Global Market Report 19-024

2019 국별 진출전략

필리핀

kotra

CONTENTS

2019 필리핀 진출전략

Ⅰ. 시장 전망 및 주요 이슈 ····· 3

1. 개요 ····· 3
   - 가. 시장 전망 ····· 3
   - 나. 주요 경제지표 ····· 3
2. 2019년 주요 이슈 및 전망 ····· 4
   - 가. 인프라 집중 개발 및 정부투자 기조 지속 ····· 4
   - 나. 고인플레, 페소화 평가절하 장기화 등 변수 상존 ····· 4
   - 다. 세제개혁 추가 도입 ····· 5
   - 라. 미-중 무역전쟁 여파 ····· 5
   - 마. 두테르테식 연방주의 추진 ····· 6

Ⅱ. 비즈니스 환경 분석 ····· 7

1. 정치·경제·산업·정책 환경 ····· 7
2. 시장 분석 ····· 11
   - 가. 시장 특성 및 전략적 가치 ····· 11
   - 나. 수출 ····· 12
   - 다. 투자진출 ····· 14
   - 라. 건설·프로젝트 ····· 15
3. 한국과의 경제교류 및 주요 경협의제 ····· 17
   - 가. 교역 ····· 17
   - 나. 투자 ····· 20
   - 다. 주요 경제협력 의제 ····· 22

Ⅲ. 진출전략 ····· 24

1. SWOT 분석 및 전략도출 ····· 24
2. 주요 이슈·산업별 진출전략 ····· 25
3. 한-필리핀 경제협력을 통한 진출전략 ····· 32

첨부 1. 수출유망 품목 ····· 36

첨부 2. 수출유망 서비스 ····· 38

첨부 3. 2019년도 KOTRA 주요 사업 (잠정) ····· 39

첨부 4. 주요 정치·경제 일정 및 유망 전시회 캘린더 ····· 41

Ⅰ 시장 전망 및 주요 이슈

1. 개요

가. 시장 전망

□ 2019년 경제성장, 현상유지 유력

○ 지난 5년간 유지한 6% 후반 대 성장으로 경기호황 지속

- 2018년은 물론 2019년 6% 후반에서 최대 7%의 고성장 예상

  * ADB: 2018년 6.8% → 2019년 6.9%, IMF: 2018년 6.7% → 2019년 6.7%

□ 경기호황 유지 여건 양호

○ 해외근로자 송금을 토대로 가계소득 증가 및 소비심리 확대

- 해외근로자(Overseas Filipino Workers, OFW)의 달러 국내 송금 및 페소화 약세로 가계소득 확대에 호재

○ 대대적인 인프라 개발* 등 정부 투자로 경기부양 활기

- 2018년 상반기 정부 투자 67억 달러로 전년 동기 대비 41.6% 증가

나. 주요 경제지표

주 요 지 표	단 위	2013	2014	2015	2016	2017	2018
인 구	백만 명	97.1	100.1	101.7	103.3	104.9	106.5
명목GDP	십억 달러	250.1	284.1	292.3	304.5	312.7	335.5
1인당 명목GDP	달러	2,278	2,838	2,874	2,948	2,981	3,150
실질성장률	%	6.6	6.1	6.1	6.9	6.6	5.7
실 업 률	%	7.2	6.8	6.3	5.5	5.6	5.4
소비자물가상승률	%	3.5	4.2	1.4	1.8	3.0	2.2
재정수지(GDP대비)	%	0.6	-0.6	-0.9	-2.4	-2.7	-2.5
총수출	백만 달러	46,384	49,823	43,197	43,444	53,472	57,347
(對韓 수출)	〃	3,284	3,331	3,252	3,229	2,540	1,388(7월)
총수입	〃	65,311	67,155	66,507	77,524	90,654	95,561
(對韓 수입)	〃	8,211	10,032	8,318	7,279	8,073	6,257(7월)
무 역 수 지	백만 달러	-18,927	-17,331	-23,309	-34,079	-37,181	-38,215
경 상 수 지	〃	6,948	10,756	7,266	602	450	1,660
환율(연평균)	현지국/US$	42.2	44.4	45.4	47.49	50.51	51.63
외국인직접투자	억 달러	32	41	57	79	91	-

주: 2018년은 추정치

자료원: IMF, 필리핀 통계청, 필리핀 산업부, Global Trade Atlas

2. 2019년 주요 이슈 및 전망

● 두테르테 정부가 야심차게 추진 중인 대규모 인프라 개발 및 이에 따른 투자 활성화로 경기호황 지속을 관측하는 목소리가 우세한 상황. 해외근로자의 국내 송금액 증가로 소비확대, 특히 수입수요 확대가 기대됨. 그러나 고인플레이션, 페소화 평가절하 등의 악재가 지속될 경우 소비활성화에 걸림돌로 작용하여 기대만큼 내수가 활성화되지 못할 우려가 있음. 더불어 중국-미국 간 무역전쟁 장기화, 두테르테 대통령의 연방주의 도입 움직임 등의 요인도 아세안 지역 최고의 경제성장률을 낙관할 수만은 없는 방해요소가 될 전망

가. 인프라 집중 개발 및 정부투자 기조 지속

□ Build Build Build 정책* 지속 추진

○ 도로, 공항·항만, 철도, 수처리, 교량 등 주요 분야 75개 프로젝트 우선 추진

- 현 정부 말기인 2022년까지 최소 35개 프로젝트 완성, 경기부양 및 고용창출 모색

* 2017년 기준 GDP 대비 5.4% 수준의 인프라 지출을 2022년까지 7%로 확대, 총 1,680억 달러(약 189조 원) 투자, 200만 여개 일자리 창출

□ 마라위(Marawi) 복원사업 본격 추진

○ 이슬람 반군세력과의 내전으로 파괴된 마라위 지역 재건 추진

- 신규 주거지 및 인프라 건설에 11억 8,500만 달러를 투입할 예정이며 호주, 미국, 일본, 중국 등 다수 국가가 ODA 지원* 약속

* 호주: 1,940만 달러, 미국: 1,340만 달러, 일본 180만 달러, 중국 160만 달러 등

나. 고인플레, 페소화 평가절하 장기화 등 변수 상존

□ 초인플레이션 지속 시 내수 활성화에 부정적 영향 불가피

○ 물가상승률이 해외근로자(OFW) 송금액 등 가계소득 확대 효과를 상쇄하면서 소비심리 위축 우려

- 태풍 피해로 인한 식품가격 인상, 에너지 가격을 비롯한 수입물가 상승 등으로 高인플레 현상이 지속될 요인 충분

* 2018년 8월 기준 물가상승률은 필리핀 중앙은행(BSP)의 당초 예상치(4.5%)를 대폭 상회하는 6.4% 기록

□ 페소화 가치 하락세로 수입물가 상승, 무역적자 심화 우려

○ 페소화 평가절하가 지속되면서 수입 물가를 비롯한 물가상승에 기여

- 원유, 소비재, 중간재 등의 수입가격 상승에 따른 비용·지출 부담 가중

  * 달러화 대비 페소 환율은 1달러=51.36페소(2018. 1. 31)에서 1달러=54.34페소(2018. 10. 4)로 5.8% 상승, 일각에서는 1달러당 58~59페소까지 평가절하 예상

○ 수입의존도가 높은 필리핀에 페소화 약세는 무역적자 심화 초래

- 페소화 약세가 수출에는 도움이 되나 통상 수입이 수출의 1.7~8배에 달하는 필리핀에는 악재로 작용하는 부분이 더 큼

  * 필리핀 무역적자 추이: 2016년 340억 7,900만 달러 → 2017년 371억 8,100만 달러 → 2018년 7월 기준 224억 9,000만 달러

다. 세제개혁 추가 도입

□ 필 정부, 제2차 세제개혁법안 도입 추진

○ 제1차 세제개혁법안*에 이어 기업 관련 조세제도 변경이 주요 골자인 2차 법안 의회 통과 추진

- 법인세 인하, 조세 인센티브 면제 혜택 축소 등이 쟁점

  * 2018년 1월 1일자로 도입, 개인소득세 인하, 부가가치세 면제 범위 축소, 유류세/자동차세/설탕세 등 특별소비세 적용 등이 주요 골자였으며, 특별세 도입으로 자동차 등 관련 제품 소비급감

□ 외국인 투자기업 등 재계 반대로 2018년 내 의회 승인은 불투명

○ 법인세 인하(30% → 25%)는 긍정적이나 그 외 수출·투자 관련 인센티브는 대폭 축소

- 부가가치세·지방세 면제 폐지, 법인세 면제기간 연장 폐지, 원부자재 수입관세 면제기한 도입 등에 국내외 투자자들은 강하게 반발

라. 미-중 무역전쟁 여파

□ 단기적으로는 필리핀에 긍정적 효과 기대

○ 대상품목(알루미늄, 철강, 태양광 패널 등)의 수출입량이 미미한 편으로 큰 영향은 없을 전망

- 오히려 중국산 대체 수요로 필리핀산이 부각될 수 있어 수출증대 효과 기대
- 미국, 중국과 무역협정*을 통해 이미 대다수의 상품에 0% 관세율 적용

  * 미국과는 GSP를 통해 3,000여개의 제품에 0% 세율 적용, 중국과는 중-아세안 FTA로 90%에 달하는 제품에 0% 세율 적용

□ 장기화 시에는 글로벌 경기위축에 따른 부정적 영향

○ 미-중 무역마찰이 지속될 경우 세계경제 전체가 위축될 가능성이 있어 필리핀 경제에도 좋지 않을 전망

- 전반적인 교역감소로 필리핀 제품에 대한 수입 역시 축소될 가능성이 높아 수출 감소 및 무역적자 심화가 우려됨

마. 두테르테식 연방주의 추진

□ 두테르테 대통령, 연방제 추진 의사 재확인

○ 수도권 집중 현상 억제를 통한 지역불균형* 해소 및 지방 간 빈부격차 축소 도모

- 지방정부 세수 확대 및 전반적인 세금감소에 따른 소비 활성화 기대

* 국가 경제활동의 50%, 세수의 80%가 마닐라를 비롯한 수도권(National Capital Region, NCR)에 집중

□ 재계는 부정적인 입장으로 실제 추진과정은 진통 예상

○ 지방정부의 운영능력 미흡, 지역별 족벌정치 고착화, 초기 추진비용 과다에 따른 재정적자 상승* 등의 우려 제기

* 연방주의 도입 시 현재 GDP 대비 3.2%인 재정적자 수준이 6.4%까지 급상승 가능

※ 두테르테식 연방주의 개요

○ 내용: 필리핀 전역을 18개 지방으로 구분하여 별도 지방정부를 설립, 세수의 50%를 지방정부에서 징수, 사용하는 등 재정 자치권을 부여하되 통화·국방·외교 등은 연방(중앙)정부에서 관장

○ 기대효과: 지방정부 세수 확대에 따른 지방-수도권 간 빈부격차 해소

Ⅱ 비즈니스 환경 분석

1. 정치·경제·산업·정책 환경

- 고성장률 기조가 이어질 가능성이 높아 경기활성화에 대한 기대가 높은 편임. 단, 5월 예정된 중간선거의 경우 현 정부 반대세력이 지속적으로 약화되고 있어 두테르테 대통령의 정책 추진에 큰 걸림돌이 발생하지 않는다는 전망이 우세함. 제조, 건설, 서비스, 소매·유통 등의 산업 육성정책 의지 역시 확고한 반면, 외국인 투자지분 제한 유지, 법인세 인하 등 세제개혁 정책 방향에 따라 경제활동 여건이 달라질 수 있음

가. 정치 환경

□ 2019년 중간선거, 현 정부 및 집권당에 유리하다는 관측 우세

○ 2019년 5월 상원 12석*, 하원 297석에 달하는 의원 선출을 위한 중간선거 실시

- 두테르테 집권 이후 야당의 입지가 계속 좁아진 탓에 선거 결과는 현 정부에 우호적일 것으로 전망

* 필리핀 상원의원 의석수는 24석, 임기는 6년이며 1회에 한해 연임 가능. 전국을 선거구로 하여 35세 이상의 입후보자 중에서 최다 득표순으로 선출되며 3년마다 절반(12명)씩 교체되는 독특한 방식

나. 경제 환경

□ 민간소비, 정부투자·지출 합동으로 성장 주도

○ 해외근로자(OFW) 송금, 소득세 인하를 발판으로 가처분소득 및 소비 증가

- GDP 대비 8~10%를 차지하는 OFW의 달러화 벌이 증가 및 페소화 약세로 가계별 가처분소득 및 내수 지속 확대

* 2017년 기준 전체 해외노동자 규모 면에서 인도, 중국에 이어 3위(자료원: World Bank)

○ 공공·민간부문 투자 확대로 인프라·건설·부동산 경기 활성화 낙관

- 대규모 인프라 개발을 위한 정부 및 민간투자 증가*로 건설업 호황이 지속되면서 동 부문 고용창출 등의 선순환 기대

* 2018년 2/4분기 기준 건설부문 투자 12.9% 증가(전년 동기 증가율은 4.7%, 자료원: 필리핀 통계청)

** 민간투자 비중이 59.5%로 전년 동기 대비 7.9% 증가, 공공투자는 21% 증가

□ 수입수요 지속 확대로 한국을 포함한 외국산 수입은 꾸준한 증가세

○ 최근 3개년간 수입액은 17%의 꾸준한 증가세 기록, 제조업에 필요한 원자재 및 소비재의 상당을 수입에 의존

- 특히 최근 3개년 한국산 수입점유율이 눈에 띄게 증가, 2018년 7월 기준 10.2%로 중국에 이어 2위 수입국으로 부상

  * 한국의 필리핀 수입시장 점유율 추이: 2016년 6.6% → 2017년 8.7% → 2018년 7월 10.2%

□ FDI는 증가 추세이나 각종 규제 및 세제개혁안으로 향후 전망은 불투명

○ 전통적으로 제조업이 취약, 외국인 투자를 통해 제조업 부흥 모색

- 지역별 투자 유치기관 운영 및 인센티브 제공, 자동차를 비롯한 제조업 부흥정책* 도입 등 FDI를 제조업 기반 조성의 주요 방편으로 활용

  * CARS(Comprehensive Automobile Resurgence Strategy): 향후 6년간 한 모델당 20만 대를 필리핀에서 제조하는 조건으로 세제혜택 등 인센티브 제공. Mitsubishi와 Toyota가 수혜

○ 외국인 투자지분 제한 유지, 조세 인센티브 축소 법안 도입은 악재

- 두테르테 대통령이 주요 업종의 외국인 투자지분 제한(현행 40%) 완화를 언급한 바 있으나 실질적인 조치는 없는 상황
- 법인세 인하 등을 내세운 제2차 세제개혁안에 외국인 투자 관련 인센티브 대폭 축소가 포함되어 우려를 낳고 있음

다. 산업 환경

□ 자동차·자동차부품

○ 특별소비세 적용, 유가 상승 등으로 2018년 상반기 완성차 판매는 감소

- 2018년 1월 1일부로 특별소비세가 적용되면서 2017년 말 차량 구매수요 급증
- 전반적인 신차 판매 감소세와 더불어 부품 수요 역시 하락

  * 2018년 상반기 판매량은 17만 1,352대로 전년 동기 대비(19만 2,052대) 12.5% 감소

○ 경기호황에 따른 구매력 강화로 차량 소비 수요의 완만한 회복세 기대

- 1억 600만 명에 달하는 거대 내수시장으로 특소세 여파가 어느 정도 반영된 이후 수요 회복세 예상

□ 건설·인프라

○ 인프라는 물론 적극적인 부양책에 따른 경기 활성화로 주거용·사무용 빌딩 등 건설·부동산 경기도 상승세 지속

- 최소한 현 정부 말기인 2022년까지는 인프라 황금기*가 계속될 전망

  * 앞서 언급된 바와 같이 총 1,680억 달러 투자로 75개 인프라 프로젝트 추진, 200만 명 고용 창출

□ 소매·유통

○ 2016년 기준 673억 달러 규모로 필리핀 GDP의 21.6%, 경제활동인구의 10.4%를 차지하는 주요 산업

- 매출 면에서 슈퍼마켓(7.6%), 승용차 판매(7.3%), 차량 유류 소매유통(7.2%)의 비중이 높은 편

○ 소매업 매출의 97%는 오프라인 점포를 통해 발생하나 온라인 유통시장도 급격한 성장세

- SM, Robinson, Rustans 등 현지 기업이 개발한 쇼핑몰이 소매유통의 구심점
- 인터넷 속도 향상, 모바일 인구 증가로 인터넷·모바일 쇼핑 매출 역시 급성장

  * 2018년 전자상거래 규모는 8억 4,000만 달러로 추정, 2022년까지 연평균 12%의 견고한 성장세 기대(자료원: www.statista.com)

□ 여행·관광 서비스

○ 2017년 기준 여행·관광 산업의 GDP 기여도는 21%, 고용은 230여만 명으로 5.8% 수준

- 같은 해 필리핀 방문 외국인 수는 662만 908명으로 전년 대비 11% 증가
- 이 중 한국인 방문객이 160만 7,821 명, 24.3%의 비중으로 1위 기록

  * 2018년 상반기 한국인 방문객 수는 81만 5,683 명, 25%로 1위 고수

○ 관광객 수 증가에 비해 숙박, 레저시설은 개선여지 다대

- 인근 동남아 국가 대비 불편한 항공노선, 관광객 수 대비 숙박시설 부족, 조악한 레저시설 등의 분야에서 보완을 위한 사업기회 모색 가능
- 호텔 등의 숙박시설은 물론 쇼핑몰, 레저·오락시설, 공항·철도 등 관광 인프라에 대한 투자로 관광대국으로 등극 도모

라. 정책·규제 환경

□ 2017~2019년 외국인 투자유치 우선분야 선정

○ 정부 차원에서 육성하고자 하는 FDI 유치 우선분야(IPP)*를 선정, 해당 부문 투자에 대해 다양한 인센티브 제공

* Investment Priority Plan으로 통칭되며 통상 3년 단위로 업데이트하여 선정

○ 2017년 선정된 분야는 다음과 같음

- 제조업: 농수산물 가공식품, 부품 제조업 등
- 서비스업: 집적회로 설계, 항공장비 유지·보수, 대체에너지, 산업폐기물 처리, 유무선 통신산업, 엔지니어링, 조달·건설, 마약재활 치료시설 설립·운영 등
- 신기술: 혁신기술, 환경·기후변화 관련 기술 등
- 에너지: 신재생에너지 등

□ 신재생에너지 지원 축소

○ FIT(Feed-In-Tariff) 조정 등 신재생에너지에 대한 지원 축소 여파 확산

- 관련업계의 신규 투자 중단*은 물론 인근 국가로 사업 이전 및 이에 따른 고용 악화 우려 증가

□ 제2차 세제개혁법안 도입 추진

○ 법인세 인하, 조세 인센티브 면제 혜택 축소 등이 쟁점으로 재계에서는 대체적으로 반대하는 입장

- 법인세 인하(30% → 25%)를 제외한 조세 관련 조치*들이 투자기업에 불리, 정부 방침에 변화 없이 그대로 추진될 경우 철저한 대비 필요

* 부가가치세·지방세 면제 폐지, 법인세 면제기간 연장 폐지, 원부자재 수입관세 면제기한 도입 등

2. 시장 분석

- 필리핀은 빈부 격차, 산업별 편차, 수도권 집중 등 여러 면에서 양극화가 뚜렷한 시장임. 민간소비가 GDP의 70%에 달할 정도로 내수 위주의 경제이자 공급자 중심 시장구조를 띰. 주요 교역국은 한국, 중국, 일본, 미국 및 아세안(ASEAN) 회원국이며 제조업 기반이 취약, 소비재의 대부분을 수입에 의존하고 있음. 최근 5년간 6% 후반대 성장률로 호황기를 구가하고 있으며 아세안 시장의 관문으로 전략적 가치가 높은 지역임.

가. 시장 특성 및 전략적 가치

□ 거대 내수시장으로 성장잠재력은 다대하나 소득 양극화가 심한 시장

○ 민간소비 비중이 GDP 대비 70%선으로 소비 잠재력이 높은 시장

- 1억 명이 넘는 인구를 보유한데다 경기호황에 따른 가계소득 증가*로 소비활동이 왕성해지는 추세

* GDP의 8~10%를 차지하는 해외근로자(OFW)의 국내 송금이 중요한 역할 담당

○ 극심한 빈부 격차로 소득 양극화가 심해 중하위층의 소득증가가 절실

- 고소득층 20%가 전체 국민소득의 50% 이상을 차지하는 반면, 최하위층 20%의 비중은 5% 미만에 불과

□ 수입 의존도가 높은 공급자 중심의 시장

○ 제조업 기반이 취약, 공산품은 물론 소비재 대부분을 수입에 의존

○ 소수 대기업이 제품 유통을 장악하는 등 시장 지배력이 높아 경쟁이 제한적

- 대기업이 시장가격 결정에 지대한 영향을 미치는 공급자 우위 시장구조

□ 가공무역으로 제조업 기반 조성

○ 현지공장에서 생산한 완제품을 인근국가로 수출하는 방식으로 경제 활성화에 기여

- 반도체, 전기전자, 자동차·부품 분야 등에서 외국인 투자유치가 중요한 역할 수행

* 미쓰비시(Mitsubishi): 포드(Ford)의 필리핀 생산공장 인수(2014년), Toyota: 1,126만 달러 규모 공장 증설(2015년), 삼성전기: 2.5억 달러의 생산라인 증설(2015~2016년) 등

나. 수출

□ 수출입 동향

[최근 3년간 필리핀 수출입 동향]

(단위: 백만 달러, %)

연번	국가	2016		2017		2018(1~7월)		2018/2017 증감률	
		수출	수입	수출	수입	수출	수입	수출	수입
	전 세계	56,312	80,833	63,233	92,841	38,744	61,234	-2.8	16
1	중국	6,192	14,968	6,992	16,831	4,862	11,847	8.6	24.2
2	일본	11,673	9,158	10,229	10,555	5,506	6,184	-17.8	-3.1
3	한국	2,095	5,301	2,540	8,073	1,387	6,256	-50.2	42.5
4	미국	8,661	7,164	9,202	7,400	5,934	4,460	6.5	5.9
5	태국	2,130	6,423	2,644	6,603	1,581	4,354	3.1	16.2
6	인도네시아	592	4,424	702	6,305	453	3,576	21.0	5.1
7	싱가포르	3,700	5,313	3,868	5,472	2,499	3,530	8.8	11.7
8	대만	2,055	5,066	2,278	4,914	1,453	3,187	3.1	16.2
9	말레이시아	1,188	3,246	1,594	3,621	1,084	2,222	24.8	10.8
10	홍콩	6,582	2,393	8,645	2,633	5,709	1,708	16.8	7.1

자료원: Global Trade Atlas

○ (수출) 2017년 증가 후 2018년 7월 기준 수출은 소폭 감소세*

- 2018년 상반기 기준 8.5% 감소세를 기록, 이후 회복국면에 접어들었으나 전체 수출이 증가세로 전환할지는 미지수

  * 2017년: 632억 3,300만 달러(12.3%↑), 2018년 7월 기준: 387억 4,400만 달러(2.8%↓)

- 주요 수출국은 미국, 홍콩, 일본, 중국, 싱가포르 등이며 對한국 수출은 7월 기준 13억 8,700만 달러로 전년 동기 대비 50.2% 감소

○ (수입) 최근 3년간 평균 17%에 육박하는 꾸준한 증가세로 수입 수요 확대를 방증

- 2018년 7월 기준 수입은 612억 3,400만 달러로 전년 대비 16% 증가

  * 2016년: 808억 3,300만 달러(21.2%↑), 2017년: 928억 4,100만 달러(13.6%↑)

- 주요 수입국은 중국, 한국, 일본, 미국, 태국 등*이며 7월 기준 한국산 수입이 62억 5,600만 달러, 수입 점유율 10.2%로 2위를 차지

  * 5대 수입대상국별 점유율: 중국(19.3%), 한국(10.2%), 일본(10.1%), 미국(7.3%), 태국(7.1%)

□ 주요 수출입 품목

○ (수출) 주요 품목은 전자집적회로, 자동자료처리기계 및 단위기기, 절연 전선 및 케이블, 다이오드·트랜지스터 및 관련 반도체 디바이스, 수송용 선박 등

- 특히 전자 및 반도체의 경우 등 다국적 전자회사*가 다수 진출, 반제품 및 완제품 제조·수출이 주를 이룸

  * 텍사스인스트루먼트(TI), 삼성전자, 산요(Sanyo), 인텔(Intel) 등

○ (수입) 주요 품목은 전자집적회로, 석유류, 승용차, 토탄, 전자 사무용기기 부품, 구리광, 항공기 등

- 필리핀의 산업구조를 반영*하듯 전자, 반도체 제조를 위한 중간재 수입이 높은 비중 차지
- 그 외 광물연료 수입과 기계, 철강 등 자본재 수입비중도 상대적으로 높은 편

  * 전체 수출의 70% 이상을 전자, 반도체가 차지, 다국적기업 중심

○ (한국산 수입) 주요 품목은 전자부품, 광물성연료, 수송기계, 비철금속제품, 정밀화학제품, 철강제품 등

- 소위 13대 주력품목*의 수출비중이 80%를 상회한다는 점이 특이사항

  * 석유제품, 석유화학제품, 섬유류, 철강제품, 일반기계, 자동차, 자동차부품, 선박류, 무선통신기기, 컴퓨터, 가정용전자제품, 반도체, 평판디스플레이

□ 진입장벽

○ (수입규제) 필리핀은 원칙적으로 상품수입이 자유로운 네거티브 시스템(Negative System) 채택

- 공식적으로는 자유무역주의를 표방하나 경쟁력이 취약한 농업, 축산업에 대해서는 고관세율 적용, 쿼터 도입을 비롯한 다양한 보호주의 조치* 시행

  * 쌀에 대한 총량 규제, 설탕의 경우 생산 및 처리과정 관련 규제, 옥수수 가격지지 정책 등

○ (비관세장벽) 자국 산업 보호를 위해 주로 세이프가드 조치를 발동

- 최근까지 한국산을 포함한 봉강(Steel Angle Bar), 신문용지, 판지제품 등에 세이프가드가 적용된 바 있음
- 이 중 신문용지, 봉강은 세이프가드 조치가 해제된 반면 판지제품(testliner board)은 2020년까지 연장됨

○ (불투명한 행정관행) 관련 규정에도 불구, 불투명하고 일관성이 결여된 행정 처리는 수출기업들이 토로하는 주로 애로사항

- 식품·화장품 등 현지 식약청(FDA)에 제품등록이 필수인 경우 이에 장시간 소요
- 통관기관이 규정보다 오래 걸리거나 관세 환급을 제대로 시행하지 않는 등 보이지 않는 장벽이 존재함

다. 투자진출

□ 투자진출 동향

○ (2017년 동향) 필리핀의 외국인 직접투자는 당초 목표치 80억 달러를 훨씬 웃도는 100억 5,000만 달러를 달성, 사상 최고치 기록(자료원: 필리핀 중앙은행)

○ (2018년 동향) 2018년 상반기 기준 FDI 실적은 57억 5,500만 달러로 전년 동기 대비 42.4%의 증가세 기록

- 조세 인센티브 축소 등의 우려에도 불구, 경기호황세에 주목한 외국기업들의 투자는 최소 현 상황을 유지할 전망

□ 주요 투자분야 및 경쟁동향

○ (투자분야) 최우선 순위인 제조업 투자가 50%에 육박하며 절대적 비중 차지

- 금융·보험, 예술·레저·엔터테인먼트, 부동산 개발, 전기·가스 부문 등에 대한 투자 활기

  * 분야별 비중: 제조업 47.8%, 금융·보험 12.3%, 예술·레저·엔터테인먼트 11.7%, 부동산 개발 11.4%, 전기·가스 6.6%

○ (경쟁동향) 싱가포르, 홍콩, 중국, 일본, 대만, 룩셈부르크 등이 주요 투자국

- 싱가포르는 2017년에 이어 2018년 상반기에도 1위를 차지했는데 투자액 6억 8,450만 달러로 전년 동기 대비 1,400%에 달하는 급등세를 나타냄
- 2017년 투자가 저조했던 일본의 경우 동 기간 1억 2,530만 달러를 투자하며 회복세 기록

  * 주요국별 투자현황: 싱가포르(6억 8,450만 달러, 43.1%), 홍콩(2억 4,230만 달러, 15.3%), 중국(1억 6,870만 달러, 10.6%), 일본(1억 2,530만 달러, 7.9%), 대만(7,500만 달러, 4.7%)

□ 한국 투자동향

○ (2018년 동향) 2018년 상반기 기준 투자액 1억 1,700만 달러*로 한국 해외투자(226억 8,600만 달러)의 0.5% 차지

- 주요 투자분야는 제조업(1억 1,700만 달러), 건설(3,000만 달러), 부동산 개발(800만 달러), 전기·가스·증기(700만 달러) 등

  * 필리핀 중앙은행 통계와 한국수출입은행 통계 불일치

□ 진입장벽

○ 외국인 투자제한 조항은 외국인 투자의 최대 걸림돌

- 종합투자법(Omnibus Investment Code of 1987)에 따라 외국인 투자지분 참여가 40%로 제한되었으나 1991년 외국인 투자법(Foreign Investment Act of 1991, RA7042) 제정을 통해 외국인 100% 직접투자가 이론적으로는 허용됨
- 그러나 주요 업종을 이른바 '네거티브 리스트'에 포함, 외국인 투자 참여에 여전히 제한을 두고 자국 산업·기업 보호 등에 활용하고 있음

○ 지분율 70% 상향을 검토 중이나 실현 여부는 미지수

- 두테르테 정부는 FDI 유치 확대를 위해 지분율을 현행 40%에서 70%까지 상향 조정하는 방안을 추진 중이나 헌법 개정이 필요

라. 건설·프로젝트

□ 추진 방향

○ (정부투자 확대) 두테르테 정부는 아키노(Aquino) 전 정부와 유사하게 민관협동(Public Private Partnership, PPP) 방식으로 대규모 인프라 개발 모색

- 그러나 2017년 중반 이후 소위 'Hybrid PPP'*가 키워드로 부상, 정부 투자· 지출을 확대하고 있음

* Hybrid PPP: 인프라 건설은 정부가 직접 입찰을 진행하여 사업자를 선정하되 이후 O&M(Operation & Maintenance) 등은 PPP로 추진하는 형태

○ (ODA 활용) 수요 대비 재원 부족 상황 타개를 위해 일본, 중국 등으로부터 공적개발원조(Official Development Assistance)를 적극 유치

* 일본 지원 메트로마닐라 지하철 건설, 중국 지원 칼리와댐(Kaliwa Dam) 건설 등

□ 시장 동향

○ (Build-Build-Build 정책) 두테르테 정부가 출범한 2016년부터 향후 5년간 1,680억 달러의 재원을 투입, 75개 인프라 사업 추진

- 도로, 철도·지하철, 공항/항만, 교량, 수자원 개발 등을 총망라한 대형 사업들이 추진되고 있음
- 또한 인프라 개발에 따른 건설업 경기 활성화를 통해 200만 개의 신규 고용창출 모색 중

○ (민간투자 활기) 200억 달러 규모의 건설시장 호황에 민간투자도 중요한 역할 담당

- 사무용·주거용 빌딩은 물론 쇼핑몰, 관광·레저시설에 대한 기업들의 투자 확대

- 특히 마닐라 북부에 위치한 클락 지역의 신도시개발(New Clark City) 사업이 본 궤도에 오르면서 다수의 현지·외국 기업들이 담당기관(BCDA)과 합작 혹은 협력을 통한 사업 선점에 주력

□ 경쟁동향

○ (현지기업 강세) 아얄라(Ayala Land Inc.), 산미구엘(San Miguel Corporation)을 필두로 경쟁력을 갖춘 현지 건설사 다수 포진

- 그 외에도 건설면허 최고 등급을 획득한 건설·부동산 전문기업* 다수가 외국기업과 합작·컨소시엄을 통해 주요 인프라 프로젝트를 수주하고 있음

  * 산타클라라(Sta. Clara), 엠디씨(MDC), 메가월드(Megaworld), 디엠씨아이(DMCI), 데이텀(Datem), 엠피씨아이(MPIC), 메가와이드(Megawide) 등

○ (한국기업 진출) 현대건설, 대림, 포스코, 한진중공업, 수자원공사, GS건설, 코레일 등이 현지기업과 협력을 통해 사업 수주*, 진출

- 2017년 한국기업이 필리핀에서 수주한 건설 프로젝트 규모는 3억 6,700만 달러로 해외 수주액 기준 국가별 순위에서 17위를 차지
- 건설 분야 외국기업 진출 제한으로 직접 사업수주는 사실상 불가능, 주로 현지 건설 대기업의 하청이나 ODA 프로젝트, 필리핀 정부로부터 특별면허를 취득할 수 있는 사업 등을 추진함

  * GS 건설: 푸에르토 프린세사 공항, 한진중공업: 블라칸 용수공급 사업, 코레일: MRT 7호선 설계·자문, 대림: 페트론(Petron) 정유공장, 포스코: JG Summit 나프타크래킹 설비 등

□ 진입장벽

○ (건설면허) 건설공사 수행에 필수요건인 건설면허 취득 시 분야에 따라 외국인 지분 제한 적용, 외국기업의 사업수주에 장애물로 작용

- 이론적으로는 100% 지분 소유가 가능하나 현실적으로는 우리 기업이 수주할 수 있는 공사 대부분의 경우 지분이 40% 이하로 제한됨

○ (외국인 토지소유 제한) 외국인 토지소유는 불가하며 장기 임대만 가능

- 토지소유가 가능한 현지 기업의 경우 사업 추진 시 해당 부지·부동산의 가치 증대 가능성을 반영하여 저가 입찰이 가능, 사업수주 가능성이 높아져 외국기업 입장에서는 경쟁에서 절대적으로 불리

□ 시사점

○ (현지기업과의 협력이 관건) 외국기업 지분 제한 등의 장애물을 극복하기 위해서는 현지기업과의 합작, 컨소시엄 구성 등을 통한 시장 진출이 가장 현실적

- 이를 위해서는 충분한 사업능력과 신뢰성을 보유한 현지기업 물색이 중요함

○ (EDCF 사업 적극 활용) 해당 사업의 경우 타이트론(tied-loan)*으로 우리 기업의 참여가 우선시

- 필리핀 정부가 부족한 인프라 확충을 위해 외국 정부의 도움을 적극적으로 요청하고 있어 EDCF(Economic Development Cooperation Fund) 제공 기반은 조성된 상황

* 지원국이 자금을 공여하는 대신 일정 비율의 자금이 자국 기업 혹은 제품 구매·결제에 쓰이도록 하는 방식

○ (외국정부 공적개발원조 사업 참여 제고) 해당 국가 기업이 참여·조달 불가능한 공사·설비·서비스·기술의 경우 제3국 기업 참여 가능

- 일본, 중국 등 ODA 제공국의 원청업체들과 긴밀한 네트워킹 구축이 필요

3. 한국과의 경제교류 및 주요 경협의제

가. 교역

□ 한-필리핀 교역동향

○ (2017년 동향) 한-필리핀 총 교역액은 142.9억 달러를 기록

- 전체 교역량은 전년 동기 대비 36.1% 상승, 필리핀은 한국의 교역대상국 중 수출 11위, 수입 27위를 차지
- 수출 105.9억 달러(45.5%↑), 수입 37.0억 달러(14.7%↑), 무역수지는 68.9억 달러 흑자로 전년 동기 대비 70.2% 증가
- 지난 2년 연속 수출부진에서 벗어나고 있으며 對필리핀 수출액이 100억 달러로 가장 높았던 2014년 수치를 초과

○ (2018년 동향) 8월 기준 총 교역액은 100.9억 달러로 전년 동기 대비 9.8% 증가

- 수출 78억 7,600만 달러(17.4%↑), 수입 22억 1,900만 달러(10.8%↓), 무역수지는 5억 4,900만 달러 흑자
- 필리핀은 한국 교역대상국 중 수출 8위, 수입 28위로 수출에서 차지하는 비중은 다소 늘었으나 수입은 비슷한 수준인 것으로 분석

□ 주요 수출입 품목

○ (수출품목) 2018년 8월 기준 수출 상위품목은 전자부품, 광물성연료, 수송기계, 비철금속제품, 정밀화학 제품, 철강제품 등

- 전자부품, 광물성연료가 30%를 넘는 수출 증가세를 기록한 반면, 주력품목인 수송기계는 3위에 포진했으나 55%가 넘는 감소세*를 기록

* 2018년 1월 1일자로 자동차에 대한 특별소비세가 적용되면서 신차 시장수요는 물론 한국산 수입수요에 부정적인 영향을 미친 결과

- 이른바 13대 주력품목의 수출비중이 80%를 상회, 중소·중견기업 수출 확대 필요

[2018년 對필리핀 상위 5대 수출품목]

(단위: 백만 달러, %)

순번	코드	품목명	2017		2018. 8	
			금액	증감률	금액	증감률
		총계	10,594	45.5	7,876	17.4
1	83	전자부품	4,682	96.7	3,813	38.9
2	13	광물성연료	1,463	78.3	1,290	34.5
3	74	수송기계	980	33.7	325	-55.4
4	62	비철금속제품	352	22.0	276	18.3
5	22	정밀화학제품	331	38.2	253	22.9

자료원: 한국무역협회

○ (수입품목)2018년 8월 기준 수입 상위품목은 전자부품, 농산물, 산업용 전자제품, 전기기기, 비철금속제품 등

- 전자부품, 비철금속제품 등에서 상당한 감소세를 기록, 전체 수입 축소에 기여

[2018년 對필리핀 상위 5대 수출품목]

(단위: 백만 달러, %)

순번	코드	품목명	2017		2018. 8	
			금액	증감률	금액	증감률
		총계	3,072	14.7	2,218	-10.8
1	83	전자부품	1,412	31.7	762	-15.7
2	01	농산물	512	1.8	367	4.6
3	81	산업용 전자제품	283	4.0	182	3.1
4	84	전기기기	214	17.8	145	16.6
5	62	비철금속제품	461	7.6	143	-61.7

자료원: 한국무역협회

□ 성공·실패 사례

※ 수출 성공사례

○ 중고 건설장비 수출전문업체인 A사는 오랫동안 건설사, 혹은 관련 장비업체와 비즈니스를 진행한 경험을 토대로 신속한 제품 물색과 다양한 종류의 매물 공급이 가능한 경쟁력을 갖추었으나 마땅한 현지 딜러를 발굴하지 못해 필리핀 시장에 진출하지 못하는 상황이었음

○ 수출기회 모색을 위해 현지 중고 건설장비 취급업체 발굴에 나섰으나 온라인상으로는 한계가 있는데다가 당시 엔저 현상까지 겹치면서 대부분의 수입업체들이 일본 기업을 선호하게 되어 A사의 입지는 더욱 좁아지는 등 상황이 악화됨

○ 결국 A사는 경제특구인 수빅(Subic) 지역에 중고 건설장비 업체들이 밀집되어 있다는 정보를 토대로 입찰 현장을 직접 방문하기로 결정, 다수의 수입도매상들과 미팅을 통해 바이어 후보감 물색에 나설 수 있었음

○ 이때 발굴한 바이어와 신뢰관계를 지속적으로 구축하는 데 노력을 기울인 결과, 바이어의 방한 출장 시 가격협상 끝에 첫 거래가 성사되었으며 이후 신규 바이어까지 소개받아 추가 거래선까지 확보하기에 이름

○ A사의 성공비결은 막연히 온라인 포털 검색을 통한 바이어 발굴에 의존하지 않고 제품과 딜러의 특성에 대한 이해를 바탕으로 현장 방문, 즉 발품을 팔아 현지업체들과 신뢰를 쌓았다는 점임. A사 관계자는 "발품을 팔면서 직접 만나는 방식이 전화통화 100번 이상의 효과가 있었으며 바이어와의 신뢰를 쌓는 데에도 훨씬 수월했다"고 강조함

○ 신규 주택 건설, 정부 주도의 인프라 개발 추진 등 필리핀 건설시장 활성화가 기대됨에 따라 중고 건설장비 관련 수요 전망도 밝아 A사의 수출은 더욱 확대될 것으로 기대됨

※ 수출 실패사례(현지 독점권에 대한 이해부족 사례)

○ 현지 업체에 냉온수기를 수출한 국내업체가 현지업체에 조건부 독점권을 부여하는 과정에서 독점권 제한 요건을 명확하게 설정하지 않아, 현지업체가 불명확한 계약내용을 빌미로 지속적인 독점권을 행사함으로써 국내업체의 현지 진출이 곤란을 겪은 사례

○ 수년 전 국내의 대표적인 냉온수기 전문업체가 자사 브랜드의 사용권한을 현지업체에 부여하면서 취급 가능 제품 모델에 대한 명확한 언급이 없고, 독점권 취소에 대한 처리 방법 등에 대해 제대로 숙지하지 않은 상태로 몇 년간 거래 관계를 유지함

○ 이후 국내업체의 내부여건상 자회사 성격의 협력업체에 브랜드 사용권한을 제공하면서, 협력업체와 취급 모델을 분리함. 이 과정에서 현지 업체와의 거래가 줄어들면서 거래규모에 불만을 갖고 일방적인 거래 중단을 통보함. 결국 브랜드의 원소유권이 있는 업체의 협력업체가 현지시장 진출을 모색하는 과정에서 동일 브랜드를 사용하는 현지 업체가 영업권을 침해당했다며, 해당 국내업체의 현지 진출에 이의를 제기함

○ 국내업체는 모기업의 브랜드 보유업체에 확인한 결과, 현지 업체와의 거래 관계가 중단됨에 따라 독점권 사용권한도 함께 종료됐기 때문에 아무런 문제가 없다고 반응함. 그러나 현지 업체는 독점권 사용권 중단에 대해 공식적인 서면으로 통보 받은 바 없고, 현지 업체의 동의 없이 일방적으로 유선 통보만 이루어졌기 때문에 인정할 수 없으며, 수년째 해당 브랜드를 바탕으로 영업활동을 해왔기 때문에 국내업체가 진출하게 되면 직접적인 타격을 입게 된다고 주장하면서 분쟁 발생

○ 결과적으로 현지 시장 진출 가능성이 높지 않다고 판단한 국내업체가 진출계획을 철회함에 따라 일단락됨. 그러나 현지 업체에 대해 독점권을 부여할 경우, 향후 거래선 전환 및 진출전략 재설정 가능성 등을 염두에 두고 제한조건 및 독점권 회수절차에 대해 숙지하는 것이 중요함을 보여 주는 사례임

□ 시사점

○ (철저한 사전 준비) 시장동향, 가격동향, 바이어 성향, 상거래 관습, 관련 규제·법령 등 진출 전 관련 정보 분석 및 숙지는 필수

- 시장동향을 파악하는 데 필요한 객관적인 수치 및 분석 자료가 충분하지 않다는 점을 감안, 현지 사정을 잘 알 수 있는 자료 확보가 중요
- 특히 한국제품의 경우 전반적으로 품질에 대한 평가가 좋은 반면 가격이 비싼 것으로 인식, 경쟁제품과의 면밀한 비교·분석을 통한 가격책정이 관건

○ (소량주문에 대한 거부감 금물) 필리핀의 경우 소비재는 물론 중간재·자본재에 이르기까지 초기 거래에서는 최소주문량(MOQ)에 해당하는 소량 주문이 대부분

- 대기업도 예외가 아니며, 이에 대해 실망하거나 거부감을 느낄 경우 계약 성사가 어려울 수 있음

○ (법·규정 존중 및 인내심이 관건) 법적 테두리 속에서 충분한 시간을 두고 비즈니스를 한다는 자세가 바람직

- 선진국과 비교 시 불투명하고 비효율적인 행정 관행, 관공서 · 업계에 만연한 부정부패 등의 이슈로 수출기업 입장에서는 사업 추진이 쉽지 않음
- 단기적 성과를 위해 법·규정을 피해갈 수는 있으나 결국 역효과가 나는 등 근본적인 해결책이 될 수 없으므로 가급적 정석을 통한 시장진출 모색을 권장함

나. 투자

□ 한국기업 투자진출 동향

○ (2017년 동향) 한국의 對필리핀 투자는 신규법인 48개사, 투자액 2억 1,713만 달러 시현

- 법인설립 기준 18위, 투자액 기준 25위로 전자는 전년 대비 하락, 후자는 상승한 것으로 나타남

○ (2018년 동향) 2018년 상반기 기준의 경우 투자액 1억 1,700만 달러*로 한국 해외투자(226억 8,600만 달러)의 0.5% 차지

- 주요 투자분야는 제조업(1억 1,700만 달러), 건설(3,000만 달러), 부동산 개발(800만 달러), 전기·가스·증기(700만 달러) 등

* 필리핀 중앙은행 통계와 한국수출입은행 통계 불일치

□ 성공사례

※ 투자진출 성공사례

○ 한국계 진출 건설사인 A사는 필리핀 정부의 인프라 프로젝트를 다른 건설사와 수주해 필리핀에 진출함. A사의 건설팀은 이미 필리핀 현지에 법인을 개설해 공사를 준비하고 있었으며, 공사를 지원할 플랜트설계팀은 현재 인도와 베트남에 법인이 있는 상태로 해외 각국에서 동 사가 수주한 공사의 설계를 담당하였음

○ A사는 최근 인도 법인 설계 기사들의 임금상승 문제로 대안을 모색하던 중 필리핀 기사들이 업무숙련도, 임금, 언어 소통 면에서 인도 법인과 비교해 손색이 없음을 파악해 필리핀에 설계법인을 계획하게 됨. 그러나 필리핀 법상 외국인 또는 기업이 관련 업종으로 진출할 수 없음을 확인하고 마닐라 무역관에 해결방안이 없는지 지원을 요청함

○ 필리핀 외국인 투자법은 외국인 지분제한 분야를 60%부터 0%까지 열거하고 있으며 건축설계(엔지니어링)는 외국인 지분 0%(지분소유금지) 분야임. A사는 법인 설립을 위해 현지 로펌 등에 수차례 의뢰를 했으나 법적 제약으로 힘들다는 답변을 받거나 더미(dummy, 현지인 주주)를 세워 진출하라는 조언을 먼저 받음. 다만 이런 경우, 필리핀에서 강력히 단속하고 있는 Anti-Dummy법에 저촉될 우려가 있고 최악의 경우 법인의 지분이 현지 주주들에게 넘어갈 수도 있게 됨

○ 위와 같은 경우, 진출을 희망하는 기업은 필리핀 기업등록 및 감독위원회(SEC)에 등록할 때 작성하는 기업 정관을 변경해 등록하게 되면 간접적으로 진출이 가능함. 예를 들어, 건축설계로 등록하려고 하면 외국인의 명의 또는 지분으로 등록할 수 없게 되지만 법인의 정관을 '건축설계를 지원하는 컨설턴트 법인' 또는 '건축설계를 지원하는 BPO(Business Process Outsourcing) 법인'으로 등록 시 법인등록을 할 수 있을 뿐만 아니라, BPO는 외국기업이 100% 지분을 소유할 수 있는 업종이며 투자유치기관에 등록해 투자 인센티브를 받을 수 있음을 확인함

○ A사는 무역관의 조언에 따라 2014년 법인설립과 필리핀 최대 투자유치기관인 필리핀 경제자유구역청(Philippines Economic Zone Authority, PEZA) 등록까지 완료함. 이는 합법적 방법을 사용해 국내기업 중 필리핀 내 최초 건축설계 분야 법인 설립에 성공한 사례로, 이를 통해 건축설계 분야의 필리핀 시장 진출 교두보를 마련했다는 데 의의가 있음

□ 시사점

○ 현지 법령·법규에 대한 철저한 이해 선행 필요

- 외국인 투자지분 제한·허용 분야, 업종별 외국인 지분 허용치* 등에 대한 정확한 이해를 토대로 진출하고자 하는 분야에 맞는 진출방식을 선택해야 함

  * 은행의 경우 100%가 허용되나 소매업의 경우 대규모 투자(250만 달러 이상)가 아닌 경우 0%임

○ 결국 합법적인 방식을 통한 투자진출이 바람직

- 외국인 투자지분 제한 등의 장애물 해결방식으로 더미(dummy)*를 활용하는 경우가 상당수이나 이 경우 경영권 분쟁의 불씨를 키우는 셈

  * 현지인을 서류상의 소유권자로 내세워 사업체를 운영하는 방식으로 외국인 투자지분이 제한된 업종에서 사실상 많이 활용되고 있음

- 시간이 걸리더라도 현지 상황과 다른 투자사례와 비교·분석을 통해 합법적인 방식과 절차를 통해 투자하는 것을 권장함

○ 조세 인센티브 조정 등 관련 법령·법규 개정에 대비한 진출방안 모색 필요

- 현재 외국인 투자 인센티브 합리화라는 명목으로 각종 세제혜택이 축소될 가능성이 있어 향후 법령 개정 및 영향에 대한 면밀한 분석 필요
- 주필리핀 외국상공회의소연합을 비롯한 재계에서 우려의 입장을 지속적으로 표명하고 있으므로 이들을 통한 지속적인 의견 개진이 중요함

다. 주요 경제협력 의제

□ 신재생에너지 협력

○ 한-필리핀 정부, 재생에너지 보급사업 MOU 체결

- 두테르테 대통령의 한국 방문 시(2018년 6월) 양국 에너지 부처 간 협력 의지 표명

○ 국제기구, 다자개발은행과의 공동사업을 통한 진출기회 모색

- ADB(Asia Development Bank), Sustainble Energy For All* 등 개도국 지역에 대한 에너지 공급 및 접근성 확대, 에너지 효율 제고, 신재생에너지 활용 확대 정책 추진

  * UN 산하 국제기구

○ 공적개발원조(ODA) 시범사업 추진으로 관련 기업 참여기회 제공

- 7,000여개의 섬으로 구성된 필리핀의 경우 지리적 특성으로 전력공급이 원활하지 않은 지역이 다수
- 필리핀 정부나 민간 재원으로 신재생에너지 발전소를 충분히 건설하는 데 한계가 있으므로 중소형 발전소 건설 지원 필요

※ 비제이파워, 필리핀 코브라도섬 분산형 전원 실증사업 수주

○ 오프그리드(Off-grid) 도서지역 디젤 발전기에 신재생에너지를 연계, 분산형 전원* 구축

* 기존 송배전망 및 15kw급 디젤 발전기+ 30kW급 태양광+ESS

○ ADB와의 공동사업으로 우리 기업의 실증경험 축적계기 마련

□ 인프라 개발사업 지원

○ EDCF 자금 지원을 통한 필 정부의 인프라 개발정책 지원

- 두테르테 대통령의 한국 방문 시(2018년 6월) 세부 신항만 건설사업 차관 제공 협정 체결
- 우리 기업의 사업 수주는 물론 한국정부 차원의 인프라 개발 지원 의지를 확인할 수 있는 계기 마련

○ 철도, 항공, 도로 등 주요 인프라 사업의 우리 기업 참여 확대

- 민다나오 철도(Mindanao Railways), 메트로마닐라 지하철, 지방공항 및 NAIA 대체공항 건설사업, 메트로마닐라 대중교통정보관리센터 등

□ 마라위 복원사업 지원

○ 이슬람 반군세력과의 내전으로 파괴된 마라위 지역 재건 사업 참여

- 호주, 미국, 일본, 중국 등에서 자금 지원 약속
- 필리핀 정부에 따르면 신규 주거지 및 인프라 건설에 11억 8,500만 달러가 투자될 전망

□ 방산협력

○ 국내외 안보 및 영토 이슈로 군 전력강화 필요성 대두

- 남중국해를 둘러싼 중국과의 긴장 고조, 마라위 반군과의 내전 등을 통해 군 현대화 입장 강화

○ 한국 방산물자에 대한 필리핀 정부의 관심 및 신뢰도 상승

- 군 장비교체 및 신규도입 계획*이 확고한 가운데 한국산 전투기, 장갑차, 초계함 등을 연이어 구매, 향후 방산협력을 통한 추가 물자 구매 기대

* 2018년 필리핀 의회는 5억 달러 규모 장비 도입계획 발표

Ⅲ 진출전략

● 내수시장 점유 확대, 틈새수요 선점, 한류 활용 소비재 진출, 현지기업과의 협력 진출, 경협 이슈 적극 활용을 통해 생산기지뿐만 아닌 소비기지로서 필리핀에 대한 진출 강화가 필요함

1. SWOT 분석 및 전략도출

[필리핀 지역 SWOT 분석]

강 점(Strength)

- 1억 명이 넘는 인구 보유 거대 내수시장
- 고성장의 결실로 다양한 시장기회 발생
- 풍부한 천연자원
- 영어구사 가능 인력, 저렴한 인건비
- 비교적 원만한 노사관계

약 점(Weakness)

- 공무원 부패 및 행정 비효율
- 섬나라 특성에 따른 물류비 다대
- 공공기관 전산시스템 열악
- 외국인직접투자 제한 조치 유지

기 회(Opportunity)

- 경기호황으로 구매력 확대 및 수입수요 증가
- 아세안 회원국으로 한국과 FTA 체결
- 정책·법령 제·개정에 따른 수요 발생
- 제조업 기반 미비로 외국기업에 높은 의존
- 정부 주도 인프라 개선 프로젝트 활기

위 협(Threat)

- 자국 산업·기업 보호주의 기조
- 도로 등 열악한 인프라로 사업비용 증가
- 자연재해에 따른 사업장 운영중단 리스크 상존
- 정치 불안, 치안 문제는 여전

전략방향	세부전략	진출전략
SO 전략 (역량 확대)	• 중산층 공략을 통한 소비재 진출 강화 • 서플라이체인 구축 참여를 통한 중간재/자본재 수출 증대	견고한 내수시장 수요 점유 확대
ST 전략 (강점 활용)	• 필 정부의 전방위적 인프라 구축 정책 활용 • 현지 유력기업과의 협력을 통한 양질의 진출기회 창출	건설, 에너지, BPO 등 협력분야 진출 확대
WO 전략 (기회 포착)	• 정책·법령 제·개정으로 발생하는 틈새 수요 공략	전력·환경·교통 부문 현대화 설비·서비스 진출 모색
WT 전략 (위협 대응)	• 필 정부 육성 분야 위주의 투자진출 모색	제조업, 인프라 부문 투자 확대

2. 주요 이슈·산업별 진출전략

2019년 진출전략

분야	주요 이슈·산업별 진출전략
내수시장 점유 확대	○ 중산층 공략을 통한 소비재 진출 강화 ○ 서플라이체인 참여를 통한 중간재·자본재 진출 확대
틈새 수요 선점	○ 정책·규정 변화에 따른 신규 발생 수요 공략
인프라 현지 기업과의 협력 진출 강화	○ 필 정부의 전방위적 인프라 구축 기조 적극 활용 ○ 현지 기업 강점 보유 분야 협력강화로 진출기반 확대
한류 활용 소비재 진출	○ 한류 마케팅 수혜품목 시장진출 공고화
경협 이슈 적극 활용	○ 인프라, 방산, 무상원조 등 양국 경협의제를 활용한 진출 모색
수요 맞춤형 시장 진출	생산·소비 기지로서의 필리핀 진출 플랫폼 역할 강화

가. 중산층 공략을 통한 소비재 진출 강화

시장여건 및 전략적 가치

ㅇ 고성장의 결실로 구매력 및 소비심리 확산
ㅇ 제조업 기반 미흡, 수입 소비재에 대한 높은 의존도, 외국 문화·상품에 친숙한 점 등을 고려할 때 한국 소비재 진출 확대의 적기

□ 주요 이슈 및 트렌드

○ 경기호황에 힘입어 '보다 나은 삶'에 대한 관심 증가

- 중상위 소득층을 중심으로 건강한 먹거리, 양질의 소비재 구매의사 확대
  * 유기농·건강식품, 각종 헬스케어·뷰티제품, 근거리 의료시설 및 의약품 등

○ 소득 증가로 외국 수입제품 구매 능력 확대

- 과거 대비 가격보다는 품질에 보다 비중을 둘 수 있는 소비자 수 증가

□ 진출전략 및 유망품목

○ 중상위 소득계층을 겨냥한 가격경쟁력 있는 제품 공급 필요

- 한국제품의 경우 어느 정도 품질경쟁력을 인정받고 있는 점을 감안, 해당 소비층이 부담을 느끼지 않는 가격 책정이 관건

○ 현지 유통망 장악 대기업은 물론 전문 벤더 집중 공략 필요

- 대형 유통망일수록 직접 구매 대신 전문 벤더를 통해 제품을 공급받으므로 이들 벤더와의 관계 확립은 기본
- 단, 구매는 벤더를 통하더라도 공급 희망 제품을 벤더에게 추천하는 경우도 있으므로 결국에는 양측 모두를 염두에 둔 마케팅 활동 필요

○ 한류 붐 등으로 화장품을 비롯한 뷰티제품, 식품, 가전, 의류·액세서리 등의 시장 진출 유망

- 단, 식품 및 화장품 등 가장 유망한 제품군의 경우 현지 식약청(Food&Drug Administration, FDA)에 제품등록이 필수이므로 관련 사항을 숙지해야 함

나. 글로벌 밸류체인 참여를 통한 중간재·자본재 진출 확대

시장여건 및 전략적 가치

ㅇ 제조업 활성화를 위해 부흥정책을 추진 중이며 특히 유수 외국 제조업체의 투자유치에 적극적
ㅇ 투자진출 외국기업의 생산비 절감 노력의 일환으로 협력체제 구축 필요성 부상

□ 주요 이슈 및 트렌드

○ 제조업 부흥정책*을 통한 고용창출 및 글로벌 경쟁력 강화 모색

- 취약한 제조기반 확충을 위해 인센티브 제공 등 외국 제조기업 유치에 적극적

  * CARS(Comprehensive Automotive Resurgence Strategy): 6년간 한 모델당 20만 대 이상 현지 생산하는 조건으로 90억 페소(1억 7,000만 달러선)의 세제혜택 제공. 도요타, 미쓰비시 참여

○ 외국·외투기업, 생산비 절감을 위해 현지 조달 확대 움직임

- AEC(ASEAN Economic Community) 출범 이후 역내 부품·설비 조달이 유리

□ 진출전략

○ 투자진출을 통한 아세안 생산 네트워크 진입 모색

- 한-아세안 교역의 가장 큰 특징은 수출에서 중간재 비중이 높다는 점으로 이는 한-아세안 생산 네트워크 강화를 의미
- 아세안은 저비용, 고성장 시장으로 국가별 투자가 활발, 특히 한·중·일 간 경쟁도 치열

  * 한·중·일의 아세안 투자추이(억 달러, 2007년 → 2016년): 한(24 → 59), 중(21 → 92), 일(87 → 140)

○ 현지 진출 초기단계부터 한국 투자진출 기업 간 지역생산 네트워크 구축

- 일본은 AEC 출범 전후로 다수의 일본 기업이 신규 또는 확장 형태로 아세안에 대한 투자를 확대 중인 것으로 알려짐
- 우리 기업도 국가별 특성을 고려하여 필리핀 등 아세안 각국에 생산 네트워크를 구축, 리스크를 분산하고 효율적인 조달체계 마련 필요

다. 정책·규정 변화에 따른 신규 발생 수요 공략

시장여건 및 전략적 가치

ㅇ 전력, 환경, 교통, 방산 등 다양한 분야에서의 정책 변화로 수요 발생
ㅇ 대부분 현지에서 해결하기 어려운 제품·기술로 초기 수요 선점이 향후 관련 시장에서의 우위 확보에 결정적

□ 주요 이슈 및 트렌드

○ 친환경, 고효율 추구를 위한 정책 및 법규 제·개정* 움직임 확산에 따른 신규·틈새 수요 발생
- 에너지, 환경, 교통, 수자원개발 등 주로 인프라 분야에서 발생
  * 발전설비 진단법, 물 관리법, 쓰레기 소각 금지법, 대중교통차량 현대화 등

※ 발전설비 진단법

ㅇ 경과: 2017년 5월 발전·송전·배전 설비 검사·진단을 권고하는 장관령 발표
ㅇ 목적: 송배전 손실률 축소를 통한 만성 전력난 해결 모색
 * 송배전 손실률: 필리핀 11%, 미국 6.6%, 일본 5.0%, 한국 3.7%
ㅇ 규정 제정에 따른 유망 품목: 발전소 설비·부품, 송배전 관련 변압기, 전선 등의 교체 수요 확대 기대

□ 진출전략 및 유망품목

○ 우리 기업이 전문성 및 경쟁력을 보유한 분야가 다수로 적극적인 대응을 통한 기회 선점 필요
- 발전·송배전 설비, 발전설비 설비·솔루션, 상하수도 기자재, waste-to-energy 설비, 차량 안전운행 및 승객 편의증진 설비·기기* 등이 유망
  * 블랙박스, 내비게이션, 속도제어장치, Wifi, 자동 요금징수 시스템 등

○ 정책 도입 추이 및 현황을 면밀히 확인·검토하는 한편 관련 부처, 협력 필요성이 있는 현지 기관·기업과의 긴밀한 네트워킹 구축 중요

라. 인프라·건설 등 현지기업 강점 보유 분야 협력강화로 진출기반 확대

시장여건 및 전략적 가치

ㅇ 제조업에 취약한 필리핀, 건설·부동산 개발, 소매유통, BPO 등의 핵심 산업에서는 높은 경쟁력 보유
ㅇ 특히 인프라 황금기를 추구하는 현 정부 정책상 인프라·건설 부문 진출 극대화 모색 필요

□ 주요 이슈 및 트렌드

○ 인프라 황금기 시장 선점을 위한 국내외 경쟁 격화

- 2022년까지 정부 지출규모만 1,680억 달러*에 달하는 인프라 사업 수주를 위한 업계 경쟁 치열
  * 정부투자 외 민간기업 주도인 swiss challenge로 진행 예정인 대형 프로젝트 다수
- 건설경기 호황에 따라 일자리 창출, 신규 투자 확대 등 선순환 효과 기대

○ 필 정부, 인프라 재원 확충을 위해 외국 정부 ODA에 기대

- 일본, 중국 등이 적극적인 ODA 지원을 통해 자국 기업 지원사격에 나서고 있음
  * 일본의 경우 해마다 차이는 있으나 필리핀 전체 ODA의 최대 40% 차지

○ 건설·인프라·부동산개발 부문에서 현지기업 시장지배력은 높은 상황

- 외국기업 지분 제한, 토지 소유 제한 등 진입장벽의 결과

□ 진출전략

○ 건설면허 취득, 인프라 부지 확보* 등의 주요 장애물 제거를 위해서는 현지 기업과의 협력 구축이 매우 중요

  * 14쪽 프로젝트 진입장벽 부분 참고

- 현지 업체와의 합작, 컨소시엄 구성을 통한 시장 진출이 효과적이고 일반적이며, 사업능력 및 정부와의 네트워킹이 좋은 기업과 협력관계 구축이 관건

○ 한국의 EDCF를 비롯한 외국정부 제공 ODA 사업기회가 확대되는 추세인 만큼 이에 대한 참여 방안 강구 필요

- ODA 지원국 업체들에 우선권이 있으나 이들이 수행하지 못하는 공사나 조달 불가능한 제품·설비 부문은 우리 기업에도 열려 있음을 인식, 필리핀에서 수주경험이 있는 제3국 기업들과의 네트워킹도 도움이 될 수 있음

마. 한류 마케팅 수혜품목 시장진출 공고화

시장여건 및 전략적 가치

ㅇ 지속적인 한류 확산으로 한국제품에 대한 이미지 및 선호도에 긍정적인 영향
ㅇ 경제성장에 따른 구매력 강화로 한국산 제품 구매 부담도 완화되는 추세로 시장점유 확대의 적기

□ 주요 이슈 및 트렌드

○ 한류 효과로 한국 및 한국 제품에 대한 친근감과 인지도가 지속적으로 개선

- 특히 K-Pop, K-Drama 열풍으로 한국식 화장, 패션에 대한 호기심이 제품 구매까지 이어짐

○ K-Beauty, K-Fashion 관련 제품 도입에 현지 수입업체·유통업체도 적극적

- 과거 시장 테스트 차원에서 현지 유통망에 shop-in-shop 형태로 입점한 화장품 로드숍 브랜드들이 독립 점포 오픈 등 비즈니스 확대 중

  * 브랜드별 매장 수 현황: 에뛰드하우스 42개, 더페이스샵 56개, 라네즈 7개, 더샘 5개

□ 진출전략 및 유망품목

○ 현지 유력 유통망과의 협력 사업으로 인지도 극대화 모색

- SM, Robinson, Rustans 등에서 한국 식품, 화장품, 주방·가정용품으로 구성된 콘셉트 스토어, 판촉전을 진행하고자 하는 사례 증가
- 소매유통법상 외국기업의 단독진출이 어렵고 현지 유통기업의 시장지배력이 절대적인 점을 감안, 이들 기업과의 협업 효과는 매우 클 것으로 기대

○ 오프라인의 대안으로 부상한 온라인 유통·홈쇼핑 채널 활용

- 현지 대기업이 장악하고 있는 오프라인 시장에 비해 온라인 유통망*은 진입장벽이 낮아 대안으로 부상

  * Lazada, Zalora, Shopee, CJ O Shopping 등

- 스마트폰 보급률 확대, 인터넷 환경 개선으로 향후 온라인·모바일 쇼핑이 더욱 활성화될 전망으로 특히 초기 진출단계의 기업에 비용 면에서 유리

○ 적격한 현지 파트너 발굴을 통한 프랜차이즈 진출도 유망

- 향후 꾸준한 시장 확대가 예상되고 한류 스타의 영향력을 활용할 수 있는 외식 분야, 프리미엄 서비스로 포지셔닝이 가능한 헤어·스킨케어 등의 부문에서 프랜차이즈 진출 확대 추진

  * 뚜레주르, 미스터피자, 교촌치킨, BBQ 등 외식 브랜드와 더페이스샵 등 화장품이 마스터 프랜차이즈 형태로 진출함

바. 인프라, 방산, 무상원조 등 양국 경협의제를 활용한 진출 모색

□ 주요 이슈 및 트렌드

○ 양국 정상 상호 방문을 통해 인프라, 방산, ODA 등에서 경제협력 이슈 대두

- 교통, 철도, ITS, 에너지 등 다양한 인프라 부문에서 한국기업 참여 제고를 통한 노하우 공유, 한국 정부 자금 지원(EDCF) 등이 협의됨

○ 특히 지정학적 요인으로 필리핀 내 방산물자 수요가 증가, 향후 한국 제품·설비 추가 납품의 좋은 기회로 작용

- 전투기, 장갑차, 초계함 이외 물자에 대한 관심 표명

○ 무상원조의 경우 우리 정부에 EDCF 자금 추가 배정 및 지원 프로젝트 확대 기대

- 현재 자금 지원이 확정된 세부 신항만 건설사업 이외 추가 프로젝트 발굴 가능

3. 한-필리핀 경제협력을 통한 진출전략

2019년 진출전략

분야	경제협력을 통한 진출전략
인프라·건설·에너지	인프라·건설·에너지 협력사업 및 교류 강화에 따른 비즈니스 기회 확대
방산	공격적인 마케팅을 통해 정점에 이른 방산 수요 선점
인력교류 및 고용창출	양국 핵심 산업에서의 인력교류 활성화 및 일자리 창출 모색

신남방 국가 핵심 동반자 관계 구축	한-필 경제협력 직결 사업 중점 추진에 따른 성과 창출

가. 인프라·건설·에너지 협력사업 및 교류 강화에 따른 비즈니스 기회 확대

산업여건 및 전략적 가치

ㅇ 두테르테 대통령 한국 방문 시 다양한 인프라 부문에서 협력 의지 천명
* 교통, 철도, ITS, 에너지, 물관리 등

ㅇ 필 정부, 인프라 개발을 통한 경제성장은 물론 신규 고용 창출에 적극적

□ 주요 이슈 및 트렌드

○ 우리 정부는 자금지원, 필 정부는 한국 기업 참여 독려를 통한 상호 협력 제고

- 두테르테 대통령의 한국 방문 시(2018.6월) 세부 신항만 건설사업 차관 제공 협정 체결
- 주요 인프라 사업(철도, 항공, 도로·교통 등)*에 대한 우리 기업 참여 확대

  * 민다나오 철도(Mindanao Railways), 메트로마닐라 지하철, 지방공항 및 NAIA 대체공항 건설사업, 메트로마닐라 대중교통정보관리센터 등

○ 한국이 강점을 보유한 에너지·전력 분야 노하우 지원

- 지리적 여건 및 투자 부족으로 전력 공급이 어려운 지역에 대한 지원 기대

□ 진출전략

○ ODA 시범사업 추진을 통해 우리 기업 참여기회 제공

- EDCF 자금 투입이 확대될수록 우리 기업의 비즈니스 기회가 증가하나 자금 투입에는 한계가 있으므로 우리 기업의 기술 및 노하우가 두드러지는 분야 우선 지원 필요
- 에너지 분야의 경우 중소형 신재생에너지 단지(예: 태양광) 건설을 통한 경협 의지 확인으로 향후 우리 기업의 진출

○ 국제기구, 다자개발은행과의 공동사업을 통한 진출기회 모색

- UN, ADB 등에서도 추진하는 개도국 지역 에너지 공급 및 접근성 확대 사업을 활용, 시장 진출을 꾀할 수 있음

○ 건설·인프라 시공, 설계·디자인·감리 등의 서비스 외에 다양한 분야 제품·설비* 수출 가능성 타진 필요

  * 예: 철도 차량, 신호체계 설비, 태양광 모듈·패널, 스마트그리드 관련 기술·설비, ITS 등

나. 공격적인 마케팅을 통해 정점에 이른 방산 수요 선점

산업여건 및 전략적 가치

ㅇ 2013년 아키노 대통령 시절부터 3단계에 걸친 군 현대화 프로그램을 통해 노후화된 군 장비 교체 및 신규 도입 추진

* Horizon 1 : 2013~2017년 / Horizon 2 : 2018~2022년 / Horizon 3 : 2023~2027년

ㅇ 남중국해를 둘러싼 군사적 긴장고조와 국지적 반군사태 발생으로 인해 방산물자 수요 증대

* 2012~2016년 필리핀의 방산물자 수입국 순위에서 한국은 미국, 인도네시아 다음으로 3위를 차지

□ 주요 이슈 및 트렌드

○ 필리핀 군의 전력강화를 목표로 2013년부터 15년간 군 현대화 프로그램 시행

- 이와 관련 2018년 필리핀 의회는 5억 달러 규모의 군 장비 교체 및 도입 계획 발표

* Armed Forces of the Philippines Modernization Program

○ 남중국해를 둘러싼 중국과의 긴장고조, 마라위 반군에 대한 경계태세 강화로 장비 현대화 및 신규 장비 도입이 절실, 이에 따른 방산물자 구매 확대

○ 자국 내 방산산업 기반 취약, 각종 무기·장비·물자의 대부분을 수입에 의존

- 주요 수입대상국은 필리핀과 군사 분야의 MOU 혹은 협약을 체결한 국가들임

* 한국과는 1993년 방산분야 협력에 관한 MOU 체결

□ 진출전략 및 유망품목

○ 신뢰할 수 있는 현지 업체와의 협력관계를 통해 현지 수요 파악 및 방산 관계기관·관계자와 네트워크 구축

- 외국기업의 직접 공급은 불가능하고 현지 업체를 통해야 하므로 경험이 풍부하고 신뢰할 수 있는 기업 발굴이 필수

○ 두테르테 대통령, Horizon 2 기간 중 57.6억 달러 규모의 우선 구매품목 승인

* 육군: 155mm 곡사포, 무장 구난차량, 지상 기동장비
공군: 대공감시 레이더 시스템, 항공용 무기 및 탄약, 중화물 수송헬기
해군: 수륙양용 공격차량, 대잠 헬리콥터, 소형 구축함
반테러 방지, 재난구호 등: 방호 시스템, 정보인식 시스템, 구급차량, 의료차량, 수상차량 등

다. 양국 핵심 산업에서의 인력교류 활성화 및 일자리 창출 모색

산업여건 및 전략적 가치

ㅇ 경기호황의 결실이 실제 고용창출로 이어지는지에 따라 두테르테 정부의 경제적 성과 결정
- 필 정부는 대규모 인프라 개발에 따른 건설경기 호황으로 2백만 개 일자리 창출 기대

ㅇ 현지 인력이 수행할 수 없는 분야에서 외국 인력 수요 증가
- 高기술을 요하는 업종일수록 현지에서는 인력 발굴이 어려워 외국 기술·인력 수요 발생

□ 주요 이슈 및 트렌드

○ 풍부한 노동력을 보유한 필리핀이지만 인력난을 겪는 분야 상존

- 건설·인프라 개발 붐으로 인력수요가 증가하는 가운데 당장 필리핀 인력으로 충당하기 어려운 분야*에 외국 기술·인력 유치 검토

  * 예: 플랜트·인프라 설비 안전진단·검사, 교통·신호체계 설계·디자인 등

○ IT 등 한국이 우위를 점한 분야 인력교류 수요 및 역량강화 지원 수요 꾸준

- KSP(Knowledge Sharing Program)* 등 사업 지원 시 필요 내역에 교육훈련 및 역량강화 요청 빈번

  * 경제발전경험 공유사업

□ 진출전략

○ 양국 핵심 산업에서의 인력교류 활성화 사업 추진

- ICT, 건설·인프라, 보건·의료, 농업 부문 등 양국 주요 산업에서 인력교류 정례화 모색
- 한국 우수 기술 인력의 필리핀 파견 사업을 검토해볼 만하나 이 경우 양국 간 임금 격차가 크다는 점을 분야 선정 및 인력 선발에 반영해야 함

첨부 1 수출유망 품목

품목명 1	HS Code	1902	수입관세율(%)	0%
면류	수입액(17/US$백만)	36	대한수입액(17/US$백만)	2.9
	선정사유	한류 영향으로 한국 식품에 대한 관심 및 선호도 증가로 수요 증가 기대		
	시장동향	- 2017년 기준 면류 시장규모는 9억 1,800만 달러로 추정되며 최근 5년간 8%에 육박하는 증가세 기록 - 2022년까지 연평균 3%의 지속적인 성장세 기대(자료원: 유로모니터)		
	경쟁동향	- 수입규모는 2015년 잠시 주춤한 이후 회복세로 전환, 2016년 기준 3,200만 달러에 달함 - 수입통계 기준 주요 경쟁국은 중국(26.81%), 아랍에미리트(21.75%), 인도네시아(15.28%), 오스트레일리아(9.70%), 이탈리아(5.04%) - 한국 수입점유율은 8.1%로 5위		
	진출방안	- 대형유통망 전문 벤더를 통한 제품 납품 추진 - 식품의 경우 여타 소비재와 달리 온라인 유통망을 통한 판매는 약한 편		
	유망국가	중국, UAE, 인도네시아, 호주, 이탈리아		
품목명 2	HS Code	5512	수입관세율(%)	0%
기타폴리에스터직물	수입액(17/US$백만)	17.8	대한수입액(17/US$백만)	4.2
	선정사유	시장 확대 가능성이 있으며 한국산 점유율도 높아 수출 증가 기대		
	시장동향	섬유·의류산업의 성장세로 관련 원부자재·직물에 대한 수요 역시 꾸준할 것으로 판단		
	경쟁동향	- 수입통계 기준 주요 경쟁국은 중국(61.75%), 대만(5.07%), 미국(3.70%), 홍콩(2.01%), 이탈리아(1.43%) - 한국산 수입점유율은 23.3%로 2위		
	진출방안	- 유·의류 전문 수입업체와의 네트워킹 구축 - 꾸준한 납품 실적을 통한 우수성 어필 필요		
	유망국가	중국, 대만, 미국, 홍콩, 이탈리아		
품목명 3	HS Code	6309	수입관세율(%)	5%
기타의류 섬유제품	수입액(17/US$백만)	8.1	대한수입액(17/US$백만)	2.4
	선정사유	최근 3년간 국산제품 수입점유율이 2014~2015년 약 3~4%에 머물다 2016년 19%로 가파른 상승세		
	시장동향	섬유·의류산업의 성장세로 관련 원부자재·직물에 대한 수요 역시 꾸준할 것으로 판단		
	경쟁동향	- 수입통계 기준 주요 경쟁국은 일본(23.18%), 미국(18.58%), 중국(11.06%), 캐나다(8.79%), 인도(2.90%) - 한국 수입점유율은 29.41%로 1위		
	진출방안	- 섬유·의류 전문 수입업체와의 네트워킹 구축 - 꾸준한 납품 실적을 통한 우수성 어필 필요		
	유망국가	일본, 미국, 중국, 캐나다, 인도		

품목명 4	HS Code	6006	수입관세율(%)	0%
편직물	수입액(17/US$백만)	161,238	대한수입액(17/US$백만)	37,852
	선정사유	시장 확대 가능성이 있으며 한국산 점유율도 높아 수출 증가 기대		
	시장동향	섬유·의류산업의 성장세로 관련 원부자재·직물에 대한 수요 역시 꾸준할 것으로 판단		
	경쟁동향	- 수입통계 기준 주요 경쟁국은 중국(40.20%), 대만(16.14%), 홍콩(8.56%), 베트남(6.45%), 일본(1.86%) - 한국 수입점유율은 23.48%로 2위		
	진출방안	- 섬유·의류 전문 수입업체와의 네트워킹 구축 - 꾸준한 납품 실적을 통한 우수성 어필 필요		
	유망국가	중국, 대만, 홍콩, 독일, 이탈리아		
품목명 5	HS Code	7216	수입관세율(%)	0%
철 및 비합금강 기타 형강	수입액(17/US$백만)	128,826	대한수입액(17/US$백만)	37,895
	선정사유	건설업 호황, 제조업 회복세에 따른 수요 증가 가능성이 충분하며 한국산 점유율이 높은 편		
	시장동향	객관적인 통계자료 입수는 불가하나 경기 흐름상 수입수요는 꾸준할 것으로 전망		
	경쟁동향	- 수입통계 기준 주요 경쟁국은 중국(50.11%), 태국(12.90%), 일본(3.83%), 터키(1.44%), 대만(1%) - 한국 수입점유율은 29.42%로 2위		
	진출방안	인프라·건설 설비·제품 전문 벤더 발굴		
	유망국가	중국, 태국, 일본, 터키, 대만		
품목명 6	HS Code	7320	수입관세율(%)	0~20%
자동차부품	수입액(17/US$백만)	32	대한수입액(17/US$백만)	4.2
	선정사유	특소세 적용에 따른 완성차 수요 축소 및 부품 수요 감소로 2018년에는 고전이 예상되나 향후 시장 회복에 따라 한국산 수요도 회복할 것으로 기대		
	시장동향	- 2014년 기준 OEM 판매 규모는 8억 1,000만 달러, AS 부품·액세서리 판매규모는 34억 5,300만 달러로 추정 - 시장동향을 가늠할 수 있는 구체적인 최신 통계치 입수가 곤란하나 일본 완성차 메이커들의 제조설비 확충에 따라 부품 수입수요도 일정 수준을 유지할 전망 - 단, 여타 동남아 지역에 비해 제조설비 확장에 한계가 있어 OEM 확대의 걸림돌이 되고 있으며 AS 부품·액세서리 부문 전망이 보다 나은 편		
	경쟁동향	- 수입통계 기준 주요 경쟁국은 일본(40.56%), 중국(11.49%), 홍콩(7.89%), 인도네시아(6.86%), 미국(4.62%) - 한국 수입점유율은 13.3%로 2위		
	진출방안	자동차부품 전문 벤더 공략, AS 부품 및 액세서리 비중 확대		
	유망국가	일본, 중국, 홍콩, 인도네시아, 미국		

첨부 2 수출유망 서비스

건설·플랜트	선정사유	필리핀 정부의 대규모 인프라 개발계획에 따른 시장 수요 확대
	시장동향	도로, 교통, 공항·항만, 수자원 개발, 철도 등 거의 모든 인프라 분야에서 프로젝트 다수 추진 중
	경쟁동향	필리핀, 일본, 중국, 미국, 인도 등
	진출방안	- 업종상 외국기업 직접 진출이 어려우므로 현지 기업·다국적기업과의 협력 진출이 바람직 - EDCF 지원사업은 물론 외국 정부 ODA 사업 참여로 인지도 및 노하우 어필이 중요
보건·의료	선정사유	보다 나은 삶, 건강한 삶에 대한 소비자들의 인식 및 요구 확산으로 근거리 의료시설·병원, 의약품에 대한 수요 점증
	시장동향	의료시설의 경우 일부 대형병원 외 열악한 편 · 의약품 시장은 과거 전염성 질병 치료제에서 비전염성 질병 치료제로 수요 비중 변화
	경쟁동향	필리핀, 인도, 미국, 유럽, 대만 등
	진출방안	- 근거리 의료시설을 구축 중인 현지 대기업에 대한 설비·시설 납품 모색 - 필리핀 질병 발병현황 변화에 맞는 제품 집중 마케팅
여행·관광서비스	선정사유	정부 차원의 육성 노력으로 향후 시장 확대 가능성 다대
	시장동향	외국인 관광객 중 한국이 1위를 차지할 정도로 한국인에게는 친숙한 지역
	경쟁동향	필리핀, 일본, 중국, 아세안 국가 등
	진출방안	필리핀 현지 업체가 취약한 부분을 보완하는 관점에서의 업종·업태 선정 필요
문화·교육·콘텐츠	선정사유	한류 영향으로 한국 대중문화를 비롯한 콘텐츠 관련 관심 꾸준
	시장동향	K-Drama, K-Pop 등 한류의 영향이 식품, 화장품 등의 소비재는 물론 문화·엔터테인먼트·교육 관련 콘텐츠로 확대되는 추세
	경쟁동향	미국, 일본, 아세안 국가
	진출방안	한류 인기를 지속적으로 활용하되 관련 콘텐츠 유통기업 발굴 필요
프랜차이즈	선정사유	거대 내수시장으로 외식을 비롯한 소매유통, 서비스 부문 수요 다대
	시장동향	- 전체 시장규모는 210억 달러로 추정되며 외식업 비중이 높음 - 소매유통 부문의 경우 외국계 편의점, 생활용품이 높은 비중 차지 - 우리 기업이 강점을 보유한 IT, 교육 콘텐츠, 미용·뷰티 부문으로 시장 확대 추세
	경쟁동향	필리핀 현지기업, 일본, 동남아 국가 등
	진출방안	현지 법규상 직접 진출보다는 현지업체와의 합작 혹은 마스터 프랜차이즈 진출이 현실적임

첨부 3 2019년 KOTRA 주요 사업 (잠정)

□ 한-필 수교 70주년 서비스·소비재 대전

○ 목적: 한-필 수교 기념일을 활용한 대형 행사 개최로 국가 브랜드 제고는 물론 한국 소비재/서비스 시장진출 확대

○ 일시/장소: 2019년 3월 혹은 2/4분기/마닐라 시내 호텔, 대형 유통망 매장 등

○ 내용: K-Fashion & Beauty 홍보관 운영 및 입점 사업, 한국 서비스/소비재 판촉 대전, 비즈니스 상담회 등

○ 참가자 구성

- 한국 측: 문화·서비스·소비재 분야 기업 50개사
- 필리핀 측: 대형 유통망(예: SM, Robinson), 소비재 유통·수입업체, 교육·IT 서비스 제공업체, 프랜차이즈 관심 기업 등 200개사

□ 한-필 보건의료 협력 로드쇼

○ 목적: 필리핀 보건의료 분야 현황에 대한 우리 기업 이해도 제고 및 바이어·병원 프로젝트 발주처와의 네트워킹 구축을 통한 시장진출 모색

○ 일시/장소: 2019년 5월 중/마닐라 시내 호텔

○ 내용: 한-필 보건의료 협력 세미나, 비즈니스 상담회, 네트워킹 등

○ 참가자 구성

- 한국 측: 의약품·의료기기 수출유망 기업 및 기 진출 중견기업, 의료설비 프로젝트 관심 병원, 유관기관 등 20개사

  * 유망품목 예: 혈액투석기, 영상진단기기, 혈당측정기, 비침습적 치료기기, 바이탈사인 모니터링 기기, 당뇨 치료용 약제, 위장질환용 약제, 혈관질환 치료제 등

- 필리핀 측: 관련 부처·기관 관계자, 의약품·의료기기 관심 바이어, 현지 대형병원 관계자, 의료 프로젝트 발주처 등 50개사

□ 인프라 해외기술 로드쇼

○ 목적: 국토교통 등 인프라 부문 우수기술 보유 기업의 해외시장 판로 개척

○ 일시/장소: 2019년 3/4분기/마닐라

○ 내용: 우수기술 보유 우리 기업과 발주처·발주기업, 인프라 설비 납품업체와의 비즈니스 상담회

□ K-Beauty FDA 인증 취득 지원 사업

○ 참가규모: 화장품 수출 초보기업 15개사 내외

○ 수행시기: 2019년 연중

- 2019년 2~3월: 업체 모집 및 선정
- 2019년 4~9월: 필리핀 식약청 인증지원 및 완료
- 2019년 11월: 수출상담회(가칭 K-Beauty Show in Philippines) 개최, CJ오쇼핑, Shop TV 온라인 입점

○ 추진방법

- 필리핀 진출에 관심이 있으나 아직 인증을 취득하지 못한 수출 초보기업 위주로 국내 화장품 업체 15개사 선정
- 현지 사정에 해박하고 경험을 갖춘 신뢰할 만한 인증대행기관 발굴 및 인증대행 계약
- 인증 완료 후(6개월 내외 예상) 해당기업 대상으로 수출상담회

□ 필리핀 취업박람회

○ 목적: 필리핀 취업 희망 청년들의 현지기업 혹은 투자진출 기업 취업 지원

○ 일시/장소: 2019년 5월(잠정)/마닐라

○ 내용

- 필리핀 취업 현황 및 지원정책, 취업 성공사례 공유 등 세미나
- 구인 기업(필리핀 현지·외국계 기업, 한국 투자진출 기업)과 구직자 간 현장·화상면접 실시

□ 에너지·수처리 분야 벤더 등록 지원 사업

○ 목적: 에너지, 수처리 부문 납품 필수조건인 벤더 등록 지원을 통해 우리 기업 진출 확대 지원

○ 일시/장소: 2019년 연중/마닐라

○ 내용: 유력 벤더 대상 한국제품·서비스 설명회 및 시연회, 비즈니스 상담회, 벤더 등록 행정 지원 등

□ 필리핀 제조업 투자진출 포럼

○ 목적: 외국인 투자 관련 법령 개정 안내를 통한 리스크 진단 및 대응방안 모색

○ 일시/장소: 2019년 4월/마닐라

* 시기는 필리핀 정부의 법령 제·개정 시기에 따라 달라질 수 있음

○ 내용: 조세 인센티브 개정 등 주요 변화 및 시사점, 리스크 진단, 해결·대응방안 제시 등

첨부 4 2019년 주요 정치경제 일정 및 전시회 캘린더

□ 주요 정치 일정

주요 행사	일시(잠정)	비고
중간선거	2019. 5. 13	상원 12석(전체 의석의 1/3), 하원 297석 의원 선출

□ 주요 경제·통상 일정

주요 행사	일시(잠정)	비고
ASEAN-Hong Kong FTA 발효	2019. 1. 1	아세안 회원국으로 홍콩과의 FTA 발효

□ 유망 전시회 캘린더

주요 행사	일시(잠정)	비고
필리핀 국제 보안 기술 전시회 [PROTECT(International Exhibition & Conference on Technologies for the Protection of Strategic Facilities, Commercial Buildings and Business)]	2019. 3. 27~28	www.protect.leverageinternational.com
필리핀 수자원 기술 전시회 [WATER TECHNOLOGY CEBU(Water Technology Expo)]	2019. 3. 20~22	www.waterphilippinesexpo.com
필리핀 태양발전 전시회 [THE SOLAR SHOW PHILIPPINES(Solar Power Industry Trade Show)]	2019. 5. 20~21	www.terrapinn.com/exhibition/the-solar-show-philippines/index.stm
필리핀 국제 식음료 전시회 [SIAL ASEAN(International Food Products and Beverage Exhibition in Philippines)]	2019. 6 예정	www.sial-network.com/Archives/SIAL-Manila-the-ASEAN-food-innovation-exhibition
필리핀 아시아 프랜차이즈 전시회 [FRANCHISE ASIA PHILIPPINES(Franchise Expo)]	2019. 3. 29~31	www.franchiseasiaph.com
필리핀 국제 음향/조명 전시회 [PALMM PHILIPPINES(International Pro Audio & Visual, Indoor & Outdoor Lighting, Music & Movie Technology, Concept Designs, Multimedia & Commercial Electronics Products & Services Exhibition)]	2019. 8 예정	www.globallinkmp.com/SIP
필리핀 포장, 프린트, 플라스틱 전시회 [PPP(PackPrintPlas Philippines)]	2019. 10 예정	www.globallinkmp.com/ppp

주요 행사	일시(잠정)	비고
필리핀 운송 물류 전시회 [TLP(Transport and Logistics Philippines)]	2019. 8 예정	-
필리핀 자동차 전시회 (Automechanic Philippines)	2019. 8 예정	-
필리핀 국제 식품 전시회 [WOFEX(World's Food Expo. WOFEX brings together all segments of the Food and Beverage Industry)]	2019. 8. 7~10	www.wofex.com
필리핀 다바오 농업기술 전시회 [AGRITECH DAVAO(Agriculture Expo)]	2019. 9 예정	www.globallinkmp.com
아시아 식품 전시회 [AFEX – ASIAFOOD EXPO(International Exposition on Food Processing, Packaging and Handling Machinery, Equipment & Technology)]	2019. 9 예정	www.afex.com.ph

담 당 자

마닐라 무역관 이연주 직 책 차장

Tel +63-2-894-4084 Email julee@kotra.or.kr

본사 시장조사팀 직 책

Tel Email

2019 국별 진출전략

필리핀

kotra
Korea Trade-Investment Promotion Agency