

E·M·E·R·G·I·N·G M·A·R·K·E·T R·E·P·O·R·T

# GCC 국가 헬스케어 산업 시장조사

[UAE·카타르·쿠웨이트]

전략시장 리포트

NO. 2015-03



한국무역협회  
국제무역연구원

# GCC 국가 헬스케어 산업 시장조사

[UAE · 카타르 · 쿠웨이트]

## 목차

### Table of Contents

#### | 요약 |

#### 01. GCC 주요 국가별 보건의료 산업 현황 및 전망

1. 지역 산업 개요	1
2. 국가별 보건의료 산업 정책 및 현황	3
3. 우리 기업 현지 진출 동향 및 사례	11
4. 향후 산업 전망	16
5. 결론 및 시사점	17
6. 비즈니스 활용 참고자료	20
- 잠재 바이어 명단, 관련 전시회 정보 등	

## 【 요약 】

GCC 국가는 산업 발전 및 인구 증가 속도가 빠르지만 의료 시설 미흡 및 의료 서비스 미비 등으로 현지인들이 해외 의료 서비스를 선호하면서 1인당 해외 의료비 지출이 다른 나라에 비해 상대적으로 높은 편이다.

이에 따라 GCC 주요국들은 자국민의 해외 의료 관광 비중을 줄이고, 자국 내에서 치료가 이뤄지도록 병원 신축 및 증축, 전문 인력 및 시스템 도입을 통한 의료 현대화와 의료 서비스 개선에 적극 나서고 있다.

특히 UAE와 카타르는 2020년 두바이 엑스포와 2022년 월드컵 개최를 각각 앞두고 병원 건설 및 증축, 헬스케어 시티 건설 등 의료 분야 인프라 구축을 서두르고 있다.

일부 국내 병원들이 GCC 국가 진출을 통해 한국 의료기술 및 시스템에 대해 현지에서 긍정적인 평가를 받고 있지만 최근 해외 우수 의료기관들이 현지 진출을 발 빠르게 추진하고 있어 국내 관련기관과 업체들도 현지 의료 산업 동향과 수요에 맞춰 시장 진출 전략을 세워나갈 필요가 있다.

GCC 국가들의 대대적인 의료 인프라 구축 사업에 따라 의료기기 시장도 성장세를 보이고 있어 국내 관련업체들도 현지 국가별로 선호도가 높은 의료 기기와 서비스를 대상으로 제품 표준화 작업을 진행하면서 시장 진출을 적극 도모해야 할 것이다.

국내 의료 기관 및 관련 업계의 GCC 지역 진출은 의료 서비스, 의료기기, 의약품, 시스템 및 IT 기술 분야를 묶어 통합된 형태로 이뤄지면서 교육 및 기술 전수에 따른 추가 수익까지 기대되고 있는 고부가가치 사업으로 전망되고 있어 국내 업체들은 협업을 통해 패키지 형태로 동반 진출하는 것이 바람직하다.

## 1. 지역 산업 개요

### ■ 인구 증가 및 성인병 발병률 상승으로 GCC 지역 내 의료서비스 수요 급증

- GCC 지역은 높은 출산율 및 유아 사망률 저하 등으로 유아 및 노인 인구가 증가하는 동시에 기후 환경으로 성인병 발병률이 높아 의료서비스 수요가 크게 늘어나는 추세
  - GCC 인구는 40년 내 약 63% 가량 증가하고, 노인 인구 비중도 13% 이상으로 크게 늘어날 전망(BMI)
- 의료서비스에 대한 수요가 늘고 있으나 관련 시설 및 전문 인력의 부족으로 자국민의 해외의료 의존도가 높아지자 GCC 국가들은 자국민의 진료 및 치료가 자국 내에서 이뤄질 수 있도록 의료 인프라 확충 및 서비스 개선을 추진

### ■ 보건 의료 분야에 대한 국가 차원의 지원 늘어나

- GCC 국가들은 점차 증가하는 의료서비스 수요를 충족시키기 위해 의료 인프라 확충 및 서비스 개선에 적극 나서고 있음
  - UAE·카타르·쿠웨이트 정부는 상대적으로 안정적인 정치·경제·사회적 환경을 토대로 병원 신축 및 증축, 전문 인력 및 시스템 도입을 통한 의료 현대화에 대규모 투자를 진행 중임

【 현재 추진 중인 GCC 지역 주요 의료 인프라 산업】

(단위 : 백만 달러)

프로젝트명	투자금	규모	완공시기
King Khaled Medical City(사우디)	4,300	1,500(병상)	2017
Riyadh Security Forces Medical City(사우디)	3,350	1,668(병상)	2016
King Khalid Medical City Project(사우디)	1,200	700,000(m <sup>2</sup> )	2018
Al Ain Hospital(UAE)	1,200	358,000(m <sup>2</sup> )	계약 단계
New facility at Mediclinic City Hospital(UAE)	-	200,000(m <sup>2</sup> )	계약 단계
Al Mafraqu hospital(UAE)	600	739(병상)	2014
International Medical City(오만)	1,000	866,000(m <sup>2</sup> )	2021

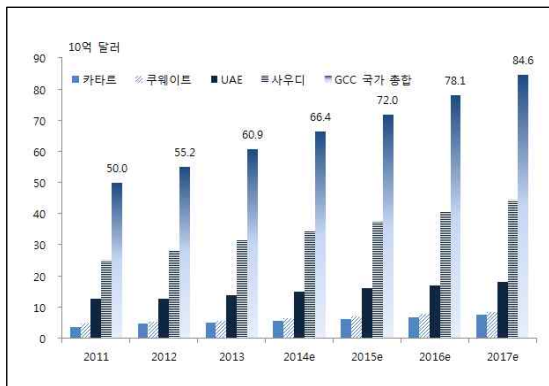
자료: Business Monitor International

- GCC 주요 국가들의 보건의료 분야 투자 확대에 따라 해외기업들은 의료 서비스 및 기술 제공, 의료설비 및 기기 시장, 정보시스템 운영 및 인력 파견 등 다방면에서 진행되고 있음

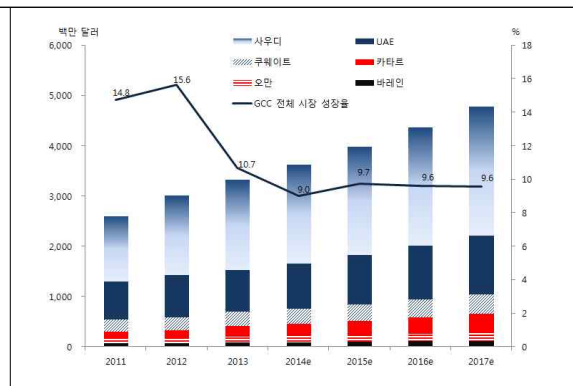
■ 의료 및 헬스케어 관련 시장 확대 추세

- GCC 국가 IT기반의 의료기관을 설립하는 방향으로 보건의료 프로젝트를 추진하고 있어 2012~16년 중 이들 국가 보건의료시장은 연평균 8% 증가 예상
- GCC 지역 내 의료비 및 약제비 지출이 꾸준히 증가하고 있어 2014년 총 합계액이 650억 달러를 돌파했으며, 2017년 경 850억 달러를 달성할 전망
- 더불어 의료기기 시장도 연 10% 이상의 무난한 성장세를 이어가며, 2015년 40억 달러 규모에 육박할 전망

【헬스케어 및 의약품 소비액 추이】



【의료기기 시장 성장 추이】



자료: Business Monitor International

## 2. 국가별 보건의료 산업 정책 및 현황

### (1) UAE

#### ■ 정부 정책

- UAE는 증가하는 인구에 대비해 부족한 의료서비스 개선을 위해 의료 산업에 대한 투자를 확대하고 있음
  - UAE 정부는 2011년 보건의료부문 개발에 대한 전략을 포함한 ‘UAE정부전략 2011~2013(Government 2011~2013)’ 등을 수립·추진 중
    - \* UAE 정부는 2010년 22억 달러 투자를 시작, 2015년까지 의료분야에 약 109억 달러 예산 투입 계획을 발표한 바 있음 (UAE 보건부)
  - UAE 보건부는 현재 100여개 병원의 신축 계획을 추진하고 있으며, 의료정보시스템 현대화를 추진하고 있음
- 두바이보건청은 2013년부터 의료산업전략(Dubai Health Strategy 2013~2015)을 본격 추진 중
  - 총 8.2억 달러를 투자하여 라시드 병원을 확장하고, 3개의 병원 및 40개의 기초 진료소를 추가로 건설할 예정
  - 2020년까지 연간 50만 명의 의료관광객 유치를 목표로 하는 의료관광증장기 전략 발표 (‘2014년 3월 / 두바이 보건청)
    - \* 의료관광객 ‘12년 10.7만 명에서 ‘16년 17만 명, ‘20년 50만 명 유치를 통해 연간 7억 달러 수입 목표
  - 의료산업 프리존(Dubai Healthcare City : DHCC)을 조성, 해외 유수의 병원을 유치하기 위해 법인세, 소득세, 관세 면제 등 다양한 혜택 제공
  - 의료진 보강을 위해 외국 의료진을 적극적으로 유치하고 있으며 외국인 의사에게 5년간 면허 부여 (두바이 보건청)

## ■ 보건의료비 지출 현황 및 전망

- 보건의료비 지출액은 2011~2015년 기간 중 연평균 5.3% 증가한데 이어 2016년부터 향후 5년 동안 연평균 6.1% 증가할 전망(BMI)
  - 전체 지출액 : 108억 달러('11년)→133억 달러('15년)→180억 달러('20년)
  - 개인당 지출액 : 1,216 달러('11년)→1,385 달러('15년)→1,702 달러('20년)
- 빠른 인구 성장과 새로운 의료보험 제도 도입에 따른 의료서비스 수요 증대로 보건의료 시장 지속적인 성장 예상

**【UAE의 보건의료 부문 지출 현황 및 전망】**

	연도	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
국가 전체	지출 (십억 달러)	10.8	10.9	11.6	12.4	13.3	14.2	15.2	16.2	17.1	18.0
	증가율 (%)	11.5	-0.4	5.6	4.0	3.1	3.4	3.6	3.2	2.7	2.3
1인 당	지출 (달러)	1216	1182	1243	1313	1385	1458	1528	1590	1647	1702
	증가율 (%)	6.5	-2.7	5.2	5.6	5.5	5.3	4.8	4.1	3.6	3.3

자료 : BMI

## ■ 의료기기 시장

- 의료기기 시장은 2013~2018년 기간 중 연평균 8.7% 증가해 2018년 13억 달러에 달할 전망
  - 정형외과용 장비와 치과 보철기구 시장이 높은 증가율을 시현한 반면 환자 보조기구 시장은 증가율이 낮을 것으로 전망
- 외국산 의료기기를 들여와 제3국 수출에 주력하고 있음

- 2014년 의료기기 수입액은 전년대비 23.9% 증가한 9억1,620만 달러에 달한 가운데 유럽·미국·중국산 제품이 수입시장을 주도
  - 외국산 의료기기를 수입해 오만이나 말레이시아 등지에 재수출하고 있으며, 2014년 수출액은 전년대비 4.3% 증가한 8,040만 달러에 달함
- ※ 의료기기 생산은 주사기 세트 등 기술 수준이 낮은 제품 생산에 치우쳐 외국산 의료기기에 대한 수입 의존도가 높은 실정
- 글로벌 업체들 영상진단 장비, 제약분야에서 진출 본격화
- 제약분야를 비롯해 외국 업계의 진출이 본격화되고 있음. 메드트로닉과 지멘스가 2014년부터 지역 사무실 운영에 들어감
  - 후지필름, 히다치메디컬, 니혼코덴 등 일본 업체들은 영상진단 장비 분야에서 UAE 시장 공략을 강화하고 있음

## (2) 카타르

### ■ 정부 정책

- 카타르 정부는 의료부분을 「국가 비전 2030」의 4대 핵심과제인 인적자원개발(Human Development)의 하나로 설정하여 적극적인 투자에 나서고 있음
- 카타르는 의료·보건부분의 개혁을 위한 「국가 보건전략 2011-16년」 계획을 세워 세계 수준의 통합 의료 및 예방 의료 시스템 구축에 나서고 있음
- 이와 관련, 국가 최고보건위원회를 주축으로 하여 하마드메디컬기업, 국가건강보험회사 등을 포함 총 50개의 조직들이 협력하고 있음



- 거주 외국인 대상으로 의료보험 의무화를 추진하고 무료 서비스 제공
  - 2016년부터 의료보험이 의무적으로 시행될 예정으로 카타르 국민 뿐 아니라 카타르 모든 거주민(외국인 포함) 대상으로 건강보험 가입을 의무화할 방침
  - \* 현 카타르 노동인구의 94%가 외국인임을 감안할 때 동 정책 실시로 카타르 내 의료 서비스 수요가 큰 폭으로 증가할 전망
  
- 의료시설 현대화를 위한 투자 확대
  - 정부 산하기관 운영 중인 34개 의료시설을 2015년까지 두 배로 늘릴 계획
  - 카타르 최대 국영병원인 하마드병원 증축, 의학진단·연구기관 설립, 하마드 메디컬시티 건설 등 의료 시설의 현대화에도 대규모 투자가 진행 중임
  - \* 하마드 메디컬시티 프로젝트 공사는 현대건설이 수주(5억2천만 달러/카타르 공공사업청 발주)
  - \* 연구 및 의료 교육 시설 확충을 위해 시드라 메디컬 리서치 센터를 2015년 개관 목표로 72억 달러를 투입해 건설 중
  
- 오는 2020년까지 최대 48개 헬스케어 인프라 프로젝트 추진 계획 발표
  - 보건설비 현대화 추진 마스터플랜(QHFMP)에 따라 헬스센터 31곳, 진단·치료 클리닉 8곳, 종합병원 1곳, 특수병원 1곳, 장기치료시설 2곳 신축 건설 및 기존 병원 확장 공사 5건 추진 중
  - \* 카타르 최고보건위원회(SCH)는 2030년까지 카타르 헬스케어 프로그램을 개선하는 장기 계획인 Qatar Health Facilities Masterplan(QHFMP)을 2013년 발표

## ■ 보건의료비 지출 현황 및 전망

- 보건의료비 지출액은 2011~2015년 기간 중 연평균 13.6% 증가한데 이어 2016년

부터 향후 5년 동안에도 연평균 7.9%의 높은 성장 예상(BMI)

- 전체 지출액 : 33억 달러('11년)→55억 달러('15년)→88억 달러('20년)
- 개인당 지출액 : 1,737 달러('11년)→2,359 달러('15년)→3,459 달러('20년)

○ 카타르 의료시장은 인구가 적어 작은 편이나 1인당 헬스케어 부문의 지출은 상위권에 꼽히는 고부가가치 시장임

- 카타르의 1인당 연간 헬스케어 부문 지출은 세계 상위권에 속하는 1인당 구매력수준에 힘입어 GCC 국가 중 가장 높은 수치를 기록(WHO)

**【 카타르의 보건의료 부문 지출 현황 및 전망 】**

	연도	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
국가 전체	총 지출 (십억 달러)	3.3	4.2	4.6	5.0	5.5	6.1	6.7	7.4	8.1	8.8
	증가율(%)	24.5	23.0	6.5	6.4	5.4	5.2	5.2	5.1	4.8	4.5
1인당	지출 (달러)	1,737	2,028	2,106	2,220	2,359	2,523	2,722	2,951	3,199	3,459
	증가율 (%)	16.1	16.7	3.8	5.4	6.3	7.0	7.9	8.4	8.4	8.1

자료: BMI

**■ 의료기기 시장**

○ 카타르 의료기기 시장은 2013~2018년 중 연평균 12.5% 증가하여 2018년 4억 달러에 달할 전망

- 카타르 의료기기 시장은 규모는 작지만 공중 보건 인프라 개발에 빠른 성장세를 보이고 있으며 1인당 의료기기 소비액도 105 달러로 중동 국가중 2위를 차지하고 있음

○ 현지 의료기기 업체들이 취약하여 유럽·미국 등 외국산 제품 수입 의존도가 높음

- 2014년 의료기기 수입은 전년대비 6.7% 증가한 1억8340만 달러에 달했으

며, 유럽, 미국이 수입시장을 주도(BMI)

- 현지 의료장비 생산업체는 단 2개사로 대부분 장비 품목을 수입에 의존하고 있으며 의료기기 수입은 당분간 지속적인 증가세를 나타낼 전망

\* 카타르 내 의료기기 생산은 주사 바늘 등 기술 수준이 낮은 제품에 국한됨

### (3) 쿠웨이트

#### ■ 정부 정책

- 쿠웨이트 정부는 2010년부터 추진하는 경제개발계획에 따라 의료 서비스 인프라 확충을 위해 지속적으로 투자하고 있음

- 쿠웨이트 보건부 및 공공사업부는 국립 암센터, 아동병원, 모자병원 등 총 8개의 신규 국립병원 프로젝트를 추진할 예정

- 자국 의료산업 육성을 위해 9개 국립병원을 증축 확장 중에 있으며, 병원 건설공사는 쿠웨이트 건설시장에서 두 번째로 큰 규모임(2012년 기준/12억 달러)

- 헬스케어 분야에서 계획 중이거나 진행 중인 프로젝트는 73억 달러 규모 (MEED)

- 병원 완공 시, 의료기기, 의약품 및 서비스, 기타 기능성 화장품 등 연관 산업이 동반 성장할 것으로 보여 한국 등 해외기업의 진출 기회가 확대될 것으로 기대

- 외국 병원의 자국 투자를 기대하고 있으나, 외국 의료기관이 현지에 직접 진출하여 병원설립 및 운영되는 사례는 아직 없음

- 의료 인프라 확충 및 의료서비스 수준 향상을 위해 원칙적으로 외국 의료 인

력과 의료기관의 직접 병원설립을 허용하고 있으나 실제 사례는 없음  
\* 외국 병원 유치를 위한 인센티브는 없음

- 외국 의료기관이 쿠웨이트 내 병원 설립 및 의료 서비스 제공을 위해서는 현지 쿠웨이트인을 대리인(에이전트)으로 한 병원설립이 필수적임(외국인 단독 직접투자를 허용하지 않고 있음)

○ 쿠웨이트는 자국민들의 해외 의료비 지출을 줄이기 위해 해외에서 치료를 받는 국민들을 대상으로 지급하던 의료비 지원금을 기존 348달러에서 261달러로 대폭 삭감(2014년 9월)

## ■ 보건의료 서비스 현황

○ 쿠웨이트는 자국 의료설비 및 서비스 부족으로 타 GCC 국가와 동일하게 해외 의료관광 비중이 늘어나고 있으며, 해외 의료관광 지원에 매년 수십억 달러를 지출하고 있음

- 쿠웨이트 병원 대다수는 보건부 산하 정부 국립병원, 군인·경찰을 대상으로 하는 특수병원으로 종합병원 규모의 민간병원은 소수에 불과

\* 국립병원, 특수병원을 포함, 쿠웨이트 내 병원 수는 총 31개

\* 대형 민간병원은 알 살렘(Al Salem), 알 시프(Al Seef), 다르 알 시파(Dar Al Shifa)의 3개 병원임

○ 의료정보시스템은 국립병원을 중심으로 점차 도입 중에 있으며, 민간병원의 경우 의료정보시스템 도입률이 아직 낮아 공-사간 파트너십을 통한 헬스케어 시장 민영화 정책을 추진 중

- 국립병원이 도입한 의료정보시스템은 EMR(Emergency Medical Record)을 비롯해 PACS(Picture Archiving & Communication System), RIS(Radiology Information System) 등이며, HIS(Hospital Information System)는 아직 활성화가 안 됨

\* 의료정보시스템 분야의 점유율이 가장 높은 기업은 GE Healthcare

## ■ 보건의료비 지출 현황 및 전망

- 보건의료비 지출액은 2011년~2015년 기간 중 연평균 7.7% 증가한데 이어 2016년 부터 향후 5년 동안에도 연평균 5.1%의 성장 예상(BMI)
  - 전체 의료비지출액 : 42억 달러('11년)→57억 달러('15년)→72억 달러('20년)
  - 개인당 지출액 : 1,347 달러('11년)→1,575 달러('15년)→1,731 달러('20년)
- 특히 인구 증가 대비 병원 및 병상 수가 부족한 가운데 의료부문에 대한 1인당 의료비 지출은 GCC 국가 중 상위권에 속함

**【쿠웨이트의 보건의료 부문 지출 현황 및 전망】**

	연도	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
국 가 전 체	총 지출 (백만달러)	4,208	4,639	5,013	5,434	5,655	5,934	6,246	6,541	6,873	7,237
	증가율(%)	15.99	9.93	6.75	5.58	3.30	2.26	2.78	2.14	2.10	2.28
1 인 당	지출(달러)	1,347	1,445	1,506	1,579	1,575	1,585	1,617	1,649	1,687	1,731
	증가율(%)	20.7	7.3	4.2	4.9	-0.3	0.7	2.0	2.0	2.3	2.6

자료: BMI

### 3. 우리기업 현지 진출 동향 및 사례

#### (1) 현지 진출 동향

##### ■ 방한 의료관광객 추이

- 한국 의료서비스에 대한 신뢰도 증가에 따라 의료관광객이 증가하는 가운데 및 중동 지역 의료관광객의 수도 증가하고 있음
  - 의료관광객의 한국 의료서비스 선택 이유를 보면, 1위가 ‘우수한 의료기술 수준(44.7%)’, 2위가 ‘한국의료기관·의료진의 인지도(21.1%)’로 한국 의료서비스에 대한 신뢰도가 높은 편임(한국관광공사 2013년 의료관광총람)
  - 특히 중동 지역 관광객들이 다른 지역에 비해 의료관광의 주 목적인 ‘의료서비스 이용’인 경우가 많았음
    - \* 각 국가별 ‘의료서비스 이용’을 목적 의료관광객 비율을 보면 몽골 70.3% > 중동 69.4% > 러시아 62.5% > 동남아 37.1% > 중국 20.3% > 미국 16.6% 등의 순으로 나타남
- 의료서비스 이용자 대상으로 진행한 만족도 조사를 보면 중동 지역 관광객은 전체의 95.5%가 재이용 의향이 있음을 밝힘. 지리적 접근성이 떨어짐에도 불구하고 다수의 이용객이 높은 만족도를 나타냄
- 방한 의료관광객의 진료 내용을 보면 초기 건강검진, 외래상담 중심에서 점차 진료과목도 다양해지고, 입원 및 중증환자 비율도 증가하는 추세임

## ■ 국내 의료기관 현지 진출 동향

- 우리나라 병원들은 다양한 방법을 통해 현지 진출을 시도하고 있음
    - 현지진출 방법은 ‘독자 또는 현지 투자를 통한 공동 병원 설립’, ‘현지 병원 운영’, ‘기술 인력의 진출’, ‘통합 환자관리 시스템과 같은 관리운영시스템의 진출’, ‘의료기기 진출’ 등 임
    - 국내 의료기관의 중동 지역 진출 증가로 의료 기술 및 기기, 의약품 부문 등 타 분야의 동반 진출 가능성도 높아지고 있음
  - UAE는 MENA 국가 중 우리나라 병원이 최초로 진출한 국가로, 현재까지도 의료부문 협력이 활발하게 진행 중에 있음
    - UAE 의료시장 진출은 현지병원과의 파트너십 계약을 통한 공동운영, 현지운영, 위탁경영이 주를 이룸
    - 현지에 성공적으로 진출한 병원의 특징은 ‘전문 병원 형태’, ‘현지 파트너와 합작 투자’ 진출 방식으로, 단독보다는 컨소시엄의 형태로 파트너십 계약을 통한 공동운영 및 위탁운영의 형태를 띠고 있음
  - UAE에서의 한국 의료기술에 대한 긍정적 인식 확산을 바탕으로 병원 진출 외에도 의료기술 및 의료정보시스템 등의 수출 논의도 진행 중에 있음
    - UAE 보건부는 ‘의료정보시스템 현대화사업(880억원 규모)’의 일환으로 국내의 U-헬스산업(당뇨병 관리 프로그램, 글로벌 U-헬스 시스템 등)을 수입한 바 있음
- \* 보건산업진흥원-UAE군 간 MOU체결(‘13.4월)을 통해 UAE통합군 병원환자 연간 800여 명이 한국의료기관에서 치료받는 등, 최대 456억 원 수준의 진료수입 기대

\* 한국 의료기관 주요 진출 현황

- (분당서울대병원) UAE 왕립 셰이크 칼리파 전문병원(라스 알 카이마/ 5년 위탁 운영 수주)
- (한전병원) UAE 원전 클리닉 사내진료소 (아부다비/ 외과분야진출/ 공동운영)
- (우리들병원) Wooridul Spine Center Northern Emirates (두바이/ 정형외과진출/ 공동운영)
- (삼성서울병원) 삼성의료원 두바이 메디컬센터 (두바이/ 내과/ 공동운영)
- (서울성모병원) 아부다비 건강검진센터 설립 계약 (아부다비/ VPS헬스케어 그룹)
- (보바스기념병원) UAE 최초 재활전문병원 위탁운영 4년 계약(두바이/두바이 보건청)

- 카타르의 경우 '2014년 11월, 타미م 국왕 방한 시 카타르 환자 한국 송출 등 의료부문에 있어 보건·의료협력을 위한 양해각서(MOU)를 체결한 바 있으며, '2012년에도 한-카타르 보건부 간 협력 MOU를 체결하였음

## (2) 현지 진출 사례

### ■ 우리들 병원

- 척추 치료 전문병원으로 타 해외국가 진출 경험을 거친 이후 UAE에서 사업 확장
  - 중국, 인도네시아 등 국가 진출 이후 UAE 및 터키로 사업 진출 진행
  - UAE 진출은 2011년 국영기업인 Mubadala와 위탁운영 계약 방식으로 진출
- ※ Mubadala는 인프라 제공, 우리들 병원은 의료진, 의료기기, 병원경영 프로그램 및 시스템을 제공하고 및 현지운영을 담당

### ■ 보바스 기념 병원

- 노인·재활 전문 기업으로 프리미엄 서비스 제공을 통한 차별화 전략을 통한 진출



- 2012년 두바이 건설청과 UAE 최초로 건설된 재활전문병원인 두바이 재활센터 위탁경영 계약(4년)을 체결
- 총 30 병상 규모로 전 병동은 1인실로만 꾸며 환자에 대해 프리미엄 서비스를 제공
- 의료진 총 17명을 현지에 파견하여 병원 위탁운영(4년 계약기간)을 통한 수익은 약 200억 원에 달할 것으로 예상(의료진 인건비 120억원 포함)

## ■ 존스 홉킨스 국제병원 (Johns Hopkins Medicine International)

- 최고의 품질 및 환자중심 치료를 통한 정부 의료정책 비전의 실현
  - ‘고품질’과 ‘환자중심의 치료’를 통해 아부다비 정부 의료정책의 비전을 실현한다는 목표 아래 본격 진출에 앞서 소규모 의료검진센터 운영을 통해 현지 경험 축적
  - 처음 UAE에 진출한 것은 두바이 헬스케어시티(DHCC)에 최고급 의료진단 설비를 갖춘 Amcare Labs Int'l(ALI)를 개설(2003년 9월)
- 병원 운영실적 관련 국제적 인증 획득
  - 첨단의료기술 및 전자진료카드 도입 등 UAE 의료 산업발전에 기여, UAE 병원 중 처음으로 국제의료기관평가위원회(Joint Commission Int'l: JCI)로부터 인증 획득

## ■ 삼성의료원

- 전문과목이 아닌 일반과목(내과)의 진출 및 현지화의 어려움으로 진출 실패

- UAE 기업과 두바이 메디컬센터가 공동 설립하였으나, 환자와의 커뮤니케이션, 감정 교류가 필요한 내과부문 진출에 따른 언어·문화적 장벽의 한계를 겪음
- 기존 내과부문에 진출한 하버드대 메디컬센터 등 유명 선진 병원과의 경쟁에 어려움을 겪으면서 환자 유치 저조로 인한 영업부진에 따라 2013년 철수

## ■ 서울대병원

- 아부다비 칼리파 병원 위탁운영사업 수주 해외의료시장 진출 최대 규모
  - 향후 5년간 위탁운영수입 1조원, 수수료 400억 원이 예상되고 있음. 2000년 이후 해외시장 진출 이후 최대 규모 예상
  - 수주가 정상적으로 이뤄질 경우 의료서비스 이외 의료진 교육, 기술 전수에 따른 부가적인 수익까지 기대되고 있음

## 4. 향후 산업 전망

### ■ 중동내 병원 건설 및 병원 현대화 추진에 따른 수요 증가

- UAE, 카타르, 쿠웨이트 등은 자국 내 의료 시설 확대 및 전문 인력 양성을 통해 해외 의료관광 비중을 줄이고 자국민의 자국 내 진료 비중을 높이고자 병원 신축 및 증축, 의료시설 현대화 사업들을 적극 추진
- 현지의 병원 및 전문 인력 공급이 수요에 비해 턱없이 부족하기 때문에 중동 주요 국가들은 의료·보건 부문에 대한 투자를 지속적으로 확대할 것으로 전망
- 현지 전문 보건의료인력 및 전문 전담 조직 부족 등으로 인해 외국 업체의 진출에 우호적이며, 정부 차원에서도 프리존 설정, 관세 혜택 및 투자 지원책을 펼치고 있음

### ■ 의료 산업 육성에 따른 관련 산업 시장 확대

- UAE·카타르 정부는 보건의료산업을 최우선과제 중 하나로 내세우고 있음. 특히 UAE의 경우 ▲자국 내 의료수요의 해외 유출 방지 ▲의료관광 유치 활성화 ▲국립병원 시설 및 의료서비스 품질 향상을 목표로 관련 제도 및 시스템을 개선하고 있음
- 중동지역에서의 병원 운영 시 병원 운영 시스템과 국가정보관리가 통합된 시스템을 요구하고 있어 IT 인프라를 기반으로 하는 병원 운영 시스템에 대한 수요가 늘어나고 있음
- 일부 중동국가들은 의료용품에서 고가 의료장비까지 다양한 의료기기 구매와 합작벤처 설립을 통해 의료기기 공동 생산 및 유지·보수 활동에 관심을 보이고 있으며, 현지 유통업체와 연계하여 외국산 의료기기 입찰 프로젝트를 진행

## 5. 결론 및 시사점

### ■ 중동지역 의료산업 발전과 관련 프로젝트 추진에 적극적인 관심 필요

- 중동지역 의료산업이 빠른 속도로 발전할 것으로 예상됨에 따라 현지 산업 동향이나 관련 분야 수요 추이에 대해 지속적인 관심 필요
  - 특히 UAE 및 카타르의 경우 2020년 두바이 엑스포와 2022년 월드컵과 같은 대형 행사 개최로 병원 건설 및 증축 개발, 관련 인프라 구축에 투자를 확대하고 있어 현지 동향에 대해 지속적인 모니터링 필요
- 중동지역 내 우리 병원의 진출을 통해 한국의료기술 및 시스템에 대해 긍정적인 분위기가 형성되어 있으나 현지 의료기관과 지속적인 교류를 통한 의료 선진국으로 이미지를 확고히 해나가야함
  - 건강검진, 성형, 척추관련 등 주요 전문 분야에 대한 한국 병원들에 대한 현지 선호도가 높아지고 양질의 의료기술 능력과 가격 경쟁력을 강점으로 내세워 적극적으로 시장 진출
- 현지의 신규 병원 및 메디컬시티 건설과 연계한 의료장비, 의료시스템 분야 동반 진출을 모색할 필요가 있음

### ■ 국가별 의료산업 관련 정책에 적합한 진출 전략 수립

- UAE
  - 아랍에미리트 연방법, 보건부령 및 각 에미레이트 보건당국의 규정 등에 기초하여 외국 의료기관의 설립을 허가하고 있음. 외국인의 경우, UAE 국적을 가진 현지인 파트너 보유가 필수임. 그러나 두바이 헬스케어시티 등 각 Free Zone의 경우 해당

법령을 예외 적용하므로 진출 시 이를 활용

## ○ 카타르

- UAE에 이어 의료 및 헬스케어 부문에서의 해외병원 및 시스템 유치를 위해 노력하고 있으며 아직 진출이 성사되지 않은 점 등을 고려할 때 UAE와 유사한 현지 병원, 기관과의 파트너십을 통한 공동운영, 위탁경영 및 기술, 시스템 이전과 같은 패키지 형태의 진출이 바람직

## ■ 현지 맞춤형 시장 공략이 필수적

### ○ 경쟁력 있는 의료서비스 분야를 중심으로 진출을 확대

- 병원 진출 시 주 고객이 '고소득층 해당국가 국민'임을 고려하여 종합병원 개념보다는 특정 질병 및 전문 병원 위주의 특성화 진출 전략이 적합
- 특히 건강검진, 성형, 내과 분야와 동양의학을 기반으로 하는 한방치료와 척추 등 정형외과 분야 등에 특화된 전문병원 진출 시 성공 가능성이 높을 것으로 예상됨

### ○ 현지 문화 및 의료 시장에 대한 이해를 통한 현지화 진출 전략 필요

- 현지 진출 시 중동지역 환자에 특화된 종교적·문화적 인프라를 갖추고 할랄식 식단, 통역, 기도 시설 등에도 세심한 주의를 기울여야 함

### ○ 현지 사정에 밝은 파트너 발굴 및 신뢰도 구축

- 현지 진출 시 어려움을 겪는 내용으로는 준비 절차의 복잡함, 관련 법규 및 환경변화 등이기 때문에 성공적인 현지 진출을 위해서는 현지 상황에 능통한 파트너를 찾는 것이 중요함
- 또한 강점요인을 파악하고 타깃군에 맞춘 맞춤형 진출을 위해서는 경험과 탄탄한 현지 네트워크를 구축한 동반 관계 체결이 중요하고 진출 이

---

후에도 파트너와의 유기적인 커뮤니케이션을 통해 지속적인 운영 관리가 필요함

- 의료인 연수를 통해 외국 의료진 교육기술 센터를 운영하여 국산제품 사용을 유도하는 방안도 강구할 필요가 있음

## ■ 의료기기, 의료 IT 진출 위한 정부간 협력 강화

- 국내 의료 IT 시스템은 제품 통합화, 표준화가 안된 상태로, 이는 의료기관, 사용분야에 따라 독립적으로 개발되었기 때문. 중동지역 신규병원에서의 의료 IT 수출을 위해서는 제품 표준화가 우선적으로 이루어져야 함
- 현지 의료기기 조달 시장에 대한 정보 입수 및 제공
  - 현지 의료기기 조달 시장 참여를 위해 현지 정보수집이 필수적이거나 개별 기업들이 해당 정보를 입수하기에는 어려운 점이 많기 때문에 정부나 공공기관에서 관련 정보를 입수하여 업체에 제공할 필요가 있음

## 6. 비즈니스 활용 참고자료

### (1) 잠재 바이어 명단

1. Advanced Technology Company			
전화	+965 2 224 7444 (ext. 2628)	팩스	+965 2571 1761/2
이메일	ytillery@apic.org (Yolanda Tillery / Exec. Assistant)	홈페이지	www.arabhealthonline.com
주소	ATC Tower, Salmiya, Salem Al Mubarak St Block 4, Street 1 opposite Layla Tower P.O.Box: 44558 Hawali 32060, Kuwait		
유관분야	헬스케어, 헬스케어 가구, 헬스케어 IT 기획 및 컨설팅 서비스		

2. Dr Sulaiman Al Habib Medical Group			
전화	+966 11 462 2224 (+966 55 0598 285)	팩스	+966 11 463 3582
이메일	fazmil @drsulaimanalhabib.com Mohamed Fazmil (Talent Acquisition Manager)	홈페이지	www.hmg.com.sa/en
주소	King Fahad Road - Olaya - Riyadh POBox:9187		
유관분야	가정 헬스케어		

3. International Medical Company			
전화	+974 4 443 2765	팩스	+974 4 431 3520
이메일	fadi@imcqatar.com (Fadi)	홈페이지	www.imcqatar.com
주소	416 Mesaimmer St. Zone 56, Bldg 35, Al Mamoura, P.O. Box: 14279, Doha Qatar		
유관분야	의약품 유통 체인		

4. Aster DM Healthcare			
전화	+971 4 4546 001 (+971 55 700 9123)	팩스	+971 4 454 6003
이메일	Gracy,m @dmhealthcare.com (Gracy Mathai /Chief Quality Consultant)	홈페이지	asterdmhealthcare.com
주소	33rd Floor, Tower D - Aspect Towers, Executive Towers at Bay Avenue, Business Bay, P.O. Box 8703, Dubai, UAE		
유관분야	헬스케어, 의료교육, 인터내셔널 병원 등		



5. Atlas Maritime Trading LLC(Medical Division)			
전화	+971 4 332 8242	팩스	+ 971 4 332 7494
이메일	medical@atlasmaritime trading.com (Hamid Kouhsari /Assistant Purchase Manager)	홈페이지	www.atlasmaritimetra ding.com/index.html
주 소	13th Floor, City Tower 1 Sheikh Zayed Road P.O. Box 32737 Dubai, UAE		
유관분야	치과 관련 재료, 기기 및 가구 유통		

6. GlobeMed			
전화	+974 4 405 6900	팩스	+974 4 405 6991
이메일	-	홈페이지	www.globemedqatar.com
주 소	Qatar Financial Centre, Tower1, Office302, Westbay P.O. Box 23245, Doha, Qatar		
유관분야	헬스케어 관리		

7. Q Life &Medical Insurance Company LLC			
전화	+974 4 404 0650	팩스	+974 4 483 9188
이메일	qatarins@qic.com.qa	홈페이지	www.qlm.com.qa
주 소	Qatar Insurance Company SAQ, Tamin Street, West Bay, P.O. Box: 666, Doha, Qatar		
유관분야	메디컬, 홈 케어 관련		

8. Modern Pharmaceutical Company (MPC)			
전화	+971 4 282 4444	팩스	+971 4 357 2255
이메일	jfelton@modernpharma.ae (Jan Felton /Business Development Manager)	홈페이지	www.beckmancoulter.com
주 소	P.O. Box 1586 DUBAI United Arab Emirates		
유관분야	소변검사기, 임상화학 분석기 등		

9. Bridgeway Medical Systems			
전화	+971 4 2822 890	팩스	+971 4 2825 535
이메일	najeeb@bridgeway.ae Mohammed Najeeb (General Manager)	홈페이지	www.bridgewaygroup.com
주 소	102, 1st Floor, Al Ashram Building Al Garhoud Road P.O.Box 50066, Deira, Dubai, UAE		
유관분야	가정용 헬스케어 제품 및 서비스, 수술실 기기 및 기구 등		

10. Carestream Health (Near East) Ltd.			
전화	+971 55 319 4642	팩스	+971 4 344 7059
이메일	Eissa_Mahmoud@gulfdrug.com (Eissa Mahmoud/ E-Commerce manager)	홈페이지	www.carestream.com
주 소	Sheikh Zayed Road, Al Barsha 1 Service road next to Sharaf DG metro station Hassani Bldg (Roche-Bobois) 4th Floor, office 401 P.O.Box 215149 Dubai, UAE.		
유관분야	헬스케어 IT 솔루션, 모바일 엑스레이 기기, 방사선 관련 기기 등		

11. Emitac Healthcare Solutions			
전화	+971 4 605 8240	팩스	+971 4 605 8251
이메일	yasmeen_hasan @emiatc.ae Yasmeen Hasan Pasha (Manager)	홈페이지	www.emitachealthcare.com
주 소	Emitac Building - Suite No. 201 Opp. Al Tayar Motors, Garhoud Area Dubai, UAE		
유관분야	헬스케어 관련 기획 및 컨설팅, 헬스케어 제품 유통		

## (2) 현지 의료기관 진출 시 유망 협력 파트너

1. Royal Group			
전화	+971 2 441 6666	팩스	+971 2 441 6969
이메일	filipm@royalgroupae.com (Mr. Filip Matwin / Associate Director-Investment)	홈페이지	www.royalgroupuae.com
주소	P.O.Box 5151, Abu Dhabi, UAE		
기관이력	UAE 60개 중견기업으로 구성된 대기업으로 1990년대에 시장에 진출하여 현재 만 명의 직원 규모를 갖춘 대기업. 운영 및 지원은 아부다비 본사에서 이루어지며, UAE 주요 기업 중 하나임. 특히 중동, 아시아, 미국 및 남미 등지 투자에 관심이 많음		

2. Interhealth Canada			
전화	+971 4 331 8999	팩스	+971 4 331 8990
이메일	zalabti@interhealthcanada.ae (Dr. Zahid H. Al Sabti /Director)	홈페이지	www.interhealthcanada.ae
주소	P.O.Box 75722, Dubai, UAE		
기관이력	세계적인 헬스케어 그룹으로 서구식 의료경영시스템을 활용, 최상의 의료서비스를 제공한다는 목표를 갖고 있음. 캐나다의 의료교육센터, 전문 병원 및 민간 병원들과 파트너십을 보유, 공공 및 민간을 연결하는 최적의 시스템 운영 가능		

3. NMC Group			
전화	+971 2 633 2255	팩스	+971 2 633 2256
이메일	nmc@eim.ae (Dr. B. R. Shetty / CEO)	홈페이지	www.nmc.ae
주 소	P.O.Box 6222, Abu Dhabi, UAE		
기관이력	아부다비, 두바이에 NMC Hospital, 샤자 지역에 메디컬 센터 , 주메이라의 가족 클리닉 등 보유. 의료부문 뿐 아니라 금융서비스, 소비재브랜드, 식품, 장신구, 부동산, 제약유통업 등 여러 분야에서 성공하였으며, ISO9000인증, 2006년 모하메드 빈 라시드 알 막 툼 비즈니스상을 수여받은 바 있음		

4. NBB Group			
전화	+971 2 412 0444	팩스	+971 2 412 0555
이메일	mazan@nbb.ae (Mr. Mazen Balsheh / Business Development Manager)	홈페이지	www.nbb.ae
주 소	P.O.Box 44038, Abu Dhabi, UAE		
기관이력	1999년 아부다비에 설립. IT, 부동산, 관광, 광고, 부동산 등 다 양한 분야에 진출해 있음. '헬스테크 메디컬 솔루션'은 NBB그룹 의 일부로 의료정보시스템(MIS)와 같은 메디컬정보운영시스템이 며, 바이오의료 하드웨어 및 장비 시스템인 '병원정보시스템 (HIS)'도 취급하고 있음		

5. Al Haisaliah Medical System			
전화	+971 4 269 8765/ 0501939 876	팩스	+971 4 269 8767
이메일	aqasem@alfaisaliah.com (Mr. Amer Qasem)	홈페이지	www.alfaisaliah.com
주소	PO Box 94538, Dubai, UAE		
기관이력	마취, 응급 의료 서비스, 외과 수술, 수술 장비, 심장계 관련 의료 솔루션 등과 같은 의약품, 서비스 공급업체. 필립스, Covidien, Taema, Heinen 등 글로벌 기업들과 파트너십 보유. 사우디의 각종 의료관련 정부기관 및 유명병원들과 긴밀한 협력 관계를 맺고 있음		

6. Mubadala Healthcare			
전화	+971 4 269 8765/ 0501939 876	팩스	+971 4 269 8767
이메일	aqasem@alfaisaliah.com	홈페이지	www.alfaisaliah.com
주소	PO Box 94538, Dubai, UAE		
기관이력	마취, 응급 의료 서비스, 외과 수술, 수술 장비, 심장계 관련 의료 솔루션 등과 같은 의약품, 서비스 공급업체. 필립스, Covidien, Taema, Heinen 등 글로벌 기업들과 파트너십 보유. 사우디의 각종 의료관련 정부기관 및 유명병원들과 긴밀한 협력 관계를 맺고 있음		

7. Sidra Medical and Research Center			
전화	+974 4 404 2000	팩스	+974 4 404 2001
이메일	-	홈페이지	www.sidra.org
주소	P.O.Box 26999 Doha, Qatar		
기관이력	시드라 의학 연구 센터는 카타르 10대 개발 프로젝트 중 하나로, 의학 정보 데이터베이스 구축을 위한 기반 시스템, 연구를 위한 최신시설 구축, 전문 의료 연구인 위촉 등 카타르 의학을 최고수준으로 향상시키기 위한 물적, 인적 지원이 이루어 질 예정이다.		

### (3) 의료 및 헬스케어 유관 기관

#### ■ UAE

담당기관	홈페이지
Ministry of Health (MOH)	<a href="http://www.moh.gov.ae">www.moh.gov.ae</a>
Health Authority Abu Dhabi (HAAD)	<a href="http://www.haad.ae/HAAD">www.haad.ae/HAAD</a>
Dubai Health Authority (DHA)	<a href="http://www.dha.gov.ae">www.dha.gov.ae</a>
Abu Dhabi Health Services Company (SEHA)	<a href="http://www.seha.ae/seha">www.seha.ae/seha</a>

#### ■ 카타르

담당기관	홈페이지
Supreme Council of Health (SCH)	<a href="http://www.sch.gov.qa">www.sch.gov.qa</a>
Hamad Medical Corporation (HMC)	<a href="http://www.hmc.org.qa">www.hmc.org.qa</a>
Primary Health Care Corporation (PHCC)	<a href="http://www.phcc.qa">www.phcc.qa</a>

#### ■ 쿠웨이트

담당기관	홈페이지
Ministry of Health (MOH)	<a href="http://www.moh.gov.kw">www.moh.gov.kw</a>

#### (4) 관련 전시 및 컨퍼런스 정보

Arab Health Exhibition and Congress			
장소	Dubai International Convention&Exhibition Centre		
개최기간	2015년 01월 26일~29일 (4일간)		
참가국수	151	총 참가업체수	3,746
외국참가업체	-	총 참관객수	87,454
전시/박람회 특징	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 40년째 이어져오는 의료분야의 큰 전시회</li> <li>- 최신 외과기술, 혁신 기술, 연령대의 따른 수술방법, 미래의 수술기술, 가상학습 등의 콘텐츠 전시</li> </ul>		
전화	+971 4 407 2558	팩스	-
홈페이지	www.arabhealthonline.com	이메일	alex.sworder @informa.com

International Medical Travel Exhibition and Conference			
장소	Dubai International Convention &Exhibition Centre, UAE		
개최기간	2015년 10월 7일~8일		
참가국수	-	개최국 참가업체수	109
외국참가업체	79	총 참관객수	2,033
전시/박람회 특징	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 의료 관광객 유치 및 수출 / 치료를 위한 해외여행을 정부에서 지원해주는 등 상호 만남의 기회 제공.</li> <li>- 의료 여행의 가치를 높이고 의료 관광 산업의 발전을 위해 노력</li> </ul>		
전화	+971 4 336 5161	팩스	+971 4 336 4021
홈페이지	www.medicaltravelexhibition.com	이메일	jamie.hill @informa.com



Qatar International Medical Devices & Healthcare Exhibition and Conferences			
장소	The New Doha Exhibition and Convention Centre (DECC)		
개최기간	2015년 12월 2일~4일		
전시/박람회 특징	<ul style="list-style-type: none"> <li>- GCC 국가 중 Healthcare 분야에서 가장 큰 전시</li> <li>- 의료 교육, 의료 기기, 치과 장비, 웰빙, 의료 관광, 의료 및 건강 연구 등 10개의 섹션을 분류하여 전시 진행</li> </ul>		
전화	+971 5 569 4486	팩스	-
홈페이지	www.qmedexpo.com	이메일	national @qmedexpo.com

Middle East Forum on Quality and Safety in Healthcare			
장소	Qatar National Convention Centre (QNCC)		
개최기간	2014년 4월 25일~27일		
전시/박람회 특징	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 의료 전문가 역량 강화에 대한 주제로 회의</li> <li>- 환자에게 주어지는 혜택의 안정성에 대한 회의</li> <li>- 모든 참관객에게 국제 Healthcare 전문가와 토론 기회 제공</li> </ul>		
전화	+971 4 311 6300	팩스	-
홈페이지	ihime2014.hamad.qa	이메일	ihihmc2014 @mci-group.com

Kuwait Medical Tourism Conference & Exhibition			
장소	Crowne Plaza Hotel, Al Baraka Ballroom		
개최기간	2015년 3월 16일~18일		
전시/박람회 특징	- 의료 관광 및 의료서비스 분야 비즈니스 기회를 제공, 상호간의 교류를 목적으로 개최되는 전시 컨퍼런스. 의료 관광의 새로운 경향과 영역에 대해 배울 수 있는 기회 제공		
전화	+965 2 261 8535	팩스	+965 2 261 8536
홈페이지	hwww.kuwaitmedicaltourism.com/	이메일	gracy@kuwaituniversal.com

KUWAIT MEDICA CONFERENCE & EXHIBITION 2015			
장소	Crowne Plaza Kuwait		
개최기간	2015년 3월 16일~18일		
참가국수	-	개최국 참가업체수	100
외국참가업체	20	총 참관객수	2,000
전시/박람회 특징	- 쿠웨이트 최초이자 가장 큰 규모의 의료 및 헬스케어 분야 전시로, 현지 의료 관계자와의 비즈니스 네트워킹 기회 및 쿠웨이트 의료부문 개발 참여 기회로 활용 가능. 의료 서비스 수요와 공급 간의 격차 해소를 주제로 컨퍼런스가 함께 개최되며, 건강 의식 캠프도 운영됨		
전화	+965 2261 8535	팩스	+965 2261 8536
홈페이지	www.kuwaitmedica.com	이메일	info@kuwaituniversal.com

## (5) 중동 비즈니스 팁

해외 진출에 있어 현지의 문화와 풍습, 습성 등을 이해하는 것이 중요함

카타르, 쿠웨이트, 사우디아라비아, 오만, 바레인, 아랍에미리트 등의 걸프연합국을 비롯한 중동국가들은 이슬람 문화를 공유하는 국가로서 아랍어와 이슬람 문화와 같이 뚜렷한 고유문화를 보유하고 있기 때문에 성공적인 진출을 위해서는 지역화(Localization)를 넘어 문화화(Culturalization)가 반드시 필요함

다수의 사람들이 고정관념을 가지고 바라보는 지역으로 비즈니스를 시행하기 전 중동 지역 이슬람 문화를 숙지할 필요가 있으며 이를 통해 고정관념과 소통장벽을 넘어 현지인을 이해하여야 함

### □ 인사법

- 전통적 이슬람식 인사법은 ‘당신에게 평화가 깃들기를(Asalamu Alaykum)’이며 이에 대한 화답은 ‘당신에게도 평화가 깃들기를(Wa Salaykum salam)’임
- 악수는 항상 오른손을 사용하고, 상대방이 손을 놓기 전에 먼저 내리지 않음
- 남성이 이슬람 여성과 인사를 할 경우, 여성이 먼저 손을 내밀 때까지 기다리며, 먼저 손을 내밀지 않는 경우 악수를 청하지 않는 것이 좋음(종교상 성별이 다른 사람과 악수를 거절할 수 있음)

### □ 비즈니스와 개인사의 연관성

- 비즈니스 상담 중 가족 등 개인적인 질문을 할 수 있으며, 부드러운 회의 분위기를 조성하고 상대방과의 교감을 통해 친분을 형성하는데 도움이 됨(다만 가족 중 여성, 정치, 성별관계에 대한 질문은 삼가)
- 중동 문화 특성 상 문서나 전화를 통한 비즈니스는 신뢰성이 떨어지기 때문에 진지한 비즈니스를 위해서는 직접 방문하여 진행하는 것이 좋음

## □ 비즈니스 매너

- 회의 주최자가 제공하는 음료는 거절하지 않는 것이 예의이고, 마시고 싶지 않을 경우에도 한 모금정도 마셔주는 것이 좋음(카타르의 경우 손님에게 끊임없이 요구르트, 차 등을 제안하니 일단 무엇이든지 관심을 보이고 거절하지 않는 것이 좋음)
- 대부분의 아랍인들이 흡연자이므로 회의 참석자에게 제공 가능한 충분한 담배를 보유하는 것이 좋음
- 비즈니스 파트너의 자택에 식사초대를 받았을 경우 상대방이 먼저 비즈니스에 대한 말을 꺼내기 전까지 관련 이야기를 시작하지 않는 것이 좋음
- 다리를 꼬아 상대방에게 신발 밑창을 보여주는 것은 실례임

## □ 인내심

- 비즈니스나 회의는 중동 문화 및 정서 상 느긋하고 여유롭게 진행되므로 조바심을 내지 말고 인내심을 가져야 함
- 또한 아랍권 문화에서 회의 중 전화를 받거나 관계없는 인물이 비즈니스 대화에 끼어드는 경우가 다반사이므로 이에 대한 이해가 필요

## □ 대화 속 문맥 파악이 필요

- 체면을 중시하는 문화 및 습성 때문에 제안에 동의하지 않음에도 거절이나 부정의 의사를 명확히 표현하지 않는 경우가 자주 있음. 따라서 중동 출신 기업인들과 상담시 시 실제 가부에 대한 말보다는 문맥이나 상황에 따라 판단해야 함
- 동일 이유로 상대방의 체면을 고려해 상대방에게 내용을 이해했는지 되묻지 않으므

로 상담 시 상대방의 이야기를 정확히 숙지하도록 해야 함

- 아울러 말보다 바디 랭귀지와 같은 비언어적 요소에 더 많은 의미가 포함되어있어 이를 유심히 살피는 것이 중요

## □ 업무 시간

- 근무는 일요일~목요일까지로 금요일은 이슬람 집회일로 대부분의 사무실과 공관이 휴무임. 또한 하루에 다섯 번 기도를 하는 시간이 있어 해당 시간을 피해 회의 약속을 잡아야 함
- 가장 좋은 회의 시각은 하루의 이른 시각(오전 중)임

## □ 기타

- 계약서 사인, 악수, 식사 등 진행 시 항상 오른손만 사용해야 함
- 구두 약속을 중시하므로 구두계약은 서류계약과 동일시 됨. 따라서 지킬 수 없는 약속은 하지 않으며, 이를 어기면 신뢰를 잃을 수 있음
- 보다 원활한 현지 비즈니스 진행 및 허가를 받기 위해서는 현지 영향력 있는 인물과의 접촉, 또는 관련 전문회사를 통해 진행하는 것이 좋음
- 회의 시각은 상대방의 개인사에 따라 변동될 수 있으므로 너무 이른 시각에 잡지 않아야 함. 또한 약속한 날짜의 2~3일 전 통화를 통해 사전 확인 필요

---

## <참고 자료>

- MEED ([www.meed.com](http://www.meed.com))
- IMF Database ([www.imf.org/external/data.htm](http://www.imf.org/external/data.htm))
- 한국무역협회 무역통계 K-stat ([stat.kita.net](http://stat.kita.net))
- 관세청 수출입 무역통계 ([www.customs.go.kr](http://www.customs.go.kr))
- 대외경제정책연구원 ([www.kiep.go.kr](http://www.kiep.go.kr))
- Qatar Supreme Council of Health ([www.sch.gov.qa/home-en](http://www.sch.gov.qa/home-en))
- Qatar Supreme Education Council ([www.sec.gov.qa/En](http://www.sec.gov.qa/En))
- UAE INDEX Healthcare Management ([www.ihcm.ae](http://www.ihcm.ae))
- The Health Authority - Abu Dhabi(HAAD) ([www.haad.ae/haad](http://www.haad.ae/haad))
- Sovereign Wealth Fund Institute ([www.swfinstitute.org](http://www.swfinstitute.org))