등과 경쟁을 벌이고 있는 상황임

- 기타 인도의 경우는 저렴한 가격수준과 지리적 이점 등을 활용 최대수출국으로 자리잡고 있으며 최근들어서는 남아공화국에서의 철강수입이 큰 폭으로 증가하고 있음

- 우리나라가 제공중인 경제협력자금(EDCF)을 활용한 주택, 전기 송배전프로젝트 설비수요와 일본이 제공하고 있는 경제협력자금(OECF)에 의한 송배전 프로젝트 입찰참여를 통한 수주시 수출증가

- 국영제철소를 인수한 바 있는 한국중공업이 대부분의 원자재를 해외에서 조달하고 있으며 경남기업이 현지에서 건설 활동중이어서 국내의 중간재인 냉연강판, 아연도강판 및 주단조 용품 수입이 수요 확보

철강제품 수입현황

(H.S. CODE 72/73)

국가명	1995	1996	1997
중국	5,870,662	6,150,730	6,211,222
홍콩	3,169,735	2,275,193	2,001,530
일본	14,183,188	5,477,010	17,623,326
한국	5,200,935	7,110,236	7,830,140
말레이시아	2,811,935	3,551,317	3,925,333
싱가포르	14,530,717	12,313,075	18,464,146
영국	3,750,115	2,810,175	4,350,198
미국	2,375,950	1,953,930	2,193,975

기타	138,058,074	139,925,453	134,427,274
총계	189,951,311	191,576,119	197,027,144

라. 석유화학

0 유화제품에 대한 전체적인 시장규모는 1 억불정도로 추산되며, 98 년 수입실적은 8 천 3 백만불 정도임, 이중 절반가량은 완제품수입되고 있으며, 나머지는 대부분 중간재 상태로 수입되고 있음

- 아직은 기초단계의 제품을 주로 생산하고 있어 상당부분이 완제품 형태로 반입되고 있으며 확고한 기반을 잡은 현지생산기업이 없어 당분간은 현재와 같이 주요 제품의 완제품 형태 수입이 계속될 것으로 전망됨

- 이와 더불어 정부에서는 자체 생산가능한 제품의 국내생산을 적극 유도하는 정책을 전개하고 있어 동 산업의 발전도 기대할만함

0 산업구조의 변화 및 생활환경의 변화 등에 힘입어 수요는 매년 30% 이상 증가가 계속될 것으로 전망되고 있어 수출도 유망함

0 수입동향

- 산업수준의 발달에 따른 수요증대 등에 힘입어 수요도 매년 20%정도에 이르고 있으며 한국을 비롯, 싱가포르 그리고 미국 및 일본이 주요

공급국으로서 가격중시의 시장상황하에서 이들 국가간 경쟁이 심해지고 있음

- 한국은 98년 1천 8백만불의 수출실적을 기록하였음. 한국은 화학공업제품 주요 공급국으로서 치열한 경쟁관계속에서도 수출물량이 계속 증가하고 있으며 폴리에틸렌과 폴리프로필렌, 폴리스틸렌 수출이 큰비중을 차지하고 있음

0 경쟁동향

- 전체적인 시장상황은 미국, 일본 등 선진국 및 주요 공급국인 싱가포르와의 경쟁이 치열한 관계로 수출물량 확대가 어려워지고 있음

- 제품 특성상 유능한 현지 에이전트 발굴 및 육성 그리고 체계적인 지원등이 불가피하며 품목별로는 폴리에틸렌과 폴리프로필렌, 폴리스틸렌 등을 중점 수출품목으로 삼아 마케팅 활동을 전개해야 될 것으로 판단됨

스리랑카의 석유화학제품 수입현황

H.S. CODE 3901.10 - 3913.90

국가명	1995	1996	1997
중국	212,740	204,410	188,167
홍콩	864,081	1,279,821	889,981
일본	7,144,809	5,413,207	5,397,525

한국	7,181,889	9,634,012	12,690,286
말레이시아	1,684,144	1,371,234	1,231,720
싱가포르	16,195,358	17,008,770	19,335,526
영국	2,173,718	2,150,439	2,001,712
미국	6,850,688	5,176,570	6,961,320
기타	35,393,258	35,000,982	42,617,143
총계	77,700,685	77,239,445	91,313,380

마. 전자 및 부품

0 스리랑카의 전자산업이 전체산업에서 차지하는 비중은 극히 미미하며, 대부분 수요는 수입되고 있음

0 수입동향

- 전기 ,전자 및 부품류(HS85 류)의 98 년중 수입실적은 4 억 2 천 만불이며 전년동기 대비 22.3% 증가세를 시현

- 98 년 대한 수입액은 4 천 4 백만불로 전년동기대비 5.9% 증가세 시현

- 98 년 전체적인 대한 수입감소속에서도 전자 및 부품류의 수입증가는 산업용 전자제품 및 가정용 전자의 수입증가에 기인하며, 전자 부품류의 경우 갑을마그네틱의 하반기 영업부진 으로 수입감소

· 분야별로는 전자부품류의 경우 한국의 주력제품인 반도체 등은 현지 산업미발달로 거의 수요가 없으나 컴퓨터 헤드를 포함한 일부 전자부품의 경우 수입증가세를 시현하였으나 전자부품 전체 수입실적은 전년대비 7.4%감소

· 가정용 전자의 경우 컬러 TV, VTR 등의 감소세가 계속되고 있으나 냉장고를 포함한 가정용 기기의 수입확대로 42.2% 증가,

· 전체적인 비중이 높지는 않으나 산업용전자에 대한 현지 인지도가 높아지고 있으며 현지의 통신인프라 구축사업에 참여하고 있는 한국기업에 의한 교환기 도입등으로 4.0%증가

0 경쟁동향

- 전기, 전자 및 부품류의 시장은 일본이 40%이상의 시장점유율을 보이고 있으며, 싱가포르 20%이상, 홍콩 10%, 대만 10%, 한국 10%순임

- 한국은 홍콩, 대만과 치열하게 경쟁하고 있으며, 현지 소비자들은 한국산 전자제품의 경우 거의 일본산과 동일하게 인식할 정도로 평가가 좋은 편임

- 스리랑카 바이어의 경우 한국으로부터 수입하기를 희망하는 경우가 많으나 소량주문이 대부분인 경우여서 어려움을 겪고 있음

- 싱가포르의 경우 지리적 인접성 및 소량주문에 매우 능동적으로 대처하고 있음

- 일본의 경우 대부분 현지 에이전트가 있으며, 한국보다 소량주문에 유연하다는 평가

바. 전기 및 전선

0 산업생산은 극히 미미한 편이

- 국가기관에서 생산통계조차 별도로 분리 작성하지 않음

0 수입동향

- 동분야의 스리랑카 전체 수입실적은 4억 2천만불이며, 이중 대한 수입액은 2천 8백만불로 전년동기 대비 118%대폭 증가하였음

- 이러한 수출증가세는 주재국이 현재 통신인프라 개선을 위해 각종 프로젝트를 추진함에 따라 통신케이블(동축케이블) 수입이 급증한데 기인함

. 현재 주재국내 LANKA TELCOM 민영화로 일부 지분을 확보한 일본 NTT에 의해 통신망 개선 프로젝트가 수행중이며, 한국의 LG 전선이 동 프로젝트에 참여하고 있음

- Brake Circuit Board 등 한국산 전기제품이 현지시장에서 성가가 높아지고 있어 시장규모가 크지는 않으나 지속적으로 수요가 증가할 것으로 예상됨

- 아울러 주재국내 전력 및 통신 인프라 개선사업이 계속적으로 추진될 것으로 예상되어 동 프로젝트에 대한 입찰참여 등을 통해 수출물량 등을 확대해 나갈 수 있을 것으로 전망

사. 플라스틱 및 고무제품

0 석유 및 화학 제품을 포함한 플라스틱, 고무제품의 생산이 스리랑카 전체 산업생산에서 차지하는비중은 97년 기준으로 16.7%에 달하고 있음

- 스리랑카는 천연고무의 주산지로서 고무제품 생산이 동 산업의 높은 비중을 차지하고 있음

0 수입동향

- 플라스틱 및 고무제품의 대한 수입액은 전년대비 26.5% 감소한 2 천 2 백만불임

- . 대스수출의 큰 비중을 차지하고 있는 인조피혁의 대스수출이 전년대비 10%이상의 감소세를 보였고 플라스틱 제품도 감소세를 기록

- . 플라스틱 및 고무제품의 전반적인 수출감소세와는 달리 타이어 및 튜브제품의 경우 연간 10%대의 수출증가세를 보였으나 말레이시아산 저가 타이어와의 가격 경쟁이 격화되고 있음

- . 그외 고무벨트 등 기타 고무제품의 경우 스리랑카가 천연고무 주산지이며 수요기반이 취약해 수입수요가 많지 않은 상황임

3. 경쟁국의 주요 수출품목의 경쟁동향

가. 일본

- 0 대일 수입은 97 년 4 억 7 천만불에서 98 년 5 억 6 천만불로 16.8% 증가세 시현하였으며, 주요품목으로는 운송장비, 기계류, 식물 등임

0 자동차

- 대일 수입의 대부분은 승용차, 상용차, 오토바이 등 운송장비이며, 현재 스리랑카에는 토요타, 미츠비시 등 대부분의 일산 승용차들이 운행되고 있으며, 90%이상의 시장 점유율을 기록하고 있음

· 수입되는 자동차의 대부분은 중고 자동차임

- 자동차 및 부품수출증가를 위해서는 바이어 요구에 대한 보다 신축적인 대응이 요구됨

· 한국의 자동차 시장 진출을 위해서는 현재 독점적 지위를 확보하고 있는 일산차 부품시장 진출이 필수적이며 한국산의 시장점유율 확대를 위해서는 최소주문량 등에서 보다 신축적인 대응이 요구됨

· 한국산 자동차 부품의 경우 일본산에 비해 가격 경쟁력이 우수해 저가 시장인 스리랑카 진출이 유망함

· 현재 스리랑카의 시장 규모가 작아 대부분 품목의 경우 1회주문량이 작으나 스리랑카 경제가 지속적인 성장세를 시현하고 있어 미래시장 선점차원에서 소량주문을 수용한 수 점차적으로 시장점유율을 높여가는 전략이 요구됨

- 보다 적극적인 광고 및 마케팅 활동

· 현재 대우, 쌍용, 기아, 현대 자동차 등 대부분의 승용차가 스리랑카에 진출해 있는 상태이나 적극적인 마케팅이 이루어지지 않고 있음

· 특히 주재국내 한국차를 선전하는 광고판이나 매체 홍보가 전무한 실정임

0 기계류

- 자동차 다음으로 기계류가 대일 수입에서 높은 비중을 차지하고 있음

· 스리랑카는 현재 섬유를 중심으로 산업화가 진행되고 있어, 재봉기 등 섬유기계를 중심으로 고품질의 일본산 기계류에 대한 선호도가 높음

- 현재 스리랑카 기계류 시장은 일본이 메이저이며, 대부분의 바이어의 경우 품질문제로 일산 기계수입을 계속하고 있음

- 시장 점유율은 낮으나 한국을 방문하는 바이어가 증가함에 따라 전시회 등을 통한 홍보 등으로 한국산 기계류에 대한 평가는 성공적인 편이며, 특히 중고 기계설비류의 경우 수입이 늘어나고 있음

- 일본산의 경우 풍부한 자금을 바탕으로 seller credit 을 제공하는 경우가 많은데, 한국산의 경우도 신용공여 및 신축적인 가격협상이 절실하게 요구됨

- 한국 및 대만이 주요 직물 수입국이지만 고급 의류 봉제의 경우 대부분의 경우 바이어가 일본산 직물을 요구하는 경우가 많아 일본산 직물의 수입 수요가 꾸준히 지속되고 있음

. 일본의 경우 소액주문을 적극 수용하고 있으며, 신속한 납기 등으로 현지 바이어의 평가가 우수한 편임

대일 수입동향

(단위: 백만불)

품목	1997	1998
운송장비(HS87)	203	231
기계류(HS84)	110	125
섬유직물(HS55)	54	62
기타	109	138

*스리랑카 관세청 전산출력자료

나. 대만

0 식물

- 스리랑카의 대대만 식물수입이 지난해 3%정도 증가하였는데, 98년부터 스리랑카 식물수입관세가 폐지되었기 때문임 것으로 분석됨
- 현지 바이어들은 품질관리, 클레임처리, 공급자 신용공여 등에 있어 대만의 식물 수출상과 확실한 신뢰관계를 형성하고 있어 시장수요 변동요인이 발생할 경우 즉시 수요증가로 이어지는 경향이 있음

0 기계류

- 지난해 대대만의 기계류 수입은 27%증도 증가하여 한국의 19%보다 높은 성장세를 시현하였음
- 현지시장에서 대만 수출상의 경우 가격협상에 있어 매우 신축적이며, A/S도 원활한 편임
- 한국의 경우 A/S나 바이어에 대한 신용제공 등이 미흡한 편이며, 아직 대한 수입의 상당부분이 현지 수요자보다는 한국투자기업에 의해 이루어지고 있는 상황이며, 대스리랑카 기계류 수출확대를 위해서는 원활한 부품공급 및 A/S확대가 절실히 요구됨

0 수지 및 화학제품

- 동 품목의 대대만 수입은 97년에 이어 지난해에도 15%이상 증가세를 시현하였음

. 동기 대한 수입은 40%이상 감소세 시현하였으나 해외진출 한국기업등을 포함할 경우 스리랑카 시장에서 한국산의 시장 점유율은 증가하는 것으로 나타남

대대만 수입동향

(단위: 백만불)

품목	1997	1998
섬유직물(HS55)	271	280
기계류(HS84)	30	38
수지 및 화학제품(HS38)	26	30
기타	45	31
계	372	379

*스리랑카 관세청 전산출력자료

다. 중국

0 대중국 수입은 지난해 1.8% 증가에 그쳤으며, 스리랑카의 대중 수입에서 가장 큰 비중을 차지하는 것은 면직물임

- 면직물은 학생 교복용 수요가 큰부분을 차지하며, 스리랑카의 경우 전학생에 대한 교복을 무상으로 공급하고 있으며 철저한 가격중심의 수입이 이루어 지고 있음

- 한국의 경우 다양한 색상이나 디자인의 직물공급을 통하여 중국산

직물에 대한 수요를 잠식하려고 노력하고 있으나 가격 경쟁력 때문에 쉽지 않은 것이 현지 직물 수입상들의 평가임

0 스리랑카는 천연고무 주산지로서 고무제품 생산에 필요한 CARBON BLACK, ZINC OXIDE 등의 수입수요가 크며 대부분 중국으로부터 수입되고 있음

- 한국산은 중국산에 비해 고품질로 평가받고 있으나 가격이 높아 대부분 스리랑카 제조업체의 경우 중국산을 사용하고 있음

0 중국으로부터 수입되는 대부분 운송장비는 경운기 및 트랙트로 한국산에 비해 가격이 매우 싼편임

- 한국의 공급업체들은 대부분 최소 주문량을 요구하는 점도 중국산 수입의 원인으로 작용하고 있어 한국의 제조업체들이 보다 신축적으로 대응할 경우 상당한 수출증가를 기대할 수 있을 것으로 판단됨

대중국 수입동향

(단위: 백만불)

품목	1997	1998
섬유직물(HS55)	44	47
화학제품(HS38)	8	13
운송장비(HS87)	4	6
기타	114	160
계	170	226

*스리랑카 관세청 전산출력자료

4. 한국의 유망 수출품목 발굴

가. 염료 및 화공제품

0 동 품목의 지난해 대한 수입실적은 전년대비 40.2% 증가한 420 만 불임

- 스리랑카의 직물생산업체의 경우 한국산 염료를 사용하는 업체들이 늘어나고 있음

. 공급자 신용제공 등으로 독일 및 홍콩산 염료가 경쟁력을 보유하고 있으나 고품질 등으로 한국산 염료에 대한 선호도가 증가하는 추세임

염료(HS380991) 수입실적

(단위: US\$, %)

1997		1998	
금액	비중	금액	비중
대한수입	457,771	15.3	655,462 15.6
전체	2,997,456		4,203,631

나. 자동차 타이어

0 한국산 타이어의 현지시장에서의 선호도가 매우 높은 편이며, 광고 등 보다 적극적으로 마케팅을 추진한다면 시장점유율 증가가 예상되는 품목임

- 지난해 전체적으로 6.7%의 수입감소세에도 불구하고 대한 수입은 1.9% 증가세를 시현 하였고 추가적인 시장점유율 확대가 기대되는 품목임
- 현재 시장점유율은 인도네시아가 27%로 가장 높고, 일본 20%, 인도 17%, 한국 8%순임

타이어(4011.10/20) 수입실적

(단위: US\$, %)

1997		1998	
금액	비중	금액	비중
대한수입	1,567,536	7.4	1,597,068 8.0
전체	21,117,857		19,965,504

다. 재봉기

0 현재 스리랑카의 재봉기 수입수요는 계속감소하고 있으며, 특히 대형 의류 수출업체의 재봉기 수입수요는 설비 포화로 인해 급격히 감소되고 있으나 현지 시장을 대상으로 하는 소규모 봉제공장의 재봉기 수요는 증가추세에 있음

- 한국산의 가격이 높은 편이나 중고 재봉기를 수리하여 현지시장에 공급할 경우 상당한 물량의 수출이 가능할 것으로 예상됨
- 특히 중고기계를 전문적으로 취급하는 현지 수입상을 에이전트로 지정하여 수출을 추진할 경우 상당한 규모의 수출이 가능할 것으로 기대됨

재봉기(8542.10) 수입실적

(단위: US\$, %)

1997		1998	
금액	비중	금액	비중
대한수입	65,300	1.7	101,700 4.8
전체	3,900,000		2,100,000
끝.			

이정훈씨

조사가 제때에 보고되지 못해 죄송합니다.

지난번 조사보고 지시이후 현지 사정이 업무를 제대로 할 수 없는 상황이
어서

시간은 오래 걸리고 조사보고서 내용도 부실할 것으로 예상됩니다.

참고로 말씀드리면 선거전후 3-4 일은 전혀 업무가 이루어 질수 없는 상황
이고

이후로도 설연휴가 계속되어 업무가 어려운 상황입니다.

저혼자 사무실에서 이것 저것 자료 뒤져 만드는 것에는 기본적인 통계입수
도

불가능한 상황입니다.

특히 자료내용중 통계는 서로 상이한 데이터를 사용하여 앞뒤가 맞지 않는
일이

생길수도 있으니 참고바랍니다. 한국의 품목별 수출입실적은 본사에서 송
부한

MTI 품목별 코드를 사용하였고 주재국 98 년 통계는 관세청 공무원에게 개
인적으로

문의하여 입수한 수치입니다.

97 년기준 국가별 수출입은 주재국 수출입 통계자료를 참고한 것입니다. 보고서 내용은

트렌드를 참고한다는 정도로 이해하여 주시기 바랍니다.

99 년중에 주요 품목별로 상세한 시장동향 보고서를 만들어 보고할 생각이
니

양해하여 주시기 바랍니다.

염승만씨에게도 안부전해 주십시오

콜롬보무역관 전미호 올림

1. 국내업체 진출가능 프로젝트

가. 프로젝트명:DICKOWITA FISHERIES HARBOR PROJECT (COLOMBO DISTRICT)

1) 프로젝트 개요

0 분 야(정부조달)

- 생선 포장 및 냉동저장 및 기타 가공용 설비
- 용수 및 전력공급설비

0 발주기관: MINISTRY OF FISHERIES & AQUATIC RESOURCES DEVELOPMENT

- 주소:NEW SECRETARIAT, MALIGAWATTE, COLOMBO-10
- 전화: 941 - 327060
- 팩스: 941 - 541184
- 담당자: MR. NEVILLE PIYANDIGAMA(MINISTRY SECRETARY)

0 발주내역

- 금액: US\$ 45 백만
- 재원: OECF 자금

0 유망 에이전트

- 회사명: New Ashford International
- 전 화: 94-1-937937
- 팩 스: 94-1-937939
- 담당자: Mr. Ananda Jayasekera - Director

2) 경쟁국 동향

0 주재국의 주요 프로젝트는 일본이 공여한 자금으로 진행되는 프로젝트가 많아 일본기업의 프로젝트 수주가 많은 편임

0 동 프로젝트 또한 일본의 대외협력기금을 통해 시행되는 것으로 정보수집 등 일본기업에 유리하게 작용할 수 있음

- 한국의 경우 K 건설을 비롯하여 몇몇 업체가 20년 가까이 주재국에서 건설 프로젝트를 수행해 오고 있어 주재국내에서 한국기업에 대한 평판은 좋은 편임

3) 우리나라 진출전략

0 동 프로젝트는 일본 OECF 자금으로 추진되는 프로젝트로 이번 달 말 경에 일본 정부 관리들이 자금공여 및 프로젝트 추진관련 최종 결정을 위하여 스리랑카를 방문할 계획임

- 최종 자금공여 협의가 끝나면 수산부의 입찰공고는 7월말 혹은 8월 초순 경에 있을 것으로 예상됨

0 동 자금은 Untied Loan 으로 한국 기업의 경우 주재국 정부의 입찰

공고에 대비하여 사전 타당성 검토 등을 완료한 후 입찰공고 시점에서 주재국의 유망 에이전트를 선정하여 입찰에 참가

0 자금 공여국이 일본으로 일본기업과 공동입찰을 추진, 건설공사 하청 또는 장비공급 등을 추진하는 등 기업간 제휴를 검토할 필요가 있음

- 주재국은 현재 일본의 OECF 자금으로 추진되는 프로젝트가 많으며, 일부 경우 일본 입찰기업으로부터 한국기업이 건설공사를 하청 받아 프로젝트를 수행하는 경우도 있음

나. 프로젝트명: Rehabilitation of Kolonnawa Grid Substation(T & SDP-1)

1) 프로젝트개요

0 분 야: Rehabilitation of Kolonnawa Grid Substation
(3x 31.5 MVA, 132/33 KV, 11 x 132KV line bays, 8 x 33KV Feeder bays)

0 발주기관: Ceylon Electricity Board(Transmission Planning Branch)

- 주 소: Level 12, West Tower, World Trade Center, Colombo-1.

- 전 화: 94-1-472994

- 팩 스: 94-1-472994

- 담당자: PROJECT MANAGER -TSDP-1 PROJECT

0 발주내역

- 금액: US\$ 15 백만

- 재원: OECF(Japan)

0 유망에이전트

- 업체명: Mr. Asoka Atapattu
- 전 화: 94-74-510937
- 팩 스: 94-1-556222

2) 경쟁국 동향

0 태국을 비롯, 일본과 독일간 경쟁이 치열한 상황임

- 태국의 경우 가격, 일본 및 독일의 경우 기술경쟁력을 확보하고 있으며 일본의 경우 자금 공여국으로 유리한 지위를 확보하고 있음

3) 한국기업 진출전략

- 0 과거에도 유사 입찰에서 한국기업의 낙찰경험이 있어 적극적인 활동여부가 관건으로 작용할 것으로 판단됨

2. 외국업체의 성공사례

가. 프로젝트명: Colombo Metro Area Cable Access Network(OECF-4)

1) 프로젝트 개요

0 분야: 통신

0 주관기관: Sri Lanka Telecom Ltd

- 주소: Telecom Head Quarters Lotus Road, Colombo - 1.
- 전화: 941-320537 / 329711 / 333111

- 팩스: 941 - 320538
- 담당: Mr. D.W.R.Wijeweera - Head of the Procurement Division

2) 성공전략

0 낙찰업체: Tomen Corporation(일본)

- 주소: Hotel Ceylon Intercontinental 48, Ground Floor,
Janadhipathi

Mawatha Colombo-1

- 전화: 941-447552/3
- 팩스: 941-74-710846
- 담당: Mr. Ushikoshi-Project Manager

0 진행상황

- 콜롬보 시내 교환기, 광전송시스템, 선로매설 공사로 현재 한국통신과 일본 후지쓰에 하청
 - . 후지쓰: 교환기, 광전송 시스템 구축
 - . 한국통신: 선로매설
 - . 토멘: 유지.보수용 장비공급

0 성공요인

- 동 프로젝트는 일본 OECF 자금으로 진행된 프로젝트로 자금공여국인 일본 기업에 가장 유리한 점을 활용하여 동 프로젝트 수주
- 장비 공급권만 동사가 보유하고 나머지 선로매설 및 교환기 교체공사 등은 타기업에 하청

3. 참고자료: 스리랑카내 주요 프로젝트 발주계획(요약 발췌)

0 동 계획은 스리랑카 정부가 경제개발 5개년 계획으로 발표하는 자료로 매년 갱신되고 있음

- 동 자료는 99년도 발간자료중 주요 프로젝트 개요를 발췌한 것임
- 주재국 정부는 자금부족으로 인프라 건설에 어려움을 겪고있어 발표한 계획 중 상당수는 자금확보 실패로 시행되지 못하는 경우가 많음

<주요 계획 요약>

가. TRANSPORT

1) Sri Lanka Railways - Projection for 1999 ~ 2004

0 Objectives

- Improve the quality of the train services
- Improve the utilization of assets
- Commercialization of railway, activities
- Property Development

0 Future Projects

- Purchase of 15 Power Coaches and 10 Locomotives
- Rehabilitation of 3 Bridges at Gintota, Induruwa and Dodanduwa in the Southern Province
- Extension of double line from Ragama to Negombo
- Electrification of Colombo Suburban Railway

2) Bus Transport

0 Future Projects

- Purchase 500 fully built ordinary buses, 250 Bus Chassis, Body Building materials, and 250 Engine Kits. US\$ 21.6 백만 has been set apart for this purpose in the 1999 Budget Estimates.

- Present fleet strength (both by public & private operators) is around 19,300 which will have to be increased to 27,400 by year 2010 to meet the growing demand. There is a requirement of 8000 extra buses.

- The main Private Bus Stand in Colombo to be rehabilitated with the assistance of the World Bank.

3) High Ways

0 Projects identified

- The Baseline Road Improvement and Extension project (OECF) covering 8.75km from Kelanitissa junction to High Level Road - US\$ 14.95 백만

- Third Road Network improvement project to rehabilitate and improve 183 kms at a cost of US\$10.1 백만 - ADB funds

- Fourth Road Improvement Project to rehabilitate and improve 497 kms of roads at 47 bridges at a cost of US\$ 2.86 백만 - ADB Funds

- Rehabilitation of Ratnapura - Beragala Road covering 48kms and 8 bridges at a cost of US\$ 7.14 백만 - Assistance from Govt. of Korea

- Widening of Sri Lanka Friendship Bridge, Phase II US\$ 6.63 백만 OECF Funds

- Colombo City and Suburbs Overlay Project covering 45 kms, US\$ 4.33
백만

- Provincial & Local Authority Roads-US\$14.28 백만

- Rehabilitation of Roads and Bridges Projects (ongoing and new) US\$
42.34 백만

- Colombo - Katunayake Express way covering a distance of 24.6 km
at a tentative cost of US\$92.85 백만

- Outer Circular Highway and Alternative Colombo - Kandy Road

These projects will be undertaken with the active participation
of the

Private sector, either on the basis of B00 / BOT(Build,Operate,Own
/

Build,Operate,Transfer) basis or by way of Joint Ventures.

나. Power Sector (Electricity)

0 Situation

- The total hydro capacity available in the system continued to be
1135

MW by the end of 1997. The total thermal capacity increased from
272

MW in 1995 to 428MW by 1997.As a result the total installed capacity
increased to 1564 MW.. The share of thermal energy generation
increased

from 5.6% in 1995 to 30% in 1997.

- The following generation projects were implemented during the period under review and their progress is as follows:-

70 MW Kukule Ganga	-	Hydro	-	Construction Stage
150MW Combined Cycle	-	Thermal	-	Pre construction Stage
40 MW Diesel Power (KFW)-		Thermal	-	Construction Stage
300 MW Coal Fired Thermal Project on the West Coast				Feasibility done

0 Objectives

- Enhance generation capacity to meet the demand, the demand for electricity is growing at 10% per year. Thus, total installed capacity has to double every 7 years. The additional installed capacity needed to meet the by year 2004 is around 1000MW. US Dollar 2.5 십억 is required to meet the needed additional installed capacity with necessary transmission and distribution facilities. To meet this demand following major projects have been identified.

- * 40 MW Diesel Plant - KFW Funded
- * 60 MW Barge Mounted Power Plant on B00 Basis
- * 150 MW Combined Cycle Power Plant - OECF
- * 140 - 180 MW Combined Cycle Power Plant on BOOT basis
- * 300 MW Coal Power Plant
- * Development of the transmission system through

다. Port Development

0 Policy

- Development of Port of Colombo as a Shipping Center in South Asia and a hub port in the region.

- Development of the Port of Galle into a hub port

- Development of the Port of Trincomalee to cater for bulk and break bulk cargo and maritime related activities.

- Development of the port of Kankasanturai and Oluwil for bulk and break bulk cargo

- Encouragement of the private sector to invest in Sri Lanka Ports.

- Development of all ports as complementary to one another

0 Planned Projects (Foreign Assistance) 1999 - 2004

- New North Pier Development Phase II to handle both container and conventional cargo in excess of 100,00 TEUS per annum

- Deepening of the North Channel to 13M

- Bandaranaike Quay Improvement

- Port optimization Project

- Construction of a Jetty in Galle Port

- Construction of a Pier in Trincomalee Harbour

- Additional Feeder Berth Adjacent to JCT

- Galle outer barbour development Phase - 1

- Colombo New South Port Development Project

"끝".

II. 방글라데시

1. 방글라데시 수입시장의 일반적 특징과 수출확대 방안

가. 방글라데시 수입시장의 일반적 특징

- 방글라데시 경제는 전반적인 산업화가 진전되지 못하고 있는 실정으로 섬유 산업을 제외하면 이렇다 할 수출산업이 존재하지 않고 있으며 전체수출의 65% 이상을 섬유 봉제품이 차지하고 있으며 나머지도 냉동어류, 황마 및 황마 가공품, 가죽 및 가죽 가공품, 차 등으로 구성되어 있음.
- 국내산업 기반 미비로 대부분의 설비와 산업용 원부자재를 수입에 의존하고 있으며 주요 수입품목은 곡물외에 원단 등 섬유원부자재, 각종 기계류, 철강, 화학제품 등이며 수출용 원자재와 자본재에 대해서는 광범위한 면세조치가 허용되고 있음.
- 1인당 GDP가 260불 내외인 최빈 개도국의 하나인데다 총인구의 10-15%만이 실질적인 구매력을 보유할 정도로 빈부의 격차가 심한 것으로 평가되고 있어 품질보다는 가격이 구매결정 요건으로 작용하고 있으며 중, 고가품 시장은 극히 제한적이고 저가품의 경우에도 소규모 거래가 주류를 이루고 있음.
- 백화점이 없을 정도로 소비재시장이 발달되어 있지 않으며 유통채널

이 확립되어 있지 않아 분야별, 지역별로 영향력있는 에이전트를 확보하거나 Indentor를 발굴하는 것이 수출마케팅 활동의 성패를 결정.

- 무역과 관련된 금융시스템의 미비와 업계의 이해부족, 외화자금의 부족 등의 이유로 수입대금의 미결제사례가 빈발하고 있으며 특히 원단 등 수출용 원부자재 수입의 경우 대부분 Master L/C를 근거로 한 Back-To-Back L/C로 수입되고 있어 완제품 수출이 제대로 이행되지 않는 경우 결제에 문제가 자주 발생.

나. 對 방글라데시 수출확대방안

- 방글라데시의 섬유산업 현황을 활용한 진출 방안

- 봉제의류가 전체수출의 65% 이상을 점하고 있으나 패딩 등 일부 품목을 제외하고는 필요 원자재의 대부분을 수입에 의존하고 있는 점을 고려하면, 직물 외에도 다양한 한국산 의류 원부자재 및 관련제품의 수출확대 가능성이 높음.
- 높은 인구밀도와 실업률을 고려하면 향후 상당기간 섬유산업은 방글라데시의 주종수출산업의 역할을 지속할 것으로 전망되나 저가품 위주의 단순봉제와 후방연관산업의 미비에서 오는 문제점이 자주 지적되고 있어 현지 섬유산업의 다양화, 고부가가치화를 유도할 수 있는 협력사업(정부 또는 섬유유관단체 주관의 제품개발 및 기술 지도사업이나 섬유산업 개발경험 전수세미나) 등을 통해 섬유기계, 원부자재, 고급직물 등의 수출확대 등 섬유분야 수출의 다양화를 기할 수 있을 것임.

○ 방글라데시의 시장특성을 고려한 진출방안

- 산업생산의 많은 부분을 아직 국영기업들이 담당하고 있고 식량, 비료, 농약, 철강, 화학등 대부분의 산업재들이 업종별 국영공사의 입찰을 통해 조달되고 있어 입찰관련 정부기관과 국영기업에 대한 인맥형성이 진출확대의 관건임.
- 일반적 개념의 수입유통조직의 미발달과 작은 시장규모를 고려할 때, 개별 바이어를 통한 수출마케팅은 한계가 있으며 현지 판매루트에 정통한 에이전트를 발굴하거나 수수료 베이스로 활동하는 Indenter의 활용이 효과적인 진출 방안이 될 수 있음.

2. 우리 나라 중점 수출품목의 경쟁동향

가. 골판지

- 방글라데시의 골판지 수입은 아직 한국이 가장 큰 수입선이나 최근 들어 인도네시아, 말레이시아, 싱가포르 등의 진출이 확대되는 추세에 있음. 연간 수입시장규모 19,000천불중 한국이 50-60%를 점하고 있으며 동남아 3국이 5-10%의 시장점유율을 보이고 있음.
- 이들 국가의 제품들은 품질 면에서는 한국산에 미치지 못하나 최근 자국화의 평가절하를 바탕으로 가격공세를 취하고 있으며 종이의 강도와 표면처리의 개선을 통해 경쟁력을 제고시키고 있음.

나. 알루미늄 호일

- 알루미늄 호일은 한국이 전통적인 수출강국으로 방글라데시 총수입의 40% 이상을 점하고 있으나 최근에는 인근 인도에서 낮은 가격과 빠른 딜리버리를 앞세워 시장진출을 확대하고 있음.
- 가격은 인도산이 가장 저렴하여 품목별로 한국산 대비 20-30% 낮은 가격으로 오퍼되고 있으며 태국, 싱가포르산이 중간가격대를, 한국산과 독일, 미국산이 고가시장에서 경쟁하고 있음.

다. 나일론 타프타 직물

- 방글라데시 최대 수출품목인 의류중 자켓류에 주로 사용되는 나일론 타프타 직물은 '97년까지만 해도 한국이 최대 공급국이었으나 금융위기 이후 국내업체들의 유산스와 Back-To-Back L/C의 기피현상으로 상당시장을 상실 현재는 대만에게 1위 자리를 내주고 있음.
- 한국, 대만, 홍콩 3국의 공급 가격대는 US\$ 0.40-0.45로 비슷한 수준을 유지하고 있으며 다만 융통성 있는 거래조건의 수용이 경쟁의 관건이 되고 있음.

라. 중고 섬유기계

- 방글라데시의 섬유산업은 노후화된 기존설비에 대한 재투자는 물론, 수입에 의존하고 있는 직물 및 관련분야에 대한 투자수요가 많은 편이나 필요한 투자재원 부족으로 직조, 염색, 피니싱, 프린팅 등 기계투자를 상당부분 중고설비에 의존하고 있음.
- 한국산 섬유기계류는 가격대비 품질의 우수성을 인정받고 있으나 '93

년도를 정점으로 감소세가 지속되고 있으며 딜리버리와 A/S에서 유리한 인도산과 가격경쟁력이 뛰어난 중국산에 대한 수요가 계속 증가하고 있음.

마. 일회용 주사기

- '80년대 말까지 방글라데시의 일회용 주사기 시장은 일본이 석권하고 있었으나 '90년대 들어 한국산이 가격과 품질경쟁력을 바탕으로 시장을 급속히 잠식하여 최근에는 일본산을 완전히 밀어내고 80% 이상의 시장을 장악하고 있음.
- '95년부터는 말레이시아 제품이 수입되기 시작하면서 가격에서 열세를 보이고 있으나 아직까지는 가격차이가 크지 않아 품질우위로 가격경쟁력의 열세를 커버하고 있음.

바. HDPE 필름

- 방글라데시의 HDPE 수입물량의 70%는 필름형태로 수입되고 있으며 쇼핑백 등 완제품분야에 대한 외국인투자의 확대에 연간 20% 내외의 수입증가율을 유지하고 있음.
- 주요 공급국은 한국을 필두로 동남아국가들이 주류를 형성하고 있으며 한국이 30% 내외, 태국, 싱가포르, 말련, 사우디 등이 5-15%의 시장을 점유하고 있으나 한국산은 선진국제품에 비해서는 가격면에서, 동남아제품에 비해서는 품질면에서 우위를 보이고 있어 시장기반은 탄탄한 것으로 평가됨.

3. 경쟁국의 주요수출품목 경쟁동향

가. 일본

1) 사진 필름

- 방글라데시의 사진용 필름 시장은 일본의 Fuji, Konica 양대 브랜드가 시장점유율 1, 2위로 선두를 유지하고 있으며 말레이시아에서 수출되는 Kodak 브랜드와 독일의 AGFA 브랜드가 그 뒤를 잇고 있음.
- 현지 필름시장은 브랜드 인지도와 함께 가격이 중요한 구매의사결정 요소로 작용하고 있으며 일본산 Fuji 브랜드의 경우 35/36장 기준 C&F 다카 가격이 US\$ 1.305 수준인 것으로 조사되고 있음.

2) 자동차용 타이어

- 방글라데시의 타이어 수요는 자동차용이 연간 12만개, 버스 및 트럭용이 연간 25만개 수준인 것으로 나타나고 있으며 연평균 수요 증가는 각각 10%, 12-15%인 것으로 조사되고 있음.
- 주요 공급국은 일본을 선두로 인도, 인도네시아 등이며 한국산의 진출은 극히 미미한 수준임. 일본의 Dunlop, Bridgestone이 시장 선도 브랜드로 50-55%의 시장을 장악하고 있으며 양 브랜드 공히 자체 딜러망을 운영하면서 시장을 관리하고 있음.
- 한국산의 경우 일본의 공고한 마케팅 채널을 공략할 수 있는가가 시장 진출확대의 관건이며 일반적인 한국상품 인식이 좋다는 점을

감안하면 일본 브랜드와의 가격경쟁을 통해 진출확대가 가능할 전망이다.

3) 합석제조용 철강판 (Black Polished Steel Sheet)

- 방글라데시의 주택지붕용으로 주로 사용되는 합석은 B.P. Sheet을 수입해 현지에서 가공되고 있으며 일본이 전통적인 최대 공급국임. 방글라데시에 수입되는 Sheet는 주로 2등급 제품이나 일본산이 한국산 보다는 높은 품질을 인정받고 있으며 안정적인 공급 루트를 확보해 시장을 유지해나가고 있음.
- 한국산에 대한 현지의 불만은 품질도 문제지만 2등급제품의 물량확보 여부에 따라 가격등락 폭이 너무 크고 최소 주문량을 너무 많이 요구한다는 점이며 이에 따라 인도나 대만에 거래기회를 빼앗기는 사례도 자주 있는 것으로 알려지고 있음.
- 방글라데시는 가옥의 지붕을 거의 대부분 합석을 사용하고 있고 '98년과 같이 홍수가 일어난 후에는 수요가 급팽창하는 등 시장은 무궁한 것으로 평가되고 있어 가격과 물량공급의 안정을 기하고 시장관리능력이 있는 에이전트를 발굴하는 경우 진출전망은 밝은 것으로 평가됨.

나. 대만

1) 폴리에스터사

- 방글라데시의 '98년 폴리에스터사 수입은 물량기준으로 12,000M/T,

금액기준으로 US\$ 3,000만 규모를 보이고 있으며 이중 약 40%가 대만으로부터의 수입인 것으로 나타나고 있음. 한국 역시 주요 공급국의 하나이나 다음과 같은 이유들로 시장진출 확대에 제약을 받고 있음.

- 대만산과 한국산 폴리에스터사의 가격수준과 품질수준은 거의 대등한 상황이나 한국광의 거래시 프로포마 인보이스와 다른 종류와 스펙제품이 선적되는 경우가 자주 발생하고 있음.
- 한국제품의 경우 가격의 등락이 너무 자주 일어나고 있고 대만의 경우 인도 기일이 14일이나 한국산은 30일정도 소요되고 있음.

2) 아크릴 사

- 1998년도 방글라데시의 아크릴사 수입은 물량 기준으로 22백만 lb, 금액기준으로는 US\$35백만에 달하고 있으며 대만이 점유율 30%로 시장을 선도하고 있고 인도네시아와 말레이시아가 각각 25%, 20%의 점유율로 그 뒤를 잇고 있음.
- 특히 최근에는 인도네시아와 말레이시아의 평가절하이후 가격경쟁력이 높아 지고 있고 품질도 개선되는 추세에 있어 양국의 수출물량이 크게 늘고 있음.
- 한국산의 경우 품질과 가격경쟁력은 충분한 것으로 평가되고 있으나 대만이나 동남아산에 비해 인도기일이 2-3배나 소요되는 점이 가장 큰 걸림돌로 작용하고 있음.

3) 플라스틱/금속 지퍼 및 지퍼 코드

- 통상 방글라데시의 봉제업체는 특정 카테고리의 수출용 제품생산에 필요한 지퍼 및 지퍼코드를 전체 악세사리의 일부로 일괄 구매하고 있으며 봉제공장들은 오더를 자체적으로 관리할 능력이 없어 Buying House의 지시와 관리하에 완제품 오더를 진행시키는 형태를 취함.
- 지퍼의 최종 수요자인 바잉 하우스들이 구매하는 물량은 연간 US\$ 250-300만에 이르고 있으며 주요 공급국은 대만으로 전체시장의 40%를 점하고 있고 그 외에 홍콩, 태국, 한국으로부터 조달되고 있음.
- 대만제품은 품질면에서 좋은 평가를 받고 있으며 특히 10-12일의 신속한 딜리버리가(홍콩, 태국 공통) 경쟁력의 중요한 요소로 인정받고 있는데 반해 한국제품의 경우 30일 이상의 딜리버리 조차도 약속이 제대로 지켜지지 않는다는 불만을 토로하고 있음.

다. 중국

1) Grinding Wheels

- 방글라데시의 Grinding Wheel 수요는 연간 US\$ 5백만 규모로 전량 수입에 의존하고 있으며 중국이 전체수입시장의 35%를 점하고 있고 인도는 30%의 점유율을 기록하고 있음.
- 중국과 인도가 시장을 장악하고 있는 이유는 양국이 절단, 광택, 연마 등 모든 용도의 제품을 공급하고 있는 동시에 충분한 가격경쟁력을 유지하고 있기 때문인 것으로 분석됨.

- 한국의 경우 Grinding Disk만이 시장에 소개되고 있으며 한국제품의 가격은 통상 중국이나 인도산 대비 35% 정도 높은 수준으로 마케팅에 부담을 주고 있으며 현재 시장에서 평가하고 있는 한국산과 중국산의 적정한 가격차이는 약 10% 내외인 것으로 알려지고 있음.

2) 가정용 미싱

- 방글라데시의 가정용 미싱 시장은 중국에서 수입된 Singer 브랜드가 거의 독점하고 있는 상황으로 서민 가정은 대부분 중국산 미싱을 소유하고 있고 연간 수입물량 45천-50천대의 90% 이상을 중국이 장악하고 있음.
- Singer 브랜드는 이미 1975년부터 방글라데시에 진출하여 강력한 브랜드 인지도와 전국적인 판매망을 구축하고 있으며 중국에서 생산한 제품을 수입하여 가격면에서도 충분한 경쟁력을 유지하고 있음.
- 1997년부터는 인도의 Godrej사가 현지에 영향력 있는 독점 에이전트를 지정하고 에이전트와의 협력하에 활발한 마케팅활동을 전개하면서 빠른 속도로 판매량을 늘려 약 5%의 시장을 점유하고 있음.
- 한국의 경우 아직 시장에는 소개되지 않고 있으나 산업용 미싱에서의 인지도가 높고 전반적으로 양호한 제품 이미지를 바탕으로 시장 침투 잠재력은 높은 것으로 평가됨.

3) 합섬직물(염색)

- 방글라데시 봉제업계의 수출용 의류에 사용되는 염색 합성직물 수입 규모는 연간 US\$ 80만의 작은 규모이나 중국과 홍콩이 각각 40%, 그리고 대만이 15%의 시장을 점유하고 있음.
- 품질은 대만산이 가장 우수한 것으로 평가되고 있으나 가격면에서 중국산 대비 15% 이상 높은 상황이며 한국의 경우 프린트직물에 있어서는 경쟁력이 높은 것으로 평가되고 있으나 염색직물의 경우에는 가격이 20% 이상 높고 품질은 대만산에 뒤진다는 평가를 받고 있음.

4. 신규 유망수출품목 및 수출촉진 대책

가. 문구류

- '80년대 중반까지만 해도 연필, 노트, 볼펜 등 일부 품목에 한정되었던 방글라데시의 문구류 수요는 '90년대 들어 사무용 문구류를 중심으로 수요가 급속히 확대되는 추세이며 현재 연간 수요증가율 10%대는 당분간 지속될 전망이다.
- 일부 수입되고 있는 한국산 문구류는 디자인과 품질 면에서 시장의 반응이 좋은 편이나 현지 시장이 가격 지향적이라는 점을 감안하면 공급가격을 낮추는 것이 수출확대의 관건이 되고 있으며 학용품보다는 사무용 문구류에 주력하면서 소량주문이 주류를 이루는 점을 고려, 다양한 제품을 한 오더에 공급할 수 있는 체제를 갖추는 것도 효과적인 진출방안이 될 수 있음.

나. 아크릴 담요

- 생활수준의 향상과 중산층의 확대로 방글라데시의 아크릴 담요 수요는 매년 25% 이상의 높은 증가율을 보이고 있고 연간 수요량은 아직 10만장 수준에 머물고 있으나 서서히 동절기 필수품으로 자리잡고 있음.
- 한국산의 시장점유율은 65% 이상으로 절대적인 우위를 점하고 있으나 문제는 절대 수출물량을 증가시키는 동시에 '98년부터 중국산 저가품 공세로부터 효과적으로 시장을 지켜나가는 일이 중요하며 영향력 있는 에이전트와 Indenter의 발굴을 통해 시장을 관리하는 동시에 저가품 수요 증가에도 적절히 대응하는 노력이 필요함.

다. 포장기계류.

- 방글라데시 수출의 65% 이상을 점유하는 의류산업은 최근 들어 미국, EU 등 선진국 바이어들로부터 포장재 및 포장기술의 개선을 요구받고 있는 상황이며 정부에서도 포장산업을 중요한 의류 연관 산업의 하나로 발전시키기 위해 각종 투자 인센티브를 제공하고 있어 국내외 투자가 증가하는 추세에 있음.
- 방글라데시의 포장기계 시장은 초기부터 미국, 독일, 일본 등으로부터 수입된 고가품 위주로 형성되어 있으며 현재 일고 있는 시장수요 역시 고가제품 선호방향으로 진행되고 있어 한국산 포장기계의 진출 전망이 밝은 편임.
- 한국산의 품질과 성능은 어느 정도 인정받고 있어 시장진출의 관건은 선진국산 대비 가격경쟁력을 유지하면서 영향력 있는 에이전트를

발굴하는 것이며 기계류의 제품 카탈로그와 작동 설명서 등을 현지
어로 작성하여 제공하는 등의 노력이 뒤따라야 할 것임.

(다카무역관)

1. 국내업체 진출가능 프로젝트

가. Kabirpur-Tangail-Serajgonj 132Kv 송전선 건설

1) 프로젝트 개요

- 분 야 : 전력
- 목적: 방글라데시 동서 Interconnector의 대체 송전선건설. 기존 동
서 Interconnector에 문제 발생 시 대체 송전선을 통해 방글라데시
남북지역에 대한 원활한 전력공급 도모
- 기 간 : 사업추진 자체는 결정. '99.7월 이후 자금조달계획 확정
후 시행 예정
- 소요예산규모 : US\$ 25.36 백만
- 기대효과 : 북부와 남부지역 산업개발 촉진
- 주관기관 : Ministry of Energy & Mineral Resources
Power Grid Company of Bangladesh
- 연락처 : Tel) 880-2-823225 Fax) 880-2-823227
Mr. Rizwan (Managing Director)

2) 우리 나라 업체의 확대진출 가능품목

- 동력 케이블, Tower, Insulator, OPGW, Conductor

3) 경쟁국 동향

- 중국, 말레이시아, 인도 등이 동 프로젝트 수주를 위해 준비작업중
이나 최근에 있었던 소규모 유사 프로젝트의 경우 필요한 자재가

각각 경쟁력을 보유하고 있는 중국(Conductor), 일본(Insulator), 독일(OPGW), 인도(Tower)로부터 분리 구매되고 송전소 건설은 한국업체에 발주된 예와 같이 프로젝트가 분할될 가능성도 있는 것으로 나타나고 있음

4) 우리 나라의 진출전략

- 동 프로젝트의 자금지원 논의가 덴마크와 노르웨이 정부의 공동지원 방식으로 진행되었던 점을 감안, 양국의 프로젝트 지원의사를 타진하는 것이 중요하며 아직 파이낸싱 문제가 해결되지 않은 상황에서 프로젝트 파이낸싱 조건으로 접근할 수 있으면 전체 프로젝트를 수주할 가능성이 가장 높은 것으로 평가됨.
- 최근 한국의 S사가 EDCF 자금으로 유사한 송전설비 공사를 수주한 바 있으며, L사는 송전소 건설을 수주한 바 있어 시공능력은 높이가 평가받고 있음.

나 Tongi - Bhairab Bazar 철도 복선화

1) 프로젝트 개요

- 분 야 : 철도
- 목 적 : 방글라데시 간선철도 다카 - 치타공 노선의 주요지선 중의 하나인 동 철도의 복선화를 통해 승객과 화물운송 속도를 높이고 계속 증가하는 운송수요 증가에 대비키 위함
- 기 간 : '98/'99 회계연도 개발계획에 이미 확정되어 있으나 파이낸싱 계획 미확정으로 시행되지 못하고 있음
- 소요예산규모 : US\$ 41.22백만
- 기대효과 : 방글라데시 동부지역의 화물운송 능력 제고

- 주관기관 : Ministry of Communication/Roads & Railways Div.
Bangladesh Railway
- 연락처 : Bangladesh Railway
Tel) 880-2-9558219 Fax) 880-2-9563413
Mr. Abul Kasem(Procurement Director)

2) 우리 나라 업체의 확대진출 가능품목

- Rails, Sleepers, Ballasts, Various Fittings, 토목공사, 건설장비

3) 경쟁국 동향

- 최근 공고된 BMPB 선로확장 프로젝트에 입찰참여한 바 있는 인도 (IRCON)와 중국 의 2개업체가 동 프로젝트에 관심을 보이고 있는 것으로 조사되고 있음. 그러나 동프로젝트 역시 관련국 정부의 차관공여나 참가업체의 자체 파이낸싱 능력이 낙찰의 결정적인 요소로 작용할 수밖에 없을 것이라는 전망이 지배적이며 미국이나 유럽 정부의 차관이 아닌 경우에는 거의 차관공여국 업체를 대상으로 한 실질적인 제한경쟁 입찰이 실시되고 있는 것이 현실임

4) 우리 나라의 진출전략

- 동 프로젝트는 최초 독일의 KFW에서 원조제공을 위한 타당성조사를 실시한 바 있어 인도나 중국이 공급자 금융방식으로 참여하지 않는 한 독일의 차관제공 여부가 프로젝트 추진의 열쇠가 될 것으로 보여 인도, 중국의 움직임과 함께 독일의 움직임을 주시해야 하며 국내업체가 프로젝트에 자체적인 추진력을 불어넣기 위해서는 EDCF 활용 가능성도 검토해야 함.

다. Bangladesh Railway Locomotives & Wagons Procurement

1) 프로젝트 개요

- 분 야 : 철도차량 구매
- 목 적 : 노후 기관차와 객차, 화물차의 교체를 통한 철도운송의 효율성제고
- 기 간 : 국가경제개발 위원회 승인 프로젝트. 재원확보의 어려움으로 시행 지연
- 소요예산규모 : US\$ 114.72백만
- 기대효과 : 방글라데시 철도청의 수익성 제고
- 주관기관 : Ministry of Communication/Roads & Railways Div. Bangladesh Railway
- 연락처 : Bangladesh Railway
Tel) 880-2-9558219 Fax) 880-2-9563413
Mr. Abul Kasem(Procurement Director)

2) 우리 나라 업체의 확대진출 가능품목

- 철도 기관차 15량, 객차 및 화물차 525량, 관련부품

3) 경쟁국 동향

- 중국이 기관차와 화물차의 수출을 위해 적극적인 노력을 기울이고 있으며 2-3개 업체가 공급자금융 방식으로 참여의사를 밝혔으나 수용되지 않은 것으로 알려지고 있음. 중국외에 뚜렷한 움직임을 보이는 경쟁상대는 없음

4) 우리 나라의 진출전략

- 국내 S사는 지난 2년 동안의 노력 끝에 최근 방글라데시 철도청에 한국산 기관차 8대를 납품하여 7월초 취역식을 준비하고 있으며 동사의 진출성공은 EDCF 공여에 힘입은 것으로 분석되고 있음. 중국의 공급자금융 제의가 수용되지 않은 것으로 보아 방글라데시 철도청은 장기저리의 soft loan을 희망하는 것으로 판단됨

라. Shyampur - Miniknagar 132Kv Ground Cable Line Project

1) 프로젝트 개요

- 분 야 : 전력
- 목 적 : 다카를 중심으로한 수도권 지역의 전력부족 현상 해소 및 지속적인 수요증가 에 대비하기 위함
- 기 간 : 긴급 프로젝트로 분류되어 국가 경제개발위원회 심의 과정에 있으며 7월까지의 승인과정을 마칠 것으로 전망됨. 2000년 상반기 중 완공 예정
- 소요예산규모 : US\$ 18백만
- 기대효과 : 수도권지역의 정전현상 해소, 수출산업공단에 안정적 전력공급
- 주관기관 : DESA(다카전력청)
- 연락처 : DESA

Tel) 880-2-9567258, Fax) 880-2-9563520

Mr. Ataul Masud (Purchasing Director)

2) 우리나라 업체의 확대진출 가능품목

- 전력 케이블, Capacitors, Sub-Stations 설치, 관련 토목공사

3) 경쟁국 동향

- 프로젝트가 승인되지 않은 관계로 아직 뚜렷한 움직임을 보이는 국가는 없음

4) 우리 나라의 진출전략

- DESA 당국은 특정국가의 지원계획에 따라 추진되는 프로젝트가 아니고 수도권지역의 전력난 해소를 위한 긴급 프로젝트인 관계로 형태와 조건에 구애되지 않고 파이낸싱이 가능한 사업자가 우선 선정될 수 있을 것이라는 입장을 보이고 있음.

마. 2nd Mongla Oil Storage Installation

1) 프로젝트 개요

- 분 야 : 에너지
- 목 적 : 원유 저장능력 확충을 통한 산업지원기반 확대
- 기 간 : 국가경제개발위원회 심의절차 진행중. 2001년 하반기 완공 예정
- 소요예산규모 : US\$ 16.02백만
- 기대효과 : 방글라데시 서북지역에 대한 산업용 에너지 공급 원할화
- 주관기관 : Bangladesh Petroleum Corporation
- 연락처 : Bangladesh Petroleum Corporation

Tel) 880-31-726207 Fax) 880-31-724910

Mr. Anwar Hossain (Chairman)

2) 우리나라 업체의 확대진출 가능품목

- 토목공사, 저장설비, 강관, Engineering Service

3) 경쟁국 동향

- 아직 뚜렷한 움직임을 보이는 국가는 없으나 중국이 2001년 방글라데시에서 개최되는 비동맹정상회담용 컨퍼런스센터 건설지원을 발판으로 각종 건설 프로젝트 참여에 적극 나서고 있으며 특히 토목공사 비중이 높은 프로젝트에 높은 가격경쟁력을 바탕으로 진출확대 움직임을 보이고 있음.

4) 우리 나라의 진출전략

- 동 원유저장 프로젝트의 경우 원조와 연계된 타당성조사가 이루어지지 않아 원조에 의한 사업추진 가능성은 낮아 국가의 연간개발계획(ADP) 포함시켜 추진될 예정이나 그 경우 사업추진이 상당기간 지연될 수밖에 없어 시행자가 자체 파이낸싱으로 참가하는 경우 가장 우선적인 고려대상이 될 전망이다.

2. 외국업체의 성공사례

가. 프로젝트명 : Haripur 360MW Power Project

1) 프로젝트 개요

- 분 야 : 발전
- 목 적 : 방글라데시의 전국적인 전력부족 현상 해소에 기여
- 기 간 : 1999.7 - 2001.6
- 소요예산규모 : US\$ 200백만

- 기대효과 : 방글라데시 서북부(Sylhet) 지역의 외국인 투자환경 개선
- 주관기관 : 방글라데시 전력청(BPDB : Bangladesh Power Development Board)

2) 외국업체의 성공전략

- 동 프로젝트는 방글라데시에 대한 외국인투자 프로젝트중 최대규모의 투자 프로젝트로 미국의 AES사가 BOO(Build - Own - Operate)방식으로 건설하고 생산된 전력을 방글라데시 전력청에 판매하는 형태를 취하고 있음.
- 만성적인 전력난을 겪고있고 전력부족이 외국인투자의 가장 큰 걸림돌로 작용하고 있으나 투자재원부족으로 허덕이는 현실을 고려하여 세계은행이나 아시아개발은행이 방글라데시 정부에 지속적으로 권유하고 있는 '전력산업의 민영화' 가능성 타진을 위한 시범 프로젝트로 접근하여 계약자로 선정되었으며 Haripur 360MW에 이어, Meghnaghat 450MW 프로젝트도 곧 계약이 이루어질 예정으로 있음
- AES사는 특히 생산된 전기의 공급가를 KWh당 US\$ 0.0273의 경쟁적인 가격을 제시하여 방글라데시 정부의 호의적인 평가를 받았으며 이는 방글라데시에서 풍부하게 생산되는 천연가스를 안정적인 가격으로 공급받아 연료로 사용하고, 자사의 첨단기술로 제작한 가스터빈 MHI 701F를 설치하여, 실제 건설은 한국의 현대중공업에 하청발주하여 전체적인 생산원가를 낮출 수 있었기 때문에 가능했던 것으로 분석되고 있음.
- 동 프로젝트의 성공요인은 방글라데시의 전력산업 투자가 주로 외

국의 원조에 의해 지탱되고 있으나 최근 전력산업의 비효율성 제고를 위해 민영화를 도입하라는 원조국과 세계은행등 국제기구들의 압력이 고조되고 있는 상황을 간파하고, 경쟁적인 요금의 전력공급 가능성을 제시한 데 있음. 이 점은 파이낸싱에도 적극 활용하여 AES는 세계은행의 부분적인 지급보증으로 Citi Bank, ANZ Investment Bank, Credit Agricole Indosuez 등으로부터의 상업차관은 물론, 세계은행 산하 IFC의 투자참여까지 유도하여 프로젝트의 추진력을 배가시킬 수 있었음.

나. 프로젝트명 : Khulna Barge-Mounted 110MW Power Project

1) 프로젝트 개요

- 분 야 : 발전
- 목 적 : 방글라데시의 전국적인 전력부족 현상 해소에 기여
- 기 간 : 1997.10 - 1998.9
- 소요예산규모 : US\$ 104백만
- 기대효과 : 방글라데시 남서부지역의 외국인투자환경 개선
- 주관기관 : 방글라데시 전력청(BPDB : Bangladesh Power Development Board)

2) 외국업체의 성공전략

- 동 프로젝트는 미국의 Coastal Power Comoany가 당시까지는 방글라데시에 소개되지 않았던 Barge Mounted 발전설비 도입을 시도한 것으로 부지매입 비용 절감, 조립식 공법을 활용한 공기단축등 발전용량 확충이 시급한 방글라데시에 매력적인 사업 조건을 제시하여 진출에 성공한 사례이며 이후 3-4개의 Barge Mounted 발전 프로젝트가 이어지고 있음.

- Coastal Power Co.는 제너레이터 제조업체인 핀랜드의 Wartsila NSD의 제너레이터 현물출자(6.1%), 방글라데시 개발업체 Summit Industrial의부지 현물출자(10.0%), United Enterprise & Co.의 엔지니어링과 건설 용역 출자(10.0%), 그리고 자사의 자본 출자를 통한 합작투자 법인을 설립하고 동사가 BOO 방식으로 발전소를 건설, 방글라데시 전력청에 생산전기를 공급하는 형태로 프로젝트 진출에 성공함.
- 파이낸싱은 Coastal Power Co.가 US\$ 37.55백만, Wartsila NSD가 US\$ 5.8백만을 투자한 Bridge Loan과 마지막 단계에서 세계은행 산하의 국제금융공사(IFC)가 장기 차관 형태로 US\$ 51.968백만을 제공하였음.
-끝-

I. 파키스탄.

1. 주재국 수입시장의 일반적 특징과 이에 따른 우리 나라 수출확대방안

가. 수입시장의 특성

○ 가격시장

- 대부분의 저소득국가와 마찬가지로 국민소득 450불의 파키스탄은 우

선은 철저한 가격시장이라고 볼 수 있음

- 특히 이는 소비재에서 심하게 나타나며 자본재의 경우 역시 최근의 외환사정 악화로 인해 중고제품을 선호하는 가격위주의 시장이 형성됨

○ 산업적 시장 특성

- 프로젝트 시장의 비중이 크며 일반 소비재는 밀수가 주도
. 도로, 항만, 통신 등 기간산업 설비확충에 따른 입찰 비즈니스 비중

큼

- 원면 및 면방 산업에의 과도한 의존

. 소위 Cotton Group 비중이 전체 산업의 60%으로 국제시황에 크게 영향받음

- 중고 중소형 산업설비 및 기계 선호

. 자금력 부족으로 중고설비 선호,

○ 시장규모적 특성

- 파키스탄 연간 수입시장규모는 US\$90억 정도로 소비재는 고관세로 수입을 억제하고 있어 수입품목의 대부분이 기계류, 석유 및 유제품, 수송기계, 화학제품 등 중화학공업제품으로 구성되어 있음.

- 생필품, 가전제품 등은 상당부분이 Afghan Transit를 통해 밀수로 들어 오거나 여행자 짐을 통해 시장에 반입되고 있음.

○ 산업 및 기업 구조적 특성

- 정부의 국영기업 민영화 추진에도 불구하고 아직 공공부문의 시장점유율이 높으며, 정부가 시장에 대해 강력한 영향력을 미침.

- 파키스탄의 대기업 그룹은 CRESCENT, NISHAT, HABIB, BIBOJEE,

ITTEFAQ, DAWOOD, ADAMJEE 등으로 대부분 섬유관련 업종이 주요 업종이며 친족간 경영체제를 이루고 있음.

○ 소비시장으로서의 특성

- 고소득층은 유럽 선진국의 모델과 스타일을 선호하며 관혼상제 등 사회적 위신에 관계되는 행사에는 거액의 자금을 지출하는 경향이 있음. 일반적으로 자녀에 대한 교육열이 높아 남자의 경우 대학 졸업 후 구미의 선진국에 유학하는 것을 선호하며, 명함 등 이력난에 학위를 나열하는 것을 좋아함.
- 저소득층에서는 식료품, 의류, 최소한의 가구 등 생활필수품을 구매하는데 소득의 대부분을 지출하고 있으며 디자인, 스타일 등에 구매받지 않고 있음.
- 파키스탄은 색채 감각이 풍부하여 칼라제품을 선호하며 참신한 디자인의 제품을 선호하나 가격에는 대단히 민감하여 품질보다는 가격을 중시

○ 구매시즌적 특성

- 파키스탄의 특수 구매시기는 EID-UL-FITR, EID-UL-AZHA 등 종교 축제일로 이 기간중 파키스탄인은 옷과 신발을 새로 구입하고 커튼 교체 등 집안도 새로 꾸밈.
- 한편 무역정책발표시기인 매년 5-6월경에는 새로운 정책에 대한 기대감으로 거의 수입거래는 이루어지지 않음

○ 수입상품의 품질고급정도와 판매가격수준

- 파키스탄에서는 공업화정책 추진으로 소비재에 대한 고관세정책을 추진, 대부분 소비재가 밀수나 여행자를 통해 충당되고 있음. 따라서 가격이 정부의 밀수방지 및 입국여행자 검색 정책의 강약에 따라 등

락이 심함.

나. 시장특성에 따른 수출확대방안

1) 합리적 가격정책

- 거의 전부문에서의 밀수가 극심한 상황에서 수입품들은 가격정책이 시장개척 및 수출확대의 관건이 되고 있는바, 경쟁국과의 가격정책에서 합리적인 선택이 필수
- 즉, 가격이 무조건 싸야된다는 것이 아니고 초기 시장개척단계와 브랜드이미지 정착단계에서의 가격과 이후 본격적인 시장점유율확보단계에서의 가격인상 등의 과정에서 가격수준을 적정하게 책정하여야 함

2) 브랜드이미지에 대한 인식제고

- 파키스탄시장은 소위 레퍼런스시장으로서 과거 식민지시대이후 형성된 유럽산 브랜드에 대한 선호의식이 절대적인 관계로 새로운 브랜드 네임을 정착시키기 위해서는 상당한 기간과 투자가 필요함
- 그러나 일단 브랜드에 대한 명성이 확보되면 가격에서 월등한 평가를 받기 때문에 초기의 손실을 감수하더라도 브랜드의 정착이 장기적인 시장확보에 있어 필수적임
- 지난 3-4년간 꾸준한 투자로서 현재는 TV, VTR 및 에어컨시장에서 확고한 명성을 굳히고 오히려 일본산보다도 비싼 가격으로도 경쟁력이 있는 국내 L전자의 경우가 대표적인 성공사례임. 또한 유럽산에 버금가는 품질을 지니고 있는 우리의 섬유기계의 경우, 30%이상의 저렴한 가격에도 불구하고 파키스탄시장에서 아직도 평가를 받지 못하는 것이 사례임.
- 이러한 브랜드 이미지 확보를 위해서는 대기업에서는 지속적으로 이

벤처사업과 각종 후원사업 등이 필요하며 중소기업들은 단타성 수출을 목표로 할 것이 아니라 위 (1) 항에서도 언급한바 합리적인 가격정책으로 일단 진출하여 성실한 애프터서비스와 고객관리를 통하여 고객이 수요를 창출하는 형태의 수출전략을 추진하여야 함

3) 국제 파이낸싱의 활용

- 파키스탄은 아직 소비재시장이라기 보다는 자본재시장으로서 거대자금이 소요되는 투자를 위한 수입에 있어 업자들은 공급자가 파이낸싱을 제공해줄 것을 원하는 경우가 매우 많음. 특히 지난해 핵실험 이후 외환사정의 악화와 이에따른 은행의 정상적 파이낸싱이 어려워짐에 따라 이러한 현상이 심화되고 있음
- 따라서 이러한 제품들의 수출시는 파이낸싱의 소스를 확보한 후에 일단은 최대한 수입업자의 자체적인 투자를 유도하고 모자라는 부분에 대해서는 동 파이낸싱을 활용하는 것이 바람직함

2. 우리나라 중점수출품목의 경쟁동향

가. 텔레프탈산(TPA)

- 텔레프탈산은 파키스탄의 생산이 전무하던 지난해 전까지만해도 한국이 주요 공급국이었으며, 한국의 대 파키스탄 최대 수출품목의 위치를 계속 유지해 왔음
- 그러나 98년초 ICI사 및 RUPALI사에서 연간 약 50,000M/T규모의 생산능력을 갖춘 공장을 가동함으로써 한국의 대 파키스탄 텔레프탈산 수출은 급격한 속도로 감소하고 있음(파키스탄의 연간 수요 약 65,000톤)

- 폴리에스터사의 제조원료인 TPA 의 주 바이어는 파키스탄의 주요 폴리에스터사 생산업체인 GETRON 사와 NOVATEX사인데 이들은 현재 수요의 대부분을 ICI사로부터 공급받고 있음. 그러나 가격이 경쟁력이 있으면 이들 주 바이어들도 한국산 사용을 하고 싶으나 현재 한국산은 로컬산에 비해 20%정도 비싼 실정.

- ICI는 현재 생산개파를 풀가동하고 있지 않으나 만약 한국으로부터의 수입이 증가하여 위협을 느낄 경우는 생산을 늘릴 수 있다는 입장이기 때문에 향후 동품목의 수출 환경은 더욱 악화될 것으로 예상됨

나. 폴리프로필렌, 폴리에틸렌

- 100% 수입에 의존하고 있는 PP, PE는 태국, 한국, 사우디의 3국이 대파키스탄 주요 공급국이 되어있는데 품질에서 우위인 한국산은 태국산에 비해 M/T당 25불정도 높은 가격에 거래되고 있음

- 태국의 THAI POLYTA, 사우디의 SABIC, 싱가포르의 COSMOPOLITAN의 3개 브랜드가 한국의 경쟁상대라고 말할수 있는데 한국산의 문제는 품질의 균일성에비해 가격정책이 없는 듯한 인상을 바이어들에게 줄만큼 가격이 시기에 따라, 또 공급자에 따라 일관성이 없는 것으로 평가되고 있음

- 이는 한국의 공급물량이 중국시장에 좌우되기 때문인 것으로 알려져 있는데, 중국에 대한 물량이 남아야만 파키스탄으로 이를 공급하는 관행이 일반화되어 있기 때문인 것으로 로컬업계에서 인식되고 있음

다. 폴리에스테일 파이버(PSF)

- 파키스탄 PSF수요는 로컬생산과 수입의 비중이 거의 대등한데 로컬업체는 판매를 목적으로 생산하는 GETRON과 NOVATEX, 그리고 RUPALI, NATIONAL FIBRE는 자체 폴리에스테르제품의 원료로서 생산, 조달하고 있음
- 그러나 로컬생산과 수입산이 경쟁이 되는 것은 사실이지만, 수입업체로 볼때는 수입대상국가간의 경쟁이 더 문제가 되고 있는 상황으로 한국산의 최대의 문제점은 공급이 시기에 따라 일정하지 않고 이에 따라 가격 역시 바이어들을 혼동시킬 만큼 일관성이 없음. 금년 들어 한국산은 가격이 높은 상태로 유지되고 있는데 대만산보다 M/T당 30-50불 정도 높게 형성되고 있음

라. 섬유기계

- 파키스탄은 전체수출의 약 65%를 섬유류가 차지하고 있는 나라로서 섬유기계의수요는 연간 2억불 이상인 큰 시장임
- 파키스탄의 섬유산업은 Weaving, Spinning에서 Dyeing,Printing은 물론 봉제에 이르기까지 전 분야에 걸쳐있어 그만큼 섬유기계의 수요도 다양한 특성을 지니고 있음
- 파키스탄 섬유기계시장의 특성은 첫째, 현보유기계의 95%가 유럽산이라는 점, 두 번째, 최근의 섬유기계류 인콰이어리의 90%는 유럽산 중고기계라는 점임
- 따라서 현재 한국기계의 경쟁상대는 독일, 스위스, 이태리 및 일본으로 볼 수 있는데 최근에는 신제품의 수출은 미미하고 대부분

중고기계수출 경쟁이 되고 있기 때문에 기계가 어느 나라에 소재하고 있느냐가 문제가 됨

- 최근 스페인에서는 대대적인 중고섬유기계 판촉행사를 하는등 본격적인 중고기계류 수출촉진 활동을 벌이고 있음. 또한 파키스탄 바이어들은 유럽국가의 제품이 설치되어있는 한국을 포함한 인근 동남아국가로 부터의 유럽중고기계 수입에 많은 노력을 기울이고 있음

- 카라치무역관에도 많은 중고기계 인콰이어리가 내도하여 연결을 시도하고 있으나 현재 우리나라의 공급실정도 섬유업체의 도산건수에 비하면 좋은 편이 아님.

- 또한 금번 99섬유수출대전시에도 이러한 섬유생산 후발개도국들의 중고기계 수요충족을 위해 전시회기간중 중고섬유기계코너의 운영을 당관에서 본사에 건의하였음에도 불구하고 회신이 없는등 본사의 시장개척의지도 희박함

마. 철강제품

- 수입철강의 시장규모는 약 300,000M/T으로 이중 20%정도가 PRIME QUALITY 이고 나머지는 중하급제품으로 구성되어 있는데 현재 주요 공급국은 일본, 한국, 독일, 대만, 태국, 벨지움, 호주 등인데 한국산은 중상급품으로 인식되고 있음

- 현지 바이어들이 호소하는 한국산의 문제점은 첫째 가격과 공급이 일관성이 없다는점, 두 번째 신뢰성있게 지속적으로 공급해주는 SUPPLIER를 찾기가 어렵다는 점을 들고 있음. CRC코일의 경우

태국산보다 평균적으로 M/T당 30-40불이 비싼 한국산은 같은 시기, 같은 제품의 오퍼에도 가격차이가 있음

- 한국산의 공급이 불안정한 것은 대부분이 영세한 한국의 수출업자들이 확보한 물량을 여러나라의 수입업자들에게 오퍼해 놓고 상담을 진행시키기 때문에 어떤 경우에는 상담의 최종단계에서 가격 등의 조건이 유리한 쪽으로 선적하여 다른 업체에게는 재고가 있는 다른 스펙의 제품을 대신 수입하라는 요구를 하는 경우가 상당히 있어 현지에서의 한국산 이미지에 먹칠을 하고 있음

- 결론적으로 철강의 대파키스탄수출은 경쟁국의 문제가 아니라 우리나라업체들 자체의 신용과 상도덕의 결여가 수출확대의 가장 큰 애로사항임

바. 타이어 및 튜브

- 타이어는 최근 경쟁국들의 대거 진출로 인하여 급속히 잃어가고 있는 가장 대표적인 품목으로서 수출또한 계속 감소하고 있음

- 지금까지 고무의 공급국에 그쳤던 인니, 말레이시아, 태국, 싱가포르 등이 수년 전부터 직접 생산에 뛰어들어 이후 이러한 현상이 계속 심화되고 있는데 최초에는 일본계가 이들 아세안 고무생산국에 투자한 기업(Bridgestone, Dunlop 등)이 경쟁상대로 부각되어 힘겨운 경쟁을 벌였었는데 최근에는 이들 아세안국가들의 자체브랜드(인니의 GT, MEGA, 태국의 SIAM, UPANI, 말레이시아의 CYBEX)등이 본격적인 수출을 하게됨에 따라 상황은 더욱 악화되고 있음

- 현재 한국산 타이어튜브와 일본 브랜드의 동남아공장 생산제품

과의 가격차이는 10-15%, 아세안 자체 브랜드와의 차이는 무려 20%에 달하고 있는 실정임

사. 의약품

- 지난 96년이후 본격적으로 진출을 시작한 우리나라 약품은 99년 3월현재 32개의한국제약업체에서 140여개품목을 수출하고 있는데 현지에서 한국약품의 효능에대해 인정을 하고 있어 수출은 계속 증대될 것임

- 현재 파키스탄에는 다국적 거대 의약품회사가 대부분 현지에서 생산을 하고 있는데 한국의약품의 경쟁상대는 동 다국적 현지생산 기업의 제품이 우선적으로 문제가 되고 직수입되는 국가로는 영국, 스위스, 독일, 그리스등이 있는데 이들 국가들 제품과 한국산과는 일반적으로 품질에서는 거의 차이가 없는 것으로 알려져있어 수출 확대의 관건은 현지의 한국약품에이전트들의 마케팅능력에 달려 있다고 할 것임

- 다만 중국산은 페니실린 및 일반항생제분야에서 높은 가격경쟁력을 가지고 있어항생제 단일품목만으로도 우리나라의 전체 대파키스탄 의약품수출규모를 능가하고있는 실정임

- 현재 한국의약품 수입업자들의 활동은 그들이 지난 2-3년간 한국으로부터의 수입으로 큰 성공을 거두었기 때문에 매우 적극적이고 많은 투자를 하고 있는 실정이며 인구 1억 3천만의 거대 의약품시장인 파키스탄에 대한 한국의약품 수출전망은 매우 밝음

3. 경쟁국(중국,일본,대만)의 주요 수출품목의 경쟁동향과 동품목에 대한 우리나라의 진출 가능성

****우리나라가 수출가능한 품목중 경쟁국이 주재국에 많이 수출하는 품목을 선정****

가. 중국

1) 비료

- 파키스탄에서 비료의 주소비처는 면화농장으로서 원면이 주요 수출제품인 파키스탄에서 비료는 국가의 보조금을 받는 수입품목임
- 현재 파키스탄 비료시장은 중국과 러시아가 양분하고 있는데 중국은 오래전에 현지합작 생산공장을 건설하기도 하였기 때문에 중국산 비료에 대한 선호도가 매우 높음
- 한국산 비료는 과거 수출이 시도되었으나 물량공급이 일정하지 않고, 고품질이면서 가격이 너무 비싼 것이 시장점유의 걸림돌이 되었던 바 있음

2) 살충제

- 중국이 수입시장의 약 30%를 점하고 스위스가 약 25%를 차지하는 살충제시장은그 이외에도 미국, 일본, 이태리, 화란, 영국, 프랑스등의 유럽국가들이 혈전을 벌이고 있는 상황인데, 우리나라는 소규모 영세수입업자들이 주로 수출하는 바람에 현지의 거대 바이어들의 요구에 물량이나 가격면 모두에서 꾸준한 신뢰를 받지 못하고 있는 것이 수입확대의 결정적 저해 요인임
- 파키스탄은 농업생산량이 국가경제를 좌우하는 전통적 농업국가

이기 때문에 살충제는 일반 소비재와는 달리 수입을 제한할수 없는 전략수입품목으로 한국산 역시 합리적인 가격정책으로 시장을 개척하고 물량을 공급해 준다면 충분히 수출의 확대가 가능한 품목임

3) 염료

- o 파키스탄염료시장은 중국이 전체의 약 50%, 인도 및 독일이 각각 10%, 나머지는 인니, 대만등이 각각 점유하고 있음
- o 섬유산업이 주종산업인 파키스탄의 염료수요는 국내생산의 증가에도 불구하고 매년 수입이 5-10%씩 증가하고 있는 상황인데 중국의 시장석권의 원인은 전적으로 높은 가격경쟁력에 기인함
- o 한국산은 현재 경쟁국가에 비해 가격의 열세이외에 공급이 일정하지 않은데에 가장 큰 문제가 있음. 따라서 현지 섬유피니싱 업계에서는 한국산의 가격과 공급의 균일성이 확보된다면 언제든지 수입이 가능하다고 말하고 있음

나. 대만

1) CIRCULAR KNITTING MACHINE

- o 씨쿨라니팅머신은 대만이 수입시장의 약 35%를 차지하고 한국은 대만에 이어 약 15%정도를 점유하고 있고 나머지는 독일,일본,싱가폴등이 뒤를 잇고 있음
- o 대만제와 한국제는 품질면에서 대등한 것으로 평가되고 있으나 수입업자들에 의하면 기계의 애프터서비스 측면에서는 대만쪽이 월등한 것으로 평가되고 있음
- o 즉, 한국수입업자들의 대부분은 단타성의 수출에 그치는 반면, 대만은 독점에이전트에게 전권을 주고, 애프터서비스체제를 갖추고

있는 경우가 많음

○ 따라서 한국산의 수입확대를 위해서는 현재보다는 좀 더 장기적인 안목으로 수출

전략을 구사할 필요가 있음

○ 특히 바이어들의 불만은 한국업체들은 독점에이전트 계약에 매우 인색하여 여러업체들에게 오퍼를 함으로써 시장의 혼란을 초래하는 경우가 많다는 것임

2) INJECTION MOULDING MACHINE

○ 인젝션몰딩머신은 플라스틱산업이 발달한 대만이 시장을 석권하고 있는 상황인데 한국산은 경쟁력이 있음에도 불구하고 아직 본격적으로 시장에 진출하지 않고 있는 품목의 하나임

○ 파키스탄의 플라스틱산업은 매우 영세한 경우가 많고, 최근에는 리싸이클링용의 기계도 많이 찾고 있는 상황이기 때문에 한국의 다양한 신제품들을 현지에 선보인다면 향후 시장개척의 가능성이 아주 높은 품목중의 하나임

3) CHECK VALVE

○ Check Valve는 대만이 수입시장의 약 30%를 점하고 중국과 카나다가 약 15%씩을 차지하며 독일, 싱가포르, 미국, 프랑스등이 경쟁을 벌이고 있는 품목임

○ 대만제품은 독일 및 미국제품보다는 품질면에서 조금 떨어지지만 가격에서는 약 20%이상의 경쟁력을 가진 것이 시장석권의 주요 원인이 되고 있음

○ 한국산은 최근 시장개척을 시도한 적이 있으나 아직 브랜드의 명성이 없는데 가격은 대만산을 약간 능가하기 때문에 성사되지 못하였으나, 초기의 손실을 감수하고서라도 일단 시장에서 레퍼런스를 확보해 놓아야 할 필요가 있는 품목의 하나임

다. 일본

1) CKD자동차

o 파키스탄에서 현지조립생산하고 있는 일본제 브랜드의 자동차의 CKD수입은 연간 약 1억 5천만불에 달하는데 국내부품조달 비율이 높아감에 따라 금액이 감소하고 있는 추세이기는 하지만 여전히 일본의 대파키스탄 최대수출품목임

o 파키스탄은 완성차의 수입관세가 200%를 상회하는데 비해 CKD 상태의 수입 관세는 35%이기 때문에 자동차시장 진출을 위해서는 현지합작 조립공장의 투자가 필수적임

o 최근 한국은 자동차 2사에서 각각 파키스탄 파트너를 선정하고 기술이전계약을 체결함으로써 내년도 상반기부터는 아국산 자동차도 부품상태로 수입될 것으로 예상되고 있음

2) 토목건설 장비

o 토목건설장비는 일본이 수입시장의 90%이상을 점유하고 있는 품목으로 나머지는 한국산과 싱가포르산이 차지하고 있으나 일본산에 대한 브랜드이미지가 워낙 강하기 때문에 신제품의 수출은 당분간 어려운 실정임

o 그러나 많은 바이어들이 한국에 있는 일본산 중고 건설장비를 원하고 있기때문에 한국으로서는 중고설비 수출에 주력해야할 입장임. 실제로 지난 1월의 서울수출구매상담회 참가바이어중 1명은 한국산 중고설비를 이미 수입하였고 실수요자들의 요청에 따라 추

가 구매를 위해 5월중 다시 방한할 예정임

3) TUBE & PIPE FITTING

- o 일본이 시장의 55%, 태국, 한국, 이태리가 각각 7-10%를 점유하는데 태국산은 일본의 현지투자기업에서 수출하는 것이므로 일본산이라고 볼수 있음
- o 동품목은 일본의 대파키스탄 수출품목중 우리나라가 경쟁할수 있는 몇 안되는 품목의 하나로서 향후 가격면에서 약간의 경쟁력을 갖추면 시장확대가 가능한 제품임

4. 유망수출품목발굴 및 수출촉진대책

가. PVC 절연체

- o 동품목은 전력청 입찰품목으로서 연간 1-2회 정도 입찰구매가 있게되는데한국은 이미 입찰참여 경험이 있고 어느정도 경쟁력도 있음
- o 문제는 중국산이 한국보다 약간 높은 가격경쟁력으로 입찰에 참여하는 것인데 향후 입찰시 조기에 입찰정보를 수집하고 유능한 에이전트를 개발한다면 낙찰의 가능성이 큰 품목임

나. 철강제 탱크 및 수조

- o 파키스탄은 상수도시설이 미비하여 각 건물이나 가정집, 아파트를 막론하고 물탱크를 사용하고 있어 연간 철강제 물탱크의 수요만 4,000만불에 이르고 있음. 여기에 산업용의 저장탱크까지 합하면 그 수요는 1억불에 육박함
- o 현재 수입시장은 싱가포르, 일본, 태국이 선두를 달리고 한국산은

싱가폴과 함께 전체수요의 약 5%정도에 머무르고 있는 실정임

o 한국산의 품질은 고급으로 평가받고 있으나 동남아산에 비해 가격은 10%정도 열세임. 따라서 수출확대의 관건은 품질보다는 가격경쟁력의 향상임.

I. 국내업체 진출가능 프로젝트

1. 프로젝트명 : 과다르 항만개발 프로젝트

가. 프로젝트 개요

1)개황

o 카라치서쪽 234 해리, 호르무즈만 동쪽 390 해리에 위치한 과다르에 파키스탄 제 3 의 국제항구 건설

o 과다르항 개발은 이 지역의 정치, 지정학적 변화에 대응하여 지역중심으로서의 역할을 하기위한 것임. 즉, 과다르 항은 스리랑카, 방글라데시, 오만, UAE, 카타르, 사우디, 이라크, 이란과의 교역, 그리고 바다에 접하지 않은 내륙국들인 아프가니스탄, 우즈베키스탄, 타지키스탄, 키르기스스탄, 카자흐스탄, 투르크메니스탄 등 중앙아시아 국가들의 교역항으로서의 구실을 목적으로 함

o 파키스탄정부는 통신성(Ministry of Communication)산하에 과다르 개발위원회 (GIC, Gwadar Implementation Committee)를 설치, 최단시일 내에 계획을 추진코자 노력하고 있음

o GIC 는 우선 1 단계 사업인 3 개의 다목적 berth 및 항구의 기본

적인 인프라건설에 노력을 집중하고 있음. 이 1 단계사업의 적극적인 추진은 과다르 개발에 대한 정부의 의지를 보여주고 B00 또는 BOT 방식으로 추진되는 2 단계 민간사업의 수행에 있어 긍정적인 환경과 분위기를 조성하는 데에 있음

2) 목적

0 호르무즈 해협의 반대편인 전략적요지에 항만시설을 구축함으로써 항구, 창고, 환적(transshipment), 부대공업단지건설을 통해 인근 20여 개국 (중앙아시아제국, 아프가니스탄, 인근 걸프제국, 동아프리카, 홍해국가 및 북서인도)과의 교역을 증진시킴

0 현재 파키스탄이 보유한 2 개의 국제항인 카라치와 카심항이 증가되고 있는 물동량을 과다르항 건설로 분산, 소화함으로써 국가 물류경제를 원활히 함

0 북부 파키스탄지역의 무역 화물물류비용의 경감

0 과다르항 인근에 공업단지와 원유저장시설, 정유시설을 건설함으로써 발루치스탄주의 경제발전 가속화

0 중앙아시아 지역 국가들의 해상관문화로 이들 국가와의 유대관계강화

0 발루치스탄의 풍부한 광물자원의 개발촉진, 수출경쟁력향상 및 활성화

0 수출가공 지대 및 공업단지설치, 국가경제활성화

0 원유저장시설 건설을 통한 유류수급 원활화, 비상시의 전략적 활용

3) 그간의 추진경위와 현재의 상태

- o 과다르는 그 지리적 요충으로 인해 향후 내륙 지방인 중앙아시아로 들어가는 유일한 통과항구가 될 것임

- o 파키스탄의 화물 물동량은 현재의 36MTA 에서 2015년에는 91MTA로 증가할 것임

- o 이에 따라 현재 운용중인 카라치항과 카심항의 현대화가 필요할 뿐만 아니라 제 3의 국제항구 건설이 불가피하기 때문에 정부는 과다르항 건설을 결정하게된 것임

- o 항만건설 컨설턴트들의 국제 컨소시엄을 형성, 이미 타당성조사 및 설계, 그리고 입찰관련 준비를 완료한 상태이며 과다르항의 궁극적 수용능력의 목표는 Dry Cargo Vessel 100,000 DWT, 오일탱커 200,000 DWT 임

- o 1999/2000 회계년도(1999.7.1-2000.6.30)중 입찰예정

- o 시공기간 : 36 개월

- o 항만시설, 산업 및 수출가공 지대, 정유공장단지, 원유저장기지 등을 위해 약 150,000 헥타르의 부지 이미 확보

- o 항만의 전력수요는 Pasni 발전소(45MW)에서 공급되며 1MGD 의 용수공급도 승인되었고 해수정제 담수생산 플랜트도 건설될 예정

- o 금번 프로젝트의 주무부서는 파키스탄 통신성(Ministry of Communication)이며 동 프로젝트는 1999 년 4 월 14 일 현장을 방문한 나와즈수상에 의해 공식추진이 선언됨

4) 항만건설 조건(파이낸싱) : BOT 또는 BOO 또는 파이낸싱병행

5) 제 1 단계 개발계획의 주요 내용

- o 600 미터의 방파제 벽, 300 미터의 apron, 250 미터의 back-up area,

- o 5 킬로미터의 approach channel(50,000DWT 수용가능)

- o 저장시설 (유개 및 무개)
- o Cargo 처리장비(터그보우트, 크레인, 포크리프트, top lifter, 트렉터, 트레일러등)
- o 담수공장, 수자원공급시설, 하수처리시설, 송배전시스템, 발전 시설
- o VTS 시스템을 포함한 navigation aids 및 레이더
- o 정비, 수리시설
- o GPS 시스템 및 터그, 파일러트보트, survey boat
- o 총 공사비 : 약 2 억불

6) 2 단계 개발계획의 주요 내용

- o 수용목표 : 오일탱커 200,000 DWT
벌크선 100,000 DWT
일반 화물선 100,000 DWT
- o 항만공사 내용

시설명	시설	예상공사비(백만 불)
- 컨테이너 터미널	2berth(각 300 미터)	100
- Dry Bulk Cargo	1berth(300 미터)	35
- Grain Terminal	1berth(300 미터)	40
- Ro-Ro/General Cargo	1berth(200 미터)	26
- Future Expansion of Container Works	2berth(각 300 미터)	125
- Oil Terminal	2berth(200,000DWT)	200

* 시공자는 위의 6 개 패키지 중 1 개만 참여할 수도 있고 복수로
참여
할 수도 있음

7) 연락처

Posford Duvivier/Gifford & Ptnrs

37-K/6 PECHS, Karachi, Pakistan

Tel : 92-21-453-0630

Fax : 454-6606

E-Mail : tecno@biruni.erum.com.pk

나. 우리나라 업체의 확대진출 가능품목

o 1 단계 소요물품 전부 및 2 단계 공사

다. 경쟁국 동향

o 현재 영국, 이태리, 독일, 프랑스등에서 관심표명, 정보수집중, 아
국에서는 대우등에서 참여가능성 타진중

라. 우리나라의 진출전략

o 2 단계공사는 공급자 금융임을 감안, 충분한 수익환원타당성 검
토 필요

2. 프로젝트명 : MAKRAN 해안도로 건설 프로젝트

가. 프로젝트 개요

1) 추진배경

o 카라치로부터 과다르항이 인접한 이란국경까지의 해안선의 길이는 총 800 킬로미터에 이르는데 Karachi-Jiwani (이란접경도시)까지를 Makran Coast 라고 부름 동해안을 따라 Ormara, Pasni, Gwadar, Jiwani 등의 작은 항구도시들이 산재 하고 있으나 이들 항구로부터 내륙으로 연결되는 도로가 미비하여 항구발전에 지장을 초래하고 있음

o 동 해안도로의 건설은 이미 1950 년대에 계획을 추진하다가 무산되었고, 1976 년 다시 타당성조사가 이루어졌으나 역시 파이낸싱의 문제로 시행 중단

o 그러나 최근 들어 과다르항만개발계획추진 등 제반 여건이 성숙되었고, 특히 중앙 아시아 국가들로부터 그들의 수출입을 위한 과다르항 이용에 대한 관심이 급격히 고조됨으로써 본격 재추진 됨

2) 프로젝트의 목적

o Makran 해안도로는 많은 경제, 사회적 및 전략적 중요성이 있음. 도로의 건설로 인한 항구개발로 지와니, 과다르, 파스니 및 오마라 등의 어항이 크게 발전할 것이며 도로의 개통으로 오마라 해군기지의 전략적 역할도 증대될 것임

o 또한 이란으로부터 카라치 까지도 직접 육상운송이 가능케 되며 상품의 이동은 물론, 인적교류. 가축, 어획물 등의 수송도 동 도로건설로 인해 크게 활발해 질것임. 여기에 수공,예술품,농업, 광산개발 등도 활기

를 떨 수 있고 해안의 아름다움으로 인하여 관광산업 발전에도 기여할 것
임

3) 프로젝트 개요

- o 위치 : 파키스탄-이란 국경까지 이어지는 마크란해안 전역
- o 도로시발점 : Liari(카라치북쪽 100 킬로미터)
- o 도로종점 : 이란접경 Gabd 읍
- o 도로높이 : 약 1.5 미터
- o 도로넓이 : 7.3 미터
- o 갓길넓이 : 각 3 미터
- o 포장방식 : 도로-아스팔트, 갓길-흙
- o 교량수 : 74 개
- o 매설구(culvert)수 : 1,496 개
- o 총공사비 : 11,441,842,600 루피 (약 2 억 2,900 만불)
- o 건설기간 : 6 년(72 개월)
- o Benefit Cost Ratio (Economic) : 0.057
- o Benefit Cost Ratio (Financial) : 0.521

4) 공사 파이낸싱 : BOT 또는 B00

나. 우리나라업체의 확대진출 가능품목

- o 공사참여 및 공사장비 조달

다. 경쟁국 동향

o 유럽 업체들 관심표명 단계

라. 우리업체의 진출전략

o 수지타당성 검토가 관건임

3. 프로젝트명 : 전력개발 프로젝트

가. 프로젝트 개요

파키스탄 수도전력개발청(WAPDA, Water & Power Development Authority)이 현재 진행중인 전력개발 프로젝트는 모두 11 개로서 1987 년도 및 그 이후에 타당성 조사를 시작한 것들임. 이들 프로젝트는 모두 장기적으로 추진되고 있는 것으로서 현재 타당성조사를 완전히 마치고 입찰 준비중인 것은 아래의 3 개의 프로젝트임

1) NEELUM-JHELM HYDROPOWER PROJECT

o 위치 : JHELM 강

o 발전소 제원

- GROSS HEAD : 420M
- DESIGN DISCHARGE : 280 m³/sec
- POWER GENERATION : 963 MW
- ANNUAL ENERGY : 5150 GWh
- PROJECT COST : 171,483 백만 루피
- INSTALLATION COST/KW : 178,082 루피
- UNIT COST : US\$ 4.89/kwh

o 타당성조사는 1987 년에 시작, 96 년 완료 (노르웨이 NORCONSULT 사)

o 엔지니어링 및 입찰서류는 1997 년 완료

o 공사기간 : 6 년

o 파이낸싱 : 공급자 금융(노르웨이측과 협상진행)

2) GOLEN GOL HYDRO POWER PROJECT

o 위치 : 파키스탄 북서변경주(NWFP)의 Mastuj 강 (Chitraldmq 에서 26 킬로미터)

o 발전소 제원

- Gross Head: 426 m (1,397 ft)

- Installed Capacity: 106 MW

- Number of Units : 26.5MW 짜리 4 기

- Energy Generated : 450 G 조 per annum

- Project Cost with Transmission Line (96 년 가격기준.US\$1=40 루피):104.2 백만불

- Installation Cost/KW : 983 불

- Generation Cost/Kwh: 3.75 센트

o 1997 년 7 월 최종 타당성조사 완료

o 프로젝트 완성기간 : 60 개월

o 현재 독일의 GTZ 가 설계담당, 파키스탄정부는 파이낸싱 국가물
색중

3) SAI HYDROPOWER PROJECT

o 위치:파키스탄 북부 길기트시에서 남동쪽 40KM 떨어진 인더스

강근처의 CHAKAR KOT 읍 근처의 SAI NULLAH

o 발전소 제원

- GROSS HEAD: 445m (1460 ft)
- Installed Capacity: 10.5 MW
- Number of Units : 3.5MW 짜리 3 기
- Energy Generated: 85Million Kwh
- Project Cost (96 년 가격) : 총 431 백만루피
- Installation Cost/kw : 41,047 루피
- Generation Cost/Kwh : 0.80 루피

o 1992 년 노르웨이 컨소시엄회사에서 기술검토 후 WAPDA 에서 타당성조사완료

o 영국의 BIWATER 사에서 민간 파이낸싱부문 참여의사 표명 및 노르웨이 NORAD 사에서 100% 노르웨이 정부 파이낸싱으로 참가의사 표명

o 시공기간 : 48 개월

4) 기타 추진중인 프로젝트 요약

프로젝트명	발전용량(MW)	PROJECT	타당성
조사		COST(백만루피)	완료년
도			
GUDDU HYDROELECTRIC PROJECT	33.5		3,511
1990			
JINNAH HYDROPOWER PROJECT	96		7,136

1999			
TAUNSA HYDROPOWER PROJECT	120		7,245
1990			
C.J.LINK TAIL	33		1,797
1995			
D.G.KHAN LINK III HYDROPOWER PRO.	7	779	1998
NOMAL HYDROPOWER PROJECT	3		123
1995			
NOTHERN AREAS			
HAMUCHAL HYDRO ELECTRIC PROJECT	16		875
1995			
NOTHERN AREAS			
RENALA HYDRO ELECTRIC PROJECT	3.2		279
1990			

나. 경쟁국동향 및 전반적인 추진현황, 진출방안 등

o 파키스탄의 수력발전프로젝트는 일반적으로 수십 년간에 걸친 우여곡절을 거쳐 진행이 됨. 그것은 자체적으로 막대한 파이낸싱이 불가능하기 때문에 국제금융 기관이나 원조 내지 공급자 금융의 의해 프로젝트를 추진하기 때문임

o 현재 계류되어 있는 11 개 프로젝트도 예외가 아니며 입찰이 준비된 3 개의 최근의 파키스탄 정치.경제상황의 악화로 진행이 부진한 상태에 있음

o 경쟁국 관계는 프로젝트의 타당성조사와 엔지니어링 디자인을

대부분 유럽국가에서 맡고 있기 때문에 통상 이들 국가가 가장 우선적으로 프로젝트참여에 유리한 입장을 견지하고 있으나 우리로서는 이들 국가와 협력하거나 소요자재의 부분 조달 등의 참여방법을 모색할 필요가 있을 것임

< 담당기관 및 연락처>

o PAKISTAN WATER & POWER DEVELOPMENT AUTHORITY(WAPDA)

- 주소 : WAPDA, Wapda House, LAHORE, PAKISTAN
- 전화 : 92-42-930-2732
- 팩스 : 92-42-930-2733

4. 프로젝트명 : 도로건설 프로젝트

가. 프로젝트 개요

1) Karachi Northern Bypass(M-10)

o 목적 : 카라치시의 교통체증, 특히 항구에서 수퍼하이웨이로 통하는 화물차의 교통량을 동 도로건설로 분산

o 위치 : 현존하는 항구에서 북부카라치간 Mauripur Road- Estate Avenue-Menghopir Road 로 연결되며 Lyari 강에 신규 교량건설 및 북부 Sohrab Goth 에서 Super Highway 로 이르는 새로운 도로건설

o 도로제원

- 도로수명 20 년으로 설계. 최고속도 120KPH. 6 차선, 총 연장 68km. 1 개차선의 도로폭 3.65m, 갓길폭 2.5m. 총도로폭 27-30m. 2m 의 중앙 분리공간포함. 출구연결부분 도로폭 최장 34m. 램프 경사 4%이내

o 공사비 : US\$ 140 백만(72.8 억루피), 공사비에는 8.8km 해상도로 포함

o 교통량 예측 : 1995 년 예측에 의하면 동 도로의 트럭교통량은 일

5,500 대경트럭 18%, 중간트럭 72%, 대형트럭 10%), 교통량 증가율 년 8%

o 현재의 상태 : RFP(Request For Proposals)접수중. 현재 6 개사 제출. 마감기한 1999. 7. 29 일

2) Faisalabad-Multan Motorway(M-4)

o 제원 : 파이살라바드 물탄시간 200km 고속도로. 6 차선일 경우 320 억루피, 4 차선일 경우 250 억루피. 공사기간 30-36 개월

o 교통량 예측 : 현재 최대수용가능 교통량 일 6,000 대 초과. 연 평균 교통량 증가율 8%

o 현상태 : 참여 관심업체는 기술세부사양과 파이낸싱 모델을 포함한 제출 요망. 프로젝트의 타당성 및 설계는 프랑스 BCEOM사와 파키스탄의 Nesp 마사에 의해 이미 완료

3) Lakpass Tunnel

o 목적

- 퀘타와 이란간의 육로교통은 유일하게 N-40 과 N-25 의 Lakpass 고지대를 통과 해야 하는데 동 Lakpass 는 경사가 10%가 넘어 트럭의 거의 정지상태의 서행을 할 수밖에 없기 때문에 파키스탄정부는 이를 터널로 대체기로 결정

o 공사제원

- 순수 터널의 길이는 390m 이나 출입구포함하면 총공사 연장은 2,742m. 공사기간 18-20 개월. 총공사비 158 백만루피

o 타당성조사 및 입찰일정

- Korea Consultant International 에서 타당성검토 완료. 1999. 8.15 일 입찰접수 마감. 한국의 Y사 이미 응찰

4) Hassanabdal-Abbottabad Additional Carriageway

o 목적 : 현존의 N-35 도로는 왕복 2 차선의 도로로 고속주행불가.
점증하는 교통 수요의 소화를 위해 72km 에 이르는 도로의 확장

o 공사비 : 2,807 백만 루피

5) Multan-DG Khan Motorway (M-5)

o 84km 연장의 6 차선 고속도로, 공사비 92.4 억루피, 공사기간
20-25 개월

o 현재의 교통량 일 6,000 대 초과, 증가율 8%

o 입찰등

- 참여 관심업체는 기술세부사양과 파이낸싱 모델을 포함한 제출
요망. 프로젝트의 타당성 및 설계는 프랑스 BCEOM사와 파키스
탄의 Nesp 마사에 의해 이미 완료

6) Lahore-Faisalabad Motorway

o 목적 : 편잡주의 수도인 라호르와 파키스탄의 주요 산업도시의
하나인 파이살라 바드간의 현존도로는 너무 좁고 낡아 증가일로인 교량
수용에 한계. 파키스탄 정부가 가장 시급히 추진을 원하고 있는 도로의 하
나임

o 도로제원 : 99km 4 차선, 설계속도 120KPH, 최대경사 3%, 5.5 미
터 높이의 반클로버형 인터체인지, 육교, 톨게이트 및 휴
게소 건설

o 공사비 : 70 억루피

7) Karachi-Dureji-Kakar Motorway

o 총연장 286km 의 2 차선 하이웨이, 예상공사비 90 억루피

8) Hyderabad-Sukkar Expressway

o 337km 연장의 N-5 하이웨이 확장공사. 현재 2 차선의 구도로를 하이웨이 수준으로 보수, 확장. 1999 년 6 월 25 일 입찰접수마감

9) Sukkar-Rahim Yan Khan Expressway

o 위 8 번의 하이데라바드-서카르 공사와 동일한 조건. BOT base 로 조만간 입찰 공고 예정

10) Rawalpindi-Pechawar Express Way

o 위 8 번 9 번 공사와 동일조건, 조만간 BOT 입찰공고 예정

나. 진출전략 등

o 문제점

- 파키스탄은 현재 정치, 경제적으로 어려운 상황에서 설상가상으로 지난해의 핵실험이후 외채에 대한 모라토리엄위기에 까지 몰리면서 국가신용등급이 급격히 하락, 위와 같은 기본적인 인프라건설을 위한 대외원조내지는 차관을 받기 어려운 상황에 있음

- 이에 따라 파키스탄은 대부분의 대형공사를 공급자금융 방식으로 추진코자 하고 있으나 외국에서도 파키스탄의 이러한 상황으로 인해 자금회수가능성 및 정변등을 우려하여 적극적인 참여가 사실상 매우 부진한 상황임

o 우리의 진출방안

- 향후 파키스탄의 해외신용이 개선되고 국제금융기관등에 의한 파이낸싱에 근거한 공사등에는 적극 참여하여야 하나 B00 내지 BOT 등에 의한 공사참여 등은 파키스탄의 현재의 경제발전 속도를 감안할 때 어느 정도 모험을 감수할 수밖에 없는 상황인 것으로 판단됨

II. 외국업체의 성공사례

1. 카심항 화학제품 터미널시설

가. 프로젝트 개요

o 파키스탄이 지금까지 100% 수입에 의존하고 있던 각종 산류(acid)를 카라치인근 신개발 항구인 카심항에 화학제품 저장터미널을 설치하고 동 화학제품의 저장함과 동시에 이를 이용하여 파키스탄의 주요 산업인 섬유산업의 원료 (PSF, Polyester Staple Fiber)의 원료인 TPA(텔레프탈산)생산공장을 건설함으로써 극적인 수입대체효과 거양

o 동 프로젝트는 1995년 11월 화란의 Royal Pakhoed사가 파키스탄의 Engro사와 50:50 합작으로 추진, 98년부터 PTA 생산을 개시하여 연간 약 3억불에 달하던 파키스탄의 PTA 수입량의 50%이상을 수입대체 하였고 우리나라는 대 파키스탄 주요 PTA 수출국으로서 가장 큰 타격을 받은 바 있음

나. 외국업체의 성공전략

o 품목선정의 합리성(수입대체품)

o 파키스탄 정부로부터의 투자에 따른 각종 특혜협상 성공

o 좋은 파트너의 선정

2. 트랙터 조달프로젝트

가. 프로젝트 개요

o 1997년 파키스탄 정부는 농업분야 지원사업의 일환으로 트랙터 10,000대 일괄 구매입찰 실시

o 중국은 동 입찰에 참여, 낙찰 성공, 2년간에 걸쳐 트랙터 CKD 공급(현지조립)

나. 성공전략

- 0 중국과 파키스탄은 형제국으로서 전통적 유대관계 유지
- 0 가격에서 월등한 경쟁력 제시

3. 정부원조에 의한 프로젝트들

가. 프로젝트 개요

- 0 일본정부는 파키스탄 독립이후 지금까지 약 50 억불의 유무상 원조 및 차관공여
- 0 동 원조 또는 차관에 의한 프로젝트는 90% 이상을 일본 업체들이 독식 일본정부는 정부차관으로 PAK-American Fertilizer Co. 설립
- 0 일본 이외에 인근 회교국인 사우디, 요르단등에서도 차관에 의한 프로젝트 조성, 참여
- 0 요르단은 FFC-Jordan Fertiliser Company 를 정부 보조하에 만들어 극적인 수입대체효과로 큰 성공을 거둠

나. 외국 업체들의 성공전략

- 0 파키스탄의 산업구조적 특성에 부합하는 적절한 프로젝트를 민간 업체들이 발굴 하고 이를 차관형식의 공급자금융으로 참여
- 0 특히 단순한 차관제공이 아니라 영속적으로 이윤을 추구할 수 있는 합작법인을 설립, 운영함으로써 시장점유 성공.