



GHKOL

Global Healthcare Key Opinion Leaders

의료해외진출 컨설팅 사례집



의료시스템 해외진출을 위한
One-Stop 전문컨설팅 서비스!

GHKOL 온라인 컨설팅 서비스

(Global Healthcare Key Opinoin Leaders)

한국보건산업진흥원은 한국 의료시스템의 성공적인 해외진출을 위하여
국내 의료기관 및 연관산업체의 해외진출 역량강화 및 경쟁력 확보를 위해
권역별·분야별 전문위원(GHKOL)을 통한 1:1 전문 컨설팅을 제공하고 있습니다.

www.kohes.or.kr



한국의료 해외진출의
애로사항 해결 및 지원필요

권역별·분야별 GHKOL
전문위원 매칭서비스를 통한
전문컨설팅 제공

국내 의료시스템 해외진출
역량강화 및 글로벌 시장진출
경쟁력 확보

사업소개

www.kohes.or.kr

사업내용

6개 권역(중국, 러시아·몽골·CIS, 아시아(상기 권역 제외), 중동, 미주, 유럽·아프리카)
7개 전문분야(일자리, 사업화, 금융·투자, 법·제도, 조세, 인프라, 경영지원)
공신력 있는 전문가(GHKOL 전문위원) 매칭을 통한 의료시스템 해외진출 상시 컨설팅 제공

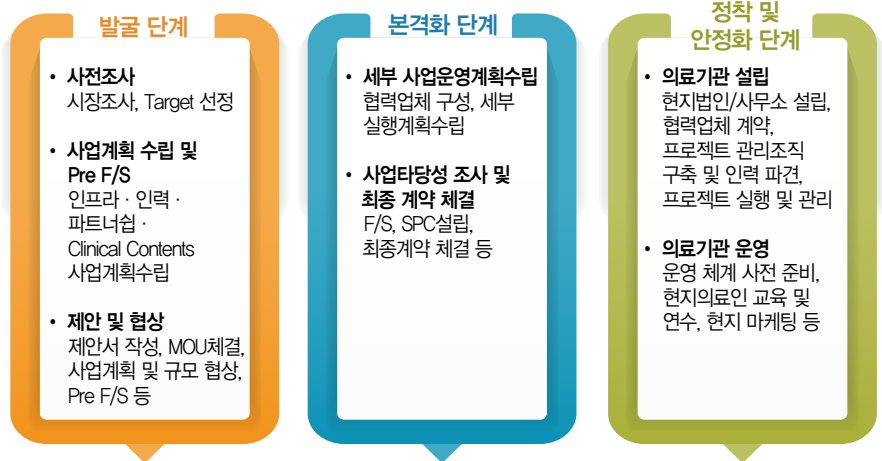
지원기간

연중 상시접수 및 지원 ※ 프로젝트별 컨설팅 신청일 기준으로 1년간 해당 프로젝트 컨설팅 지원

지원내용

신청 기관은 연간 최대 2개 프로젝트 컨설팅 의뢰가 가능하며,
한 프로젝트 당 최대 6회까지 컨설팅 지원(법률자문의 경우 최대 1회)

의료해외진출 단계별 컨설팅



신청절차 및 방법

한국보건산업진흥원 KOHES(의료해외진출 종합정보포털 www.kohes.or.kr) 접속하여 기업회원 가입 후,
[의료해외진출지원사업] ▶ [GHKOL 컨설팅 운영] ▶ [컨설팅 신청]에서 신청



운영체계

운영방향

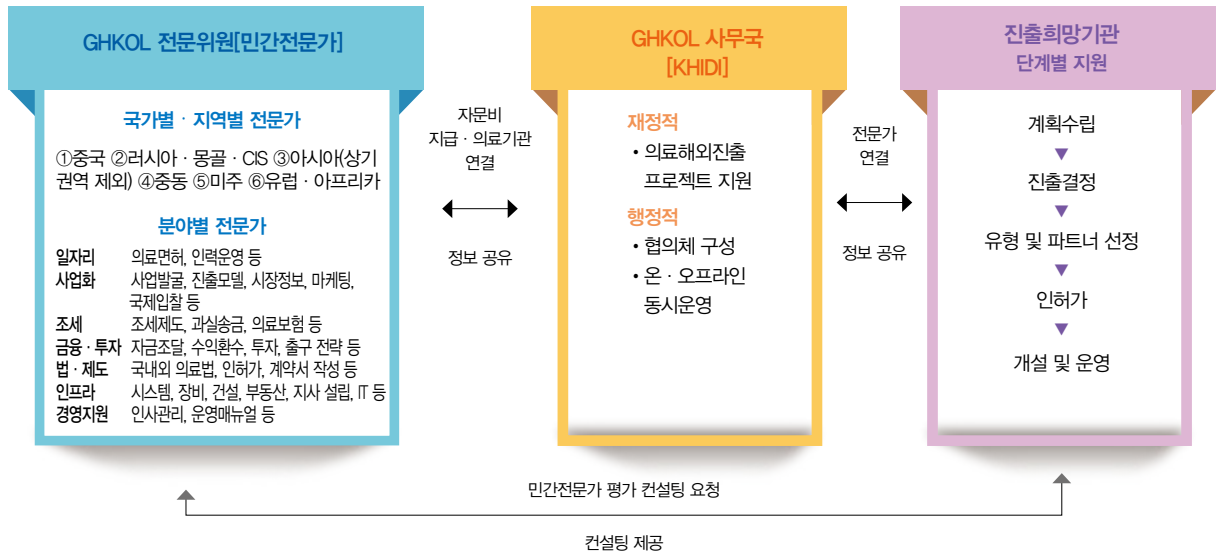
GHKOL사무국(KHIDI)에서 선정·위촉하는 권역별·분야별 GHKOL 전문위원을 활용하여, 국내 의료시스템의 해외진출과 전략수립을 지원하기 위한 정보제공 및 온라인 상시 컨설팅 지원

운영주체

GHKOL 전문위원과 GHKOL 사무국으로 구성

- GHKOL 전문위원 권역별·분야별 전문가로 구성되며 진출(희망)기관에게 의료 해외진출을 위한 맞춤형 컨설팅을 지원하는 공급자임
- GHKOL 사무국 KHIDI는 컨설팅 지원단 운영의 주체로 제도적, 재정적 및 행정적 역할을 지원
- 지원범위 의료기관의 해외진출 및 연관 산업의 동반진출 프로젝트에 대한 컨설팅 지원
 - ① 권역별 : 중국, 러시아·몽골·CIS, 아시아(상기 권역 제외),중동, 미주, 유럽·아프리카
 - ② 분야별 : 일자리(의료면허, 인력운영 등), 사업화(사업발굴, 진출모델, 시장정보, 마케팅, 국제입찰 등), 조세(조세제도, 과실송금, 의료보험 등), 금융·투자(자금조달, 수익환수, 투자, 출구 전략 등), 법·제도(국내외 의료법, 인허가, 계약서 작성 등), 인프라(시스템, 장비, 건설, 부동산, 지사 설립, IT 등), 경영지원(인사관리, 운영매뉴얼 등)

의료시스템 해외진출 컨설팅 지원사업(GHKOL) 지원단 운영 구성도



GHKOL 컨설팅 지원사업이란? www.kohes.or.kr

분야별·권역별 민간전문가(Global Healthcare Key Opinion Leaders, GHKOL)를 선정·활용하여, 해외에 진출하고자 하는 의료기관 및 연관산업체 대상 단계별·맞춤형 상시 컨설팅 제공을 통해 리스크를 최소화하고, 국내 의료시스템의 해외진출 역량 강화에 기여

- 법·금융·사업화 등 분야별 전문가를 활용한 맞춤형 전문 컨설팅 지원
- 지역별 의료해외진출 전문인력을 활용한 기 진출 사례 공유 및 노하우 전수를 통한 성공사례 환류

※ 문의처 : 한국보건산업진흥원 GHKOL 사무국 (043-713-8229, ghkol@khidi.or.kr)



GHKOL 의료해외진출 컨설팅 사례집 활용 안내



2016년 6월 보건복지부와 한국보건산업진흥원은
한국의료의 해외진출을 준비하며 겪을 수 있는 리스크를 최소화 하고,
국내 의료시스템 해외진출 역량 강화를 위해 ‘GHKOL 의료해외진출 컨설팅 지원사업’을
시작하였습니다.

지난 2016년부터 2017까지 GHKOL 사무국에서 접수한 다양한 사례 중에서
반드시 알아두어야 할 사례 또는 알아두시면 도움이 될 만한 여러 사례들을 이 사례집 안에
담아 더 많은 기관들과 공유하고자 하며,
앞으로도 GHKOL 의료해외진출 컨설팅 지원사업이 한국의료시스템 앞에 놓인 걸림돌을
넘어 한 걸음 더 나아갈 수 있는 디딤돌이 되었으면 합니다.

본 사례집은 크게,

- ① GHKOL 전문위원 시각으로 바라본 의료해외진출 전략을 시작으로,
- ② 의료해외진출 공통 문의사항 및 국가 별(중국, 베트남, 카자흐스탄, 우즈베키스탄,
몽골, 태국, 중미) 주요 컨설팅 사례를 정리하였으며,
- ③ GHKOL 전문위원 소개 및
- ④ 온라인 GHKOL 컨설팅 신청관리 시스템 사용 매뉴얼 순으로 수록되어 있습니다.

같은 질의 내용이라 하더라도 각 전문위원 별 상담 방향이 다를 수 있고,
컨설팅 수행 시점에 따라 자문 의견의 사실 관계가 변동될 수 있습니다.
실제 업무 추진 시 필히 사실 여부에 대한 재 확인이 필요하며
본 컨설팅 사례는 참고에 활용하시기 바랍니다.



목차 Contents



GHKOL 의료해외진출 Insight

의료기관 중국 진출 검토시 체크포인트 10	12
PPP방식의 의료분야 해외진출 현황소개 - 금융조달을 중심으로 -	16
의료법인의 해외진출을 위한 금융조달 방안	19
의료기관 해외진출에 있어 외부자금 조달 방안의 현실과 문제점	22

01. 의료해외진출 첫걸음, 어떻게 준비하나요?

1. 의료기관이 해외로 진출할 때 단계별 유의사항이 궁금합니다.	28
2. 현금 투자(지분 취득) 없이 의료기술과 인력만을 투입하는 해외 진출에서 예상되는 문제를 알고 싶습니다.	30
3. 의료기관의 해외 합작병원 설립 시 지원받을 수 있는 정부자금 혹은 합작법인 대출 상품에는 어떤 것이 있는지 궁금합니다.	31
4. 특허 획득이 예상되는 의료기기 혹은 기술을 해외에 수출하고자 할때 활용할 수 있는 금융조달 방안이 있는지 궁금합니다.	36
5. 컨설팅·위탁운영 진출 시 무형자산 평가 방법, 자산 유형별 계약 방법이 궁금합니다.	37

02. 중국

1. 중국 의료시장의 전반적 이해가 필요합니다.	40
2. 의료기관 해외 진출 절차 체크리스트 (중국 진출을 중심으로)	42
3. 의료기관 집업허가 절차	45
4. 의료기관 설치허가 절차	47
5. 중국 내 의료기관 설립 시 위험성과 유의사항은 무엇인지 궁금합니다.	48
6. 의료기관 설립 시, 설립방식 및 절차	55
7. 의료기관 설립 시 중국 파트너의 역할과 유의사항이 궁금합니다.	63
8. 합법적인 중국 병원 진출 구조가 궁금합니다.	65
9. 의료서비스의 PPP모델 현황이 궁금합니다.	67
10. 파트너와 기술합작을 하면서 발생하는 매출을 한국으로 송금할 때 발생하는 세금을 알고 싶습니다.	72
11. 중국 의료미용시장과 의료미용병원 시장에 대해 알고 싶습니다.	73



목차 Contents

12. 진출지역 선정방법이 궁금합니다.(척추 병원 사례를 이용하여)	75
13. 중국 원정 진료 시 유의점이 궁금합니다.	80
14. 중국 요양의료시장이 궁금합니다.	82

03. 베트남

1. 베트남에 병원을 설립하기 위한 조건과 절차가 궁금합니다.	86
2. 의사면허 취득 관련 서류와 비용, 절차가 궁금합니다.	89
3. 베트남에 병원을 설립하기 위한 투자 절차 및 관련 서류	91
4. 베트남의 의료진출 관련 조세제도가 궁금합니다.	92
5. 현지 의료수요를 파악 하기 위해 참고 할 수 있는 자료가 궁금합니다.	93
6. 전문클리닉 베트남 개설 요건이 궁금합니다.	96
7. 베트남에서의 부동산 구매와 관련된 제약으로는 어떤 것이 있는지 궁금합니다.	100
8. 이익의 과실송금에서 유의할 점은 무엇인지 궁금합니다. 수수료의 합법적인 외화 취득 가능 여부와 구체적인 절차도 알고 싶습니다.	102
9. 베트남의 파트너사와 계약서를 작성할 때 국제관계 계약서 작성 및 베트남 문화적 특성과 관련하여 유의하여야할 사항이 있는지 궁금합니다.	104
10. 베트남에서 진료 행위 허용 시 법적 보장 문제가 궁금하며 계약 이행 중 법적 분쟁 발생 시 처리 절차를 알고 싶습니다.	105
11. 베트남에 설립한 의료기관을 청산하게 되는 경우 투자금 회수 방안과 문제점 해소 방안은 무엇인지 알고 싶습니다.	106

04. 카자흐스탄

1. 카자흐스탄에서 현지 파트너와 합자 투자로 현지 병원 내 클리닉(재활병원)을 오픈하고자 합니다. 진출 전망과 유의점이 궁금합니다.	108
2. 카자흐스탄에서 현지 협력병원과 라이선싱, 위탁운영 사업을 추진하기 위해 먼저 준비해야 할 점이 무엇인지 궁금합니다.	111



05. 우즈베키스탄

1. 우즈베키스탄 현지 법인을 설립하여 현지 파트너와 합작병원을 설립하고자 합니다.
현지 시장 정보와 고려할 수 있는 금융조달 방안이 궁금합니다.

114

06. 몽골

1. 몽골 의료 진출의 전반적인 유의사항과 의사면허 취득 절차가 궁금합니다.
2. 몽골 내에서 병원 개설 시, 외국인으로서 부동산 취득 가능 여부와 병원 개설 절차 등이 궁금합니다.

118

120

07. 태국

1. 태국의 의료면허와 의료기관 개원 절차가 궁금합니다.

124

08. 중미

1. 중미 권역의 주요 보건의료 현황에 대해 알고 싶습니다.

126

GHKOL 전문위원 소개

132

GHKOL 컨설팅 지원사업 신청관리 시스템 [사용자(신청자) 매뉴얼]

140



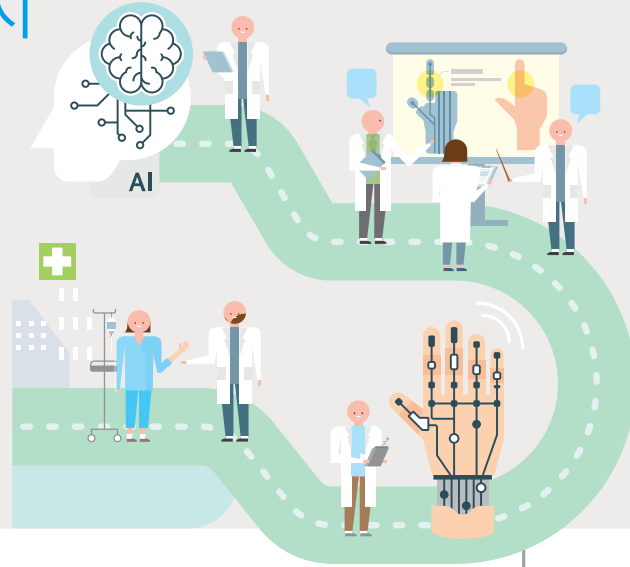
+ ++++++ +
+ ++++++ +
+ ++++++ +

GHKOL 의료해외진출 Insight



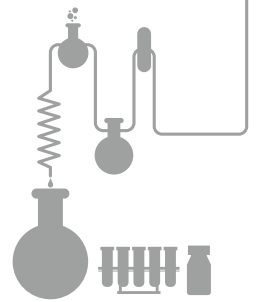
의료기관 중국 진출 검토시 체크포인트 10

 김선중 GHKOL 전문위원



필자는 의료기관에서 약20년간 일을 하였고 그중 5년은 직간접적으로 중국 의료시장과 관련된 일을 경험하였습니다. 의료기관의 해외진출에 대한 정부차원의 여러 지원이 있기 전인 2007년에 중국에 척추전문병원을 개설하기 위해 중국 상해로 넘어갔었고 많은 시행착오와 우여곡절 끝에 척추병원을 개설한후 병원 운영도 했습니다. 중국에 가기전 한국에서는 나름 병원전문가라고 생각을 해왔었지만 중국에 가보니 우물안 개구리라는 생각이 들 정도로 중국의 의료 시장은 비슷한 것 같으면서도 우리나라와는 다른 부분이 많은 새로운 시장이었습니다. 결국 그 프로젝트는 사실상 성공이라고 하긴 어려웠고 지금은 중국 병원에 매각되었습니다.

4년후 한국으로 돌아온 이후 여러 경로를 통해서 중국진출을 검토하는 병원과 기업 관계자들을 만나게 되었는데 대부분은 아무런 준비없이 또는 무엇을 준비해야할지 모르는채 중국진출을 검토하고 있었고 심중팔구 저와 같은 시행착오를 또 겪을 것으로 예상되었습니다. 그렇다면 이제 중국진출을 검토하고 있거나 이미 중국진출을 진행중인 병원이나 기업관계자는 무엇을 중점적으로 고민해야 할까요? 중요한 점이 많겠지만 가장 중요하다고 생각하는 부분을 열가지 정도로 정리해 보았습니다.





01 // 중국에 진출하려는 목적은 무엇인가?

중국진출에 대한 목적은 하나일 수 없습니다. 매출이나 수익 다변화를 위한 목적일 수도 있고, 한국의료시장이 너무 어려워서 그 돌파구로 앞으로 발전가능성이 큰 중국시장을 생각하는 것일수도 있으며 브랜드 전략의 하나일 수도 있습니다. 또는 해외환자유치나 사후관리를 위한 것일수도 있고요. 현재 중국진출을 검토하는 병원이나 기업에서는 왜 중국진출을 고려하는지? 목적은 무엇인지를 한번쯤은 곰곰히 생각해볼 필요가 있습니다. 왜냐하면 이러한 목적에 따라 어떤 파트너를 찾아야 하고, 조직구조는 어떤 방식이 좋으며, 중국진출전략도 이에 따라 달라질 수 있기 때문입니다. 또한 목적이 명확해야 실무자들도 전략수립시 혼란스럽지 않을 것입니다.

02 // 시간이 다소 걸리더라도 크로스체크를 하고 전문가의 도움을 받자.

우리나라 사람들의 특성중 하나가 '8282' 문화죠. 리스크에 대한 면밀한 체크없이 신속하게만 진행시 정말 낭패를 볼 수 있는 곳중의 하나가 중국입니다. 파트너쉽, 계약서 작성, 지역과 병원 위치 선정, 조직구조, 인허가, 노무관리, 마케팅 등 어느 하나 리스크가 없는 것이 없습니다. 더군다나 중국의료시장에 대한 이해도가 적은 저희로서는 더더욱 시간이 걸리고 비용이 들더라도 중요한 사항은 반드시 체크를 해나가야하며 필요에 따라 여러 전문기관이나 전문가의 도움을 받아야 합니다.

03 // 좋은 파트너와의 파트너쉽 여부가 중국사업 성공의 50%이상을 차지한다.

중국의료사업을 진행해본 결과 어떤 중국파트너와 병원사업을 하느냐가 사실 프로젝트 성공의 50%이상을 차지한다고 해도 과언이 아닙니다. 아직까진 독자로 병원사업을 하기 어렵고 만일 독자로 가능하다해도 중국이란 곳에서 중국파트너의 도움없이 병원사업을 한다는 것은 매우 어려운 일입니다. 인허가, 노무관리, 마케팅 등 중국파트너의 지원이 필요한 부분은 매우 많고 이러한 부분에 대한 실질적인 도움을 기대할 수 있는 중국파트너를 만나는 것은 매우 중요합니다. 따라서 우리 병원(기업)과 시너지효과가 날만한 좋은 중국파트너를 찾는 일에 많은 시간과 노력을 기울여야 합니다.


04 // 파트너와 신뢰를 확보할 수 있는 분위기와 규정들이 필요하다.(역지사지)

중국파트너를 찾았다고해서 모든게 해결된 것은 아니고 이제 시작이라고 볼 수 있습니다. 우리와 시너지효과가 날 수 있는 파트너인지, 해당 지역에서 네트워크는 가지고 있는지, 자금력은 뒷받침 되는지, 의료시장에 대한 이해도는 있는지 그리고 서로 신뢰할 수 있는 파트너인지 체크해야 합니다. 우리나라 사람들이 많이 착각하는 것중의 하나가 술마시면서 친구친구







하며 마음이 서로 통했다고 생각하면 그때부터 그 중국파트너를 한없이 신뢰하는 경향이 있습니다. 또는 반대로 모든걸 의심으로 바라보며 어떻게 하면 우리측의 이익을 극대화할 수 있을까 생각하기도 하구요. 사실 둘다 올바른 모습은 아니고 이렇게할 경우 그 프로젝트는 성공하기 어려울 것이라 생각합니다. 신뢰할만한 파트너를 찾아야하고 찾은후에는 상호 신뢰하는 마음가짐을 갖는 것은 물론이고 각종 규정들을 통해 그러한 분위기를 뒷받침할 수 있도록 해야 합니다. 신뢰는 마음만으로 되는 것이 아니라 각종 규정이나 계약 등을 통해 시스템화 시켜야만 합니다.

05  모든건 직접 부딪쳐보는 것이 좋다.(직접 발품을 팔아야 한다.)

중국의료시장을 잘 아는 국내 전문가는 아직 많지 않습니다. 아무리 중국파트너가 그 역할을 해준다하여도 우리측에서도 발품을 팔 필요가 있습니다. 병원 위치선정 문제만 하더라도 해당 도시에 1주일이라도 거주하면서 버스와 지하철, 택시를 타며 다녀보고 그 지역 사람들을 만나면 어느 위치가 병원이 들어갈만한 곳이고 어느 위치는 들어가면 안되는 곳인지 대략 알 수 있습니다. 그러나 중국진출을 검토하는 병원 관계자를 만나보면 누군가 정해놓은 위치를 아무 의심없이 그냥 받아들이는 경우가 의외로 많습니다. 비단 병원 위치 선정뿐만이 아니라 인허가, 마케팅, 구매 등 직접 부딪치며 발품을 팔아보는 것이 중요하고 그럼으로써 그만큼 중국의료시장에 대한 이해도도 생기게 됩니다.

06  믿을 수 있고 경험이 있는 중국직원을 찾는 것이 중요하다.(인사가 만사)

중국직원을 믿기 어려워서 중요한 일을 맡기지 못하고 한국직원은 믿을 수 있지만 중국시장을 모르기 때문에 효과적으로 일을 해나가기 어려운 경우가 허다합니다. 저 개인적으로는 성공을 위해서는 현지화가 필요하다고 생각합니다. 한국관리자도 그 업무에 대한 이해를 가지고 체크는 해야겠지만 실제 실무자는 중국직원으로 현지화하는게 효과적입니다. 다만 그런 경험과 실력을 갖추고 신뢰를 할만한 중국직원을 찾는게 현실적으로 쉽지는 않습니다. 경우에 따라서는 될만한 직원을 뽑아 교육을 통해 키우는 방식도 생각해야 합니다. 어쨌든 병원의 주요 부문에 밀고 키울만한 중국직원을 채용하는 것은 매우 중요한 사항입니다.

07  비용을 절감하고 질을 유지할 수 있는 방법을 찾아야 한다.

한국계병원인 경우 필연적으로 한국 의사나 직원들이 상주, 파견 또는 출장을 가야할 것입니다. 이때 반드시 생각해야할 부분은 한국 의사나 직원을 통해 생기는 가치증대와 상대적으로 많은 비용발생 사이에서 가장 효율적인 접점을 찾는 것입니다. 상주를 통해 한국 의사가 항상 있는 병원이라는





가치증대를 생각할 수도 있고 반대로 그렇게 상주를 했지만 내원고객이 기대에 못미칠 경우 많은 비용부담을 할 수밖에 없습니다. 신중하게 전략을 수립하되 상황에 따라 융통성있게 대처할 수 있도록 하는게 필요합니다.

08 // 단기간에 되는 것은 절대 없다. 특히, 중국에서는...

2번에서도 말씀드렸지만 중국에서는 서둘러서 되는건 많지 않습니다. 오히려 시간을 갖고 중장기적으로 병원을 안착시키겠다는 마음가짐이 필요합니다. 또한 중국파트너와의 각종 협상시에도 우리측에서 서둘러서 득이 되는 경우는 거의 없습니다. 항상 중국측이 협상 주도권을 갖고 진행하는 경우가 많지요. 때론 중국인처럼 느긋하게 기다리며 일을 진행시킬 필요도 있습니다. 그리고 중국사람들이 항상 '만만디'하지 않습니다. 그들에게 필요할땐 우리보다 더 급한 사람들이 중국인입니다.

09 // 안정적인 운영자금 확보는 필수이다.

한국측 자금이든, 중국파트너 자금이든 개원 이후 안정적으로 병원이 운영되기까지 필요한 운영자금의 확보는 필수적입니다. 운 좋게 1,2년안에 BEP에 도달하면 다행이지만 더 늦어질 수도 있고, 마케팅 등에 한국보다 비용이 더 들기도 하며 구매비용 또한 한국에 비해 절대로 더 저렴하지 않습니다. 중국인건비도 예전처럼 낮은 것도 아니구요. 따라서 안정적으로 병원을 운영하기 위한 어느 정도의 운영자금 확보는 필수적입니다.

10 // 입소문과 광활한 중국시장에 대한 환상은 버려야 한다.

중국진출을 검토하는 분들이 하나같이 얘기하는게 10억이상 자산가가 우리나라 인구만큼 있다는 등의 중국시장에 대한 한없는 낙관입니다. 사실 중국인구가 많은만큼 돈많은 사람도 엄청 많은 것은 사실입니다. 그러나 여기서 간과하고 있는 것이 있는데 그 많은 돈많은 사람들이 우리나라 보다 97배 큰 땅에 분포되어 있다는 것입니다. 따라서 이 모든 사람들에게 다가갈 마케팅 채널을 활용할 수도 없고 그러한 마케팅예산을 확보하는 것도 불가능하다고 할 수 있습니다. 결국 병원이 들어가는 도시 하나를 먼저 공략하겠다는 현실적인 생각을 가지고 접근해야 합니다. 그리고 사업성추정을 한번쯤은 해보는게 필요합니다. 사업성추정을 해보면 무엇이 부족하고 무엇이 리스크인지 그래서 무엇이 필요하고 무엇을 고민해야하는지 방향성을 제시해주는 키가 되기도 합니다. 큰틀에서 해당 프로젝트를 바라보게 하는 도구가 되고 프로젝트에 대해 서로 논의하기 위한 틀이 되기도 하므로 추정치에 불과하더라도 사업성추정이나 사업 계획서는 수립해보는게 도움이 됩니다.



PPP방식의 의료분야 해외진출 현황소개

- 금융조달을 중심으로 -



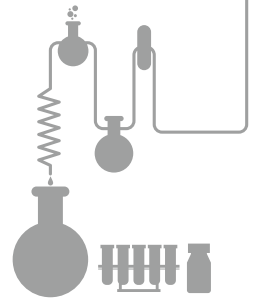
정창구 GHKOL 전문위원



IHI Economics (구 Global Insight)자료에 따르면, 세계건설시장은 글로벌 경기침체 등 대외 악재로 인해 2015년 마이너스 성장률을 보이긴 했으나, 이후 2021년까지 연평균 6%이상의 고성장을 보일 것으로 예측되고 있으며, 공공보건(Public Health) 분야의 세계시장규모도 2017년 기준 4,063억 달러 이상으로 매년 3% 이상 성장할 것으로 전망하고 있다.

사실 우리 건설업체들의 해외 의료분야 진출은 아래표에서 보듯 정부재정이 취약하여 원조(ODA)에 의존하는 베트남, 네팔등의 저개발국들이 가장 많았으며, 다음으로는 의료산업 수준이 낙후된 사우디, 리비아 같은 산유국이 많았다.

하지만, 최근엔 유가하락 등으로 대부분의 국가 특히 산유국들까지도 정부 재정상황이 취약하여 민간부문(Private sector)을 이 분야에 끌어들이고자 다양한 투자유인 정책을 쏟아내고 있는데, 현재 가장 많이 활용되는 방법이 시공자 등이 사업주가 되어 프로젝트에 자본금(Equity)을 투자하고 장기간 운영수입으로 회수하는 PPP¹⁾ (Public-Private Partnership, 민관협력사업) :



1) PPP(Public-Private Partnership, 민관협력사업) : World Bank에서는 “정부가 민간 부문의 자원과 전문 지식을 사용하여 공공 인프라 및 서비스를 조달하고 구현하는 메커니즘으로, 고령화나 인프라 부족에 직면해 있어 정부가 보다 효율적인 서비스를 위해 민간부문과의 파트너십을 통해 새로운 솔루션을 제공하고 금융을 지원하는 것”이라고 정의



World Bank에서는 “정부가 민간 부문의 자원과 전문 지식을 사용하여 공공 인프라 및 서비스를 조달하고 구현하는 메커니즘으로, 고령화나 인프라 부족에 직면해 있어 정부가 보다 효율적인 서비스를 위해 민간부문과의 파트너십을 통해 새로운 솔루션을 제공하고 금융을 지원하는 것”이라고 정의) 형태의 투자개발형이며, 이러한 개발방식의 핵심인 외국자본 유치를 위해 많은 국가들이 자국의 PPP법을 새롭게 제정하거나 기존의 PPP법을 탄력적으로 개정하고 있다.

<표1> 세계건설시장 전

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Total Construction (a+b)	9,588.4	9,667.6	10,051.8	10,415.4	11,128.4	12,013.9	12,933.7
전년대비 성장률	-5.23%	0.83%	3.97%	3.62%	6.84%	7.96%	7.66%
Residential(a)	3,538.5	3,561.5	3,694.3	3,800.3	4,055.4	4,363.9	4,691.9
Nonresidential (b)	6,049.9	6,106.0	6,357.5	6,615.1	7,073.0	7,650.0	8,241.8
Infrastructure	3,041.0	3,099.2	3,271.9	3,456.0	3,726.7	4,056.3	4,398.9
Transportation	1,542.9	1,603.0	1,694.9	1,799.9	1,941.0	1,492.4	1,628.0
Public Health	374.4	401.8	406.3	420.6	434.6	456.1	478.8
Energy	1,123.7	1,094.4	1,170.7	1,235.5	1,351.1	1,492.4	1,628.0
Structures	3,008.9	3,006.8	3,085.6	3,159.2	3,346.3	3,593.7	3,842.9

출처: IHS Economics('17.2Q)

<표2> 한국업체의 의료분야(병원) 해외수주현황

(단위: 백만달러, 건수)

금융조달	수주액	수주건수	비고
발주처 예산	8,992	123	정부재정 외
ODA	294	27	EDCF, KOICA
투자개발형(PPP)	80	1	통계 미투입
TOTAL	9,361	151	

출처: 해외건설종합서비스

실제로 병원 같은 의료시설들도 최근엔 워낙 대규모로 추진되는 경우가 많고 투자금 회수에 장기간이 소요되는 특성으로 인해 그동안 정부재정사업으로 추진되는 것이 최근엔 PPP형태로 빠르게 전환되고 있다. 이에 최근 의료분야에 대한 국내와 해외에서 추진된 PPP 프로젝트 사례를 금융조달 내용 위주로 간단히 정리해 보고자 한다.

먼저 한국의 경우엔 앞서 표에서 보듯 다양한 의료분야 해외진출이 있었으나, 그동안 주로 병원신축공사 혹은 설계용역을 도급받아 수행하였으나, 사업개발 단계부터 참여한 PPP방식의 사업은 공식적으로는 터키 가지안텡(Gaziantep) 병원 프로젝트²⁾(기업으로부터 공식 계약보고가

2) 기업으로부터 공식 계약보고가 지연되고 있어 구체적인 수치는 다소 변동 가능하며, 본 내용은 Project Finance International 최신자료를 근거로 정리한 것임





지연되고 있어 구체적인 수치는 다소 변동 가능하며, 본 내용은 Project Finance International 최신자료를 근거로 정리한 것임)가 유일하다. 본 프로젝트는 2014년에 설립된 터키정부의 사모투자펀드(Private Equity Investment Fund) 이니셔티브를 활용하여 총 1,875병상의 대형종합병원 건립사업인데, 총 사업규모는 약 £7.3억(지분 £2.9억, 대출 £4.4억)이다. 본 병원은 시리아 국경 근처의 터키 동남부 Gaziantep에 건설될 예정이고 이민자의 유입과 이슬람 연계 테러로 인한 위험지역이라서 초기 금융조달에 상당한 어려움이 있었지만 다행히 잘 마무리되었다.

구체적인 금융조달 내용을 살펴보면, 지분(Equity)의 경우 일본의 SMBC에서 재정자문을 맡았으며, 2015년에 InfraMed에서 설립한 InfraPartners Management(IPM)가 £0.6억을, EPC업체로 참여한 삼성물산, 이태리 Salini Impregilo, 터키의 Kayi Insaat이 건설 투자자(C.)로 참여했으며, 재무적 투자자(F.)로는 KDB인프라자산운용(KIAMCO)를 통해 삼성생명과 글로벌 인프라펀드(GIF)가 MIGA의 PRI(Political Risk Insurance) 커버로 £43.5백만 투자한 것으로 알려져 있다.

대출의 경우 총 £4.4억이 4개의 트랜치(Tranche)로 분할되어 있는데, KDB가 K-sure 커버로 약 £98.5백만을, K-Sure는 추가로 £43.5백만을 지원했으며, K-Exim이 £72백만, KEB하나은행이 £13.3백만, 농협은행이 £13.3백만을 지원했다. 나머지는 EBRD에서 £80백만, EIB에서 £1.2억을 대졸약정함으로써 성공적으로 금융조달이 마무리되었다.

외국의 경우엔 이미 PPP 형태의 해외 의료진출 사례가 상당수 있는데, 2017년 8월 15일 키르기스스탄 보건부와 독일 Fresenius Medical Care 사이에 체결된 PPP 계약내용을 간단히 소개하기로 하겠다. 본 사업은 키르기스 주민의 약 75%를 커버하는 비슈케크 (Bishkek), 오슈(Osh), 잘랄-아바드(Jalal-Abad) 지역에서 혈액 투석 서비스를 10년간 실시하기로 함에 따라, Fresenius에서는 투석센터를 만들고, 장비를 수입하며 운영 및 유지 관리와 이 장치를 사용하도록 인력을 훈련시키고 만성 신부전 환자에게 투석 서비스를 제공하는 역할을 담당했다.

또한, 본 사업의 성공적인 금융조달을 위해 키르기스스탄 정부는 IFC, Rebel Group, Dentons 및 현지 Kalikova & Associates사 등을 통해 각종 자문을 받았으며, 이 프로젝트의 성사를 위해 독일 최대의 개발금융기관인 KfW가 지원하기로 약정을 맺었다.

이처럼 이미 의료분야의 경우도 국내외 할 것 없이 PPP방식이 주된 개발방식으로 바뀌고 있으며, 우리나라도 이같은 방식의 해외의료사업 진출역사는 일천하나, 상기 가지안텝 프로젝트와 같이 매우 훌륭한 사업으로 개발할 수 있는 역량이 충분히 있음을 확신하고 향후에도 MDB 등 다양한 국내외 금융기관의 투자를 이끌어 낼 수 있는 사업발굴에 민·관이 역량을 모아야 할 것이다.



의료법인의 해외진출을 위한 금융조달 방안

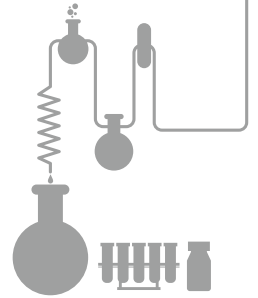
 김성환 GHKOL 전문위원



국내 보건의료 산업은 비약적으로 발전하여 이제 명실상부한 보건의료 강국으로 우뚝섰다. OECD 선진국과 비교해도 결코 뒤지지 않는 의료 수준은 전세계로 알려져 '15년 한해에만 29.7만명의 외국인들이 우리나라 선진 의료기술의 혜택을 누리기 위해 한국을 찾았다. 이러한 우수한 보건의료 수준을 토대로 이제 보건의료 분야, 특히 의료법인의 해외진출이 본격적으로 태동하는 단계에 있다.

이러한 추세에 따라 정부 시책과 발맞추어 국책금융기관인 수출입은행을 중심으로 많은 국내 금융기관들이 보건의료 분야를 지원우대분야로 정하고 해마다 지원금액을 급격히 늘리고 있다. 사실 의료법인의 해외진출에 있어서 금융지원은 가장 중요한 요소라고 볼 수 있다. 하지만 아직까지는 보건의료 분야의 해외진출에서만큼은 가시적인 성과가 미흡한 형편이다. 이에 본 기고문에서는 아국 의료법인의 해외진출을 보다 본격화할 수 있는 방안을 모색해보고자 한다.

우리기업의 수출 및 해외투자 지원의 선봉에 있는 수출입은행은 병원, 제약회사, 의료기기업체를 아우르는 보건의료 분야에 '12년 3,642억원을 시작으로 '16년에는 5,366억원을 지원하였으며, '17년에는 6,000억원





이상을 지원할 것으로 예상된다. 삼성물산의 터키 가지안텝 종합병원 건설사업을 포함하여 삼성바이오로직스의 바이오시밀러 공장 건설, 코오롱생명과학의 신약 개발 소요자금 등에 이르기까지 아국 보건의료 분야의 수출 및 해외진출 지원을 위해 전력을 다하고 있다. '16년에는 회계법인과 협업하여 독자적인 병원 신용평가 모형을 개발하였으며, 최근에는 경제제재 해제로 빚장이 열린 이란 병원사업 지원을 위해 힘쓰고 있다.

이러한 수출입은행의 지원 노력에도 불구하고 제약산업에 비해 의료법인 분야에 대한 지원은 기대만큼 성과를 보여주지 못하고 있다. 가장 큰 이유는 제도적인 제약 사항들이 금융기관 여신의 가장 기본적인 요구사항들을 막고 있다는 점과 병원과 금융기관의 적절한 리스크 분담에 대한 이견이 크다는 데 있다. 즉, 의료법인은 기본재산을 물적 담보로 제공하기 위해서는 주무관청의 허가가 필요하고 담보 제공가능 비율이 50%로 제한된다. 또 의료법인이 설립한 자회사(SPC포함)에 대해서는 해당 의료법인 순자산의 30% 이내로 투자규모가 제한되며, 의료법인은 국내외 법인 채무에 대해 보증을 제공할 수 없기 때문에 금융기관 입장에서는 해당 병원에게 담보나 지분 투자를 요구하기 힘든 실정이다.

또한 금융기관 입장에서는 병원의 해외진출 사례가 매우 적어 위험 측정의 통계가 부족하고 진출국가 보건당국의 정책 변화 등으로 인한 병원 수입 안정성이 불확실함에도 불구하고 담보를 제공받을 수 없어 기업금융 방식(Corporat Finance;CF)을 적용하기 어렵다. 또한 병원 특성상 안정적인 현금흐름이 담보되지 않고 진출국 또는 사업주에 따라 채권보전책이 미비한 경우가 많아 프로젝트 파이낸싱(Project Finance;PF) 기법을 적용하기도 쉽지 않다.

그렇다면 이러한 현실적인 제약 하에서 의료법인이 활용할 수 있는 금융 대안은 무엇일까? 앞에서의 제약 사항을 고려할 때 다음 두 가지 의료법인의 해외진출 모형을 대안으로 제시하고자 한다.

첫 번째 방안은 투자로서, 헬스케어펀드(운영기관: KTB투자증권 또는 뉴레이크캐피탈)를 활용하는 방법이 있으며, 다른 방법으로는 의료기관이 증권사에 의뢰하여 증권사가 운영사 겸 투자자가 되고 금융기관이 재무적 투자자로서 참여하는 프로젝트펀드를 직접 결성하는 방법이 있다. 특히 후자의 경우 의료법인이 운영사와 함께 프로젝트의 수익성, 안정성을 투자자들에게 설득하여 이들을 직접 모집해야 하고, 새로운 병원의 원활한 책임운영을 위해 일부 투자금 납입을 해야 하는 경우가 일반적이다. 이 방법은 큰 금액을 조달하기 힘든 투자의 특성상 1,000억원 이하의 중형급 병원의 해외진출에 적합한 방식이라고 할 수 있다.



다른 방법으로는 프로젝트 파이낸싱 구조를 활용하는 방법이다. 다만, 프로젝트 파이낸싱 구조를 활용하기 위해서는 여러가지 고려사항 중에 다음 3가지 사항이 특히 중요하다. i) 진출국가의 PF 관련 법률(통상 PPP법)이 온전한 형태로 제정되어 있어야 하며, ii) 진출국가의 정부 보증, 또는 최소한 재무적으로 탄탄한 주체에 의한 안정적으로 원리금이 상환될 수 있는 채권보전 장치가 있어야 하며, iii) 진출국가에서 과거 유사한 프로젝트를 건설·운영한 경험이 있어야 한다. 참고할 수 있는 사례는 최근 수출입은행 주도의 터키 가지안텝 종합병원 건설 건이 있다. 본 프로젝트는 위 사항을 적용해볼 때, i) 터키 정부와 국제금융기구인 EBRD와의 오랜 협업으로 제정한 BLT(Built-Lease-Transfer) 방식의 PPP(Public-Private Partnership) 법을 적용하였고, ii) 가지안텝 병원 전에 여러 개의 병원이 순차적으로 발주된 경험이 있으며, iii) 터키 보건부의 리스료 지급보증 등의 채권보전책을 갖추고 있다. 비록 당초 추진했던 한국병원이 운영하는 형태로 동반진출하지는 못했지만 한국형 병원의 성공적인 해외진출이라는 점에서 큰 의의를 가진다.

다만, 이러한 프로젝트 파이낸싱 구조는 다양한 사업성 검토(F/S), 법률·회계비용, 환경평가 비용 등 부대비용이 매우 크고 프로젝트 계획 단계에서 공사의 첫 삽을 뜨기까지 수년이 걸리기 때문에 통상 대형 병원의 해외진출에 적합한 구조라고 할 수 있다.

이 외 의료법인에 속하지 않는 의원급 병원 또는 건강검진센터 등은 개인 의원이나 기관의 신용 또는 재산을 담보로 여신을 일으키는 기업금융 방식(CF)을 활용한 해외진출이 가장 적합하다. 앞의 투자 방식이나 프로젝트 파이낸싱 방식은 많은 비용과 시간이 소요되기 때문에 배보다 배꼽이 클 수 있기 때문이다.

앞서 서두에서 밝혔듯이 우리나라의 우수한 의료기술이 해외로 확산되어 많은 외국인환자들이 국내로 찾아오고 있으며, 또 국내 의료법은 이러한 자신감을 바탕으로 해외 곳곳으로 뻗어나가려는 길목에 있다. 비록 의료법인 입장에서는 보수적인 태도의 금융기관이 좀 더 큰 역할을 해주기를 바랄 수 있지만 반대로 금융기관 입장에서 의료법인이 책임있는 자세로 투자와 같은 좀 더 적극적인 역할을 바라고 있는 것도 사실이다. 따라서 양측 모두 서로의 입장을 이해하고 수용하여 미래 신성장동력의 중요한 축인 보건의료의 세계로의 확산을 위해 적극적으로 협력할 때이다. 이 기고문이 의료한류를 퍼뜨릴 수 있는 하나의 씨앗이 되어 세계 곳곳에 우수한 우리의 의료기술이 전파되기를 희망한다.



의료기관 해외진출에 있어 외부자금 조달 방안의 현실과 문제점

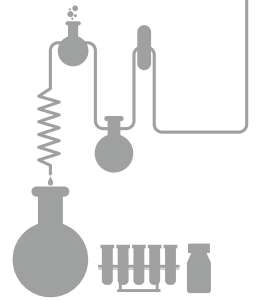
 손명철 GHKOL 전문위원



국내 의료기관은 경쟁심화, 수익성 악화 등에 직면한 상황에서 영리활동이 가능한 해외 진출을 꾸준히 모색해 왔다. 의료기관의 해외진출 니즈에 부응하여 보건산업진흥원에서는 2011년부터 해외진출과 관련된 다양한 정책적 지원사업들을 수행해오고 있다. 또한 해외진출에 있어 금융 부분의 지원을 위하여 보건복지부가 주도하여 의료기관의 해외진출 투자를 주목적으로 하는 펀드인 한국의료글로벌진출펀드(2015년 4월, 총500억원)가 결성되었고, 뒤이어 글로벌헬스케어펀드 (2016년 1월, 총 1,500억원)도 결성되었다.

이러한 정부의 정책적 지원에도 불구하고, 실제 의료기관의 해외진출에 있어 실제 투자가 집행되는 경우는 아직까지 많지 않다. 해외진출을 희망하는 의료기관이 증가하고 있으며, 정부차원에서 금융지원을 위한 정책펀드를 조성하였음에도 불구하고 매칭이 잘 안되고 있는 이유는 많은 경우에 있어 의료기관이 추진하고 있는 해외진출 방식과 기존에 조성되어 있는 펀드의 투자방향이 서로 다르기 때문이다.

해외진출을 추진하고 있는 의료기관과 상담을 해 보면 합자사를 구성하거나 독자진출을 계획하는 경우에 있어 (1) 병원을 신규로 설립하는 방식을





추진하고 있으며 (2) 병원 설립시에 의료기관에서는 자기자본 투자는 하지 않거나 최소한의 투자를 진행하는 반면 지분율은 일정수준 이상을 요구하며, (3) 병원 설립 및 운영에 필요한 경비의 대부분은 해당 국가의 파트너(만약 있다면)나 펀드가 부담할 것을 요구하는 경우가 많다. 또한 Case 별로 차이는 있지만, 총 사업비가 20억원에서 100억원을 넘어가지 않는 소규모 프로젝트가 많다.

현재 결성되어 있는 펀드들의 특성은 기존에 운영되고 있는 병원에 대한 투자는 좀더 쉬운 반면, 아무것도 없는 상태에서 신설 병원을 설립하는 프로젝트에 투자를 결정하는 것은 매우 어렵다. 검토가 어려운 가장 큰 이유는 Exit 방법을 확보하기가 마땅치 않기 때문이다.

일반적으로 PEF(사모펀드)의 경우, 기존에 운영되고 있는 법인에 대해 가치평가를 하고, 경영권 지분 인수나 소수지분 투자 등의 투자의사결정을 내리게 되는데, 가장 중요한 검토사항은 어떤 방식으로 투자금을 회수하는가 하는 부분이다. 특히 비상장 기업에 소수지분을 투자하는 경우, 주로 RCPS(전환상환우선주), CB(전환사채), BW(신주인수권부사채) 등의 메짜닌 방식으로 투자를 요구하게 되며, IPO(기업공개) 가능성을 우선적으로 검토하게 된다.

해외 영리병원들은 상장이 가능하며 상장시 가치도 높게 평가되는 경우가 많다. 그러나 병원을 신설하는 프로젝트의 경우, 병원 설립부터 운영, 및 확장 등이 성공적으로 진행된다고 하더라도 상장에 이르기까지는 매우 오랜 시간이 소요된다. 또한 신설 프로젝트의 경우에 메짜닌 방식의 투자를 수용하기도 어렵고, 메짜닌 방식으로 투자가 이루어 진다고 할 지라도 큰 의미가 없는 경우가 대부분이다.

그리고 병원을 직접 설립하고 운영하는 주체인 국내 의료기관이 자기자본을 투자하지 않거나 최소한으로만 투자하고 나머지 대부분을 외부로부터 조달하려고 하는 경우, 대부분의 투자자들이 느끼기에는 모든 리스크를 외부투자자에게 전가하는 형태라고 인식된다는 점에서 펀딩을 진행하기에 어려움이 따르게 된다.

투자여력이 있는 대형 의료기관의 경우, 법적 제도적 제약 등이 존재하는 해외진출을 적극적으로 진행할 필요성이 부족한 반면, 자기자본 투자 여력이 크지 않는 중소형 규모의 의료기관의 경우, 소규모 신설 프로젝트를 추진할 수 밖에는 없다는 점도 이해할 수 있는 부분이다. 그러나 사업의 주체가 리스크를 부담하지 않는 프로젝트에 투자하도록 설득하는 것은 매우 어려운 일이다.

이런 점들을 고려할 경우, 다수의 의료기관이 추진하고 있는 단독 또는 해외파트너와 합작으로





소규모 병원을 신설하는 프로젝트를 추진하고 있는 의료기관을 위하여 다음 사항들이 우선적으로 검토하고 추진될 필요가 있다고 판단된다.

우선, 투자총액에서 의미있는 비중까지 의료기관이 자기자본을 투입할 필요가 있다. 국내에서 병원을 설립할 경우, 상당한 금액의 자기자본 출자를 하거나 담보나 보증을 제공하지 않고, 외부로부터 자금을 유치하기는 매우 어려울 것이다. 해외 진출이라는 것은 법, 제도, 인력운영, 환자 등 모든 것이 국내에서 시작하는 것보다 어려운 환경인데, 운영 계획만 가지고 외부자금을 조달하는 것은 국내보다 더

어려울 수 밖에 없다. 많은 의료기관들이 5% 내외의 출자 의사를 표명하는 것을 경험한 적이 있는데, 이는 너무 낮은 수준이라고 생각된다. 타인자본을 조달하기 앞서, 직접 투자할 수 있는 자금을 확보하는 것이 필요하다.

두번째로는 앞서 설명한 바와 같이 소규모로 병원을 신설하는 프로젝트의 경우에는, 현재 설립되어 있는 펀드로부터 투자를 받을 가능성이 낮다. 실제 추진되고 있는 프로젝트들은 해당 펀드들이 투자할 수 있는 기준선에 미치지 못하는 경우가 대부분이다. 물론 기존에 결성되어 있는 펀드가 의미가 없다는 것은 아니다. 투자 단계에 있어서 다른 차원의 카테고리라는 점이다.

현재 많은 의료기관들이 추진하는 프로젝트는 스타트업 투자에 해당된다고 볼 수 있으며, 이러한 단계에 투자하는 펀드가 필요하다고 생각된다.

예를 들어, 엑셀러레이터/ 스타트업 투자에 있어 TIPS(민간투자 주도형 기술창업 지원) 라는 프로그램이 있다. 창업을 희망하는 기업이 사업계획 등을 제출하면 TIPS 운영사가 이를 심사하여, 운영사가 엔젤투자금을 1억원 수준 출자하면, 정부지원금으로 5억원을 매칭하여 지원하고, 향후 프로젝트가 성공하면 정부지원금을 상환하나, 실패하면 상환하지 않아도 되는 프로그램으로 스타트업들의 창업 활성화를 위한 정책적인 지원사업이다. 지원대상 산업은 40여개이며 헬스케어 관련 산업도 포함되나 의료기관은 포함되지 않는다.



사실 현재 의료기관이 추진하는 프로젝트는 스타트업 수준이 대부분인 반면, 성공적으로 진행되었을 경우에도 투자자 입장에서는 벤처투자와는 달리 높은 수익률을 기대하기 어렵다. 즉 리스크는 매우 높은 수준이나 기대수익률은 리스크 부담에 비해 높지 않는 딜레마가 있다. 또한 성공적으로 사업이 수행될 경우, 추가 투자를 받을 기회는 높으나, 시작하는 단계에서 투자하기에는 매우 난이도가 높다는 문제가 있다. 이런 점들을 감안할 경우, 정부차원에서 기존에 조성된 펀드와는 별개로 의료관련 전문가들의 사업타당성 평가 등을 거쳐 스타트업 투자와 유사한 형태로 정책자금을 지원하는 프로그램을 만드는 것도 고려할 필요가 있다.

마지막으로 의료기관의 성공적인 운영에도 불구하고, 일반적인 벤처투자에서 요구되는 수준의 기대수익률에 미치지 못한다는 점을 고려할 경우, 부대 영리사업을 같이 진행하는 방법을 추진할 필요가 있다. 의료기기나 소모품, 관련 약품 등 실제로 수익을 확장 시킬 수 있는 아이템들을 같이 진행할 경우, 투자자에게 좀더 매력적일 수 있으며, 관련산업을 영위하는 기업들로부터 동반투자 등을 이끌어 낼 기회도 높아질 수 있을 것이다.

우리나라의 의료기술은 우수한 것으로 정평이 나 있다. 하지만 의료기술의 우수성만 가지고 해외진출을 하는 것은 매우 어렵다. 현실을 직시하고, 외부 투자자의 눈높이에 맞는 사업구조를 만드는 것부터 출발하여야 한다. 실제로 황금알을 낳는 것을 보여주기 전에는 이 거위가 황금알을 낳을 수 있다고 믿기 어려운 법이다. 그러나 한번 황금알을 낳게 되면, 거위를 찾는 사람들이 몰려들기 마련이다. 무엇이든 처음이 중요한 법이다.





+ +++++++ +
+ +++++++ +
+ +++++++ +

의료해외진출 첫걸음,
어떻게 준비하나요?

01

01

의료기관이 해외로 진출할 때 단계별 유의사항이 궁금합니다.



의료해외진출 프로젝트의 추진 단계

- 사전조사: 시장 분석(국가의 일반현황, 보건의료현황과 진출 분야의 시장조사, 병원산업 현황과 경쟁 분석, 인력수급과 면허, 의료기기와 의약품 수급, 진출국의 투자와 과실송금 조건, 전문가 조언 등)
- 진출 모델 수립: 사전조사 결과를 기반으로 진출 모델 검토(자본 구성을 포함한 소유 구조, 단독운영 혹은 공동운영 등 운영방식, 운영컨설팅, 교육이나 기술 이전 등 부대활동)
- 사업타당성 조사: 사업 규모와 적정성, 자금 규모와 구성 계획, 건축 계획, 인력 계획, 의료장비와 의료정보시스템 구축 계획, 재무적 타당성 분석, 위험요소 분석과 관리 계획 등
- 법인설립: 법인인가, 자본금 납입, 사무실 등록, 등록증 취득
- 인허가: 의료기관 개설 인가



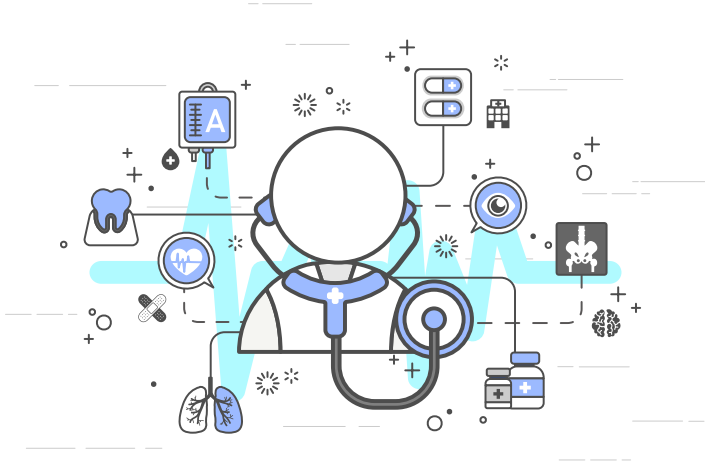
추진 단계 별 유의사항

- 사전조사: 장기적인 관점에서 성장 가능성을 고려해야 함. 특히 인구구조, 의료수가, 의료구매력, 경쟁력, 진출 분야의 의료기술 수준 격차 등의 신중한 검토가 중요함. 시장분석은 사전조사 단계에서 마무리되어야 하며 이 과정에서 법률적 환경, 의료 수요와 수익성 예측, 진출 모델 설계, 운영구조, 자본 구성 계획 등이 이루어져야 함.
- 진출모델 수립: 자본 구성과 운영방식에 특별히 유의해야 함(가급적 현지 파트너와 공동으로 자본을 구성하는 방법은 피하는 것이 바람직함).
- 사업타당성 조사: 의료수가와 운영 가능한 의료수가 수준, 진성 수요를 파악해 수익성을 정확히 평가해야 함.
- 법인설립과 인허가: 법인설립 시 파트너 간 계약조건에 유의해야 함.

해외 진출 프로젝트 성공 요인

프로젝트 추진 계획이 구체화되어 있어야 한다. 파트너가 있는 경우 파트너와 협력 조건이 마무리된 상태여야 하며 자본 구성 계획과 진출하려는 지역이 확정되어야 한다.

예비 타당성분석 수준의 시장분석과 진출모델이 구체적으로 수립되어 있어야 할 뿐만 아니라 사업성도 뚜렷해야 한다.



02

현금 투자(지분 취득) 없이 의료기술과 인력만을 투입하는 해외 진출에서 예상되는 문제를 알고 싶습니다.



[문의 사례]

해외 진출 지원 사업을 목적으로 설립된 국내 법인에 현지 파트너는 투자금을, 한국 진출준비기관은 인력과 소프트웨어, 노하우 등을 지원할 예정이나 현지 파트너는 현금 투자가 없으면 지분 취득이 어렵다고 난색을 표한다.



파트너의 태도 변경이 없다 하더라도 본 사업을 수행하는 국내 진출준비기관은 국내 법인에 지분 취득 없이 인력과 소프트웨어, 노하우 등을 지원하되 현지 의료기관 설립 시 설계와 기본시스템 설정, 경영, 교육 등 의료기관의 설립·운영과 관련된 업무 전반을 맡게 될 것이다. 그 대가로 인건비나 컨설팅수수료 등을 지급받게 될 것이다.

이와 같이 지분 취득 없는 형태의 해외 진출은 다음과 같은 문제를 예측할 수 있다.

① 기존 사례를 중심으로 살펴보면 현지 의료기관은 설립 단계와 초창기 운영 단계만 지나면 결국 현지 인력 중심으로 운영될 것임이 예상되므로 진출준비기관의 무형자산이 성공적으로 이식된 후에는 역할이 축소될 수밖에 없다는 점 ②지분이 없으면 진출준비기관이 이 사업에서 배제되거나 철수할 경우에도 그동안 투자한 모든 유무형 자산의 회수가 어렵다는 점 ③지분이 없으면 진출준비기관이 이 사업에서 배제되어도 막아내기 어렵고 사업상 중요한 의사(수익 악화)에 따른 주요 자산 매각이나 사업 철수 등을 결정할 때에도 배제될 수 있다는 점이다.

이런 점을 고려할 때,

의료해외진출 사업 수행 기관은 현금 투자를 고려할 필요가 있다고 판단됨.

03

의료기관의 해외 합작병원 설립 시 지원받을 수 있는 정부자금 혹은 합작법인 대출 상품에는 어떤 것이 있는지 궁금합니다.



정부자금

- 보건복지부는 모태펀드인 한국벤처투자(주)를 통하여 제약, 바이오, 의료 해외 진출 투자 펀드에 총 800억 원을 출자함.
- 한국의료 글로벌진출펀드는 국내 의료기관의 글로벌 진출과 해외 투자 사업에 투자
- 글로벌 헬스케어펀드는 제약, 의료기기, CRO, 화장품 분야와 의료기관의 해외 진출 분야에 투자
- 해외 진출을 추진하는 국내 의료기관은 전환사채(CB), 전환상환우선주(RCPS) 형태의 금융조달 협의가 가능함.

구분	제1호 글로벌제약펀드	제2호 글로벌제약펀드	한국의료 글로벌 진출펀드	글로벌 헬스케어펀드
구성월일	2013. 9	2014. 12	2015.4	2016.1
복지부출자액 (억원)	200	200	100	300
조성액(억원)	1,000	1,350	500	1,500
주목적투자	국내제약기업의 해외 M&A, 기술제휴, 해외 생산설비·판매망 확보 등	국내제약기업의 해외 M&A, 기술제휴, 해외 생산설비·판매망 확보 등	국내 의료기관의 글로벌 진출 및 해외투자 사업에 투자	제약, 의료기기, CRO, 화장품 분야에 조성 금액의 50%이상, 의료기관 해외 진출분야 20% 이상 투자
펀드형태	KVF(한국벤처투자조합)	PEF(사모투자전문회사)	PEF(사모투자전문회사)	KVF(한국벤처투자조합)
운용기간(년)	8년 (추가 2년 연장가능)	8년 (추가 2년 연장가능)	8년 (추가 2년 연장가능)	8년 (추가 2년 연장가능)
운용사	인터베스트	한국투자파트너스	KTB PE & 뉴레이크 얼라이언스	KB인베스트먼트 & 솔리더스 인베스트먼트

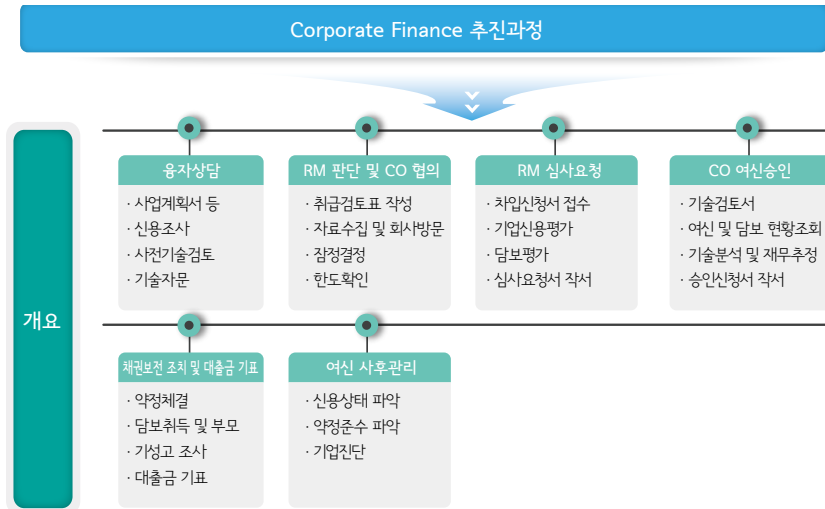




합작법인 대출 상품

기업금융

- 기업금융(Corporate Finance)은 국내 병원이 대상이며 추진 과정에서 차입기업의 신용도, 대상 사업의 사업성, 물적담보와 제3자 인적담보 등이 우선적으로 고려됨.



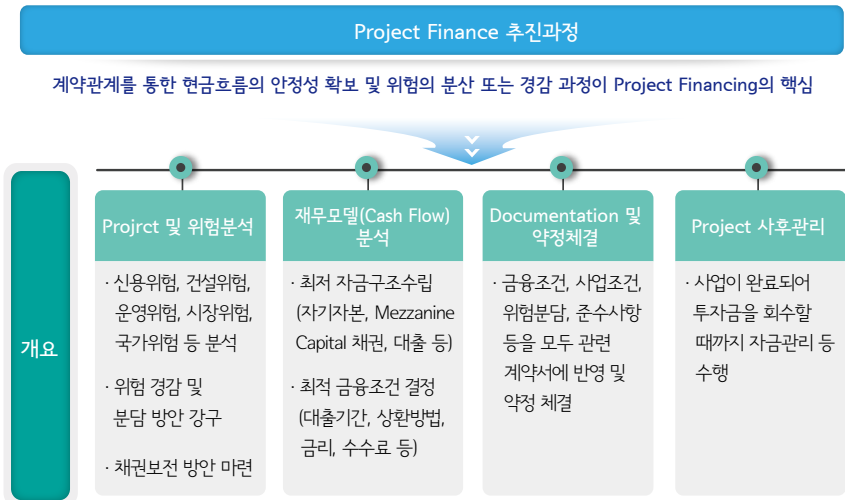
- 각 은행 영업점 또는 본점 기업금융 관련 파트에서 용자상담을 시작으로 진행되며 용자 상담 시 차입기업의 기초 정보와 자금 용도를 제시하여야 함.
- 용자상담 결과 진행이 가능한 것으로 판단되면 정식으로 차입신청서를 제출하여야 하며 동시에 관련 부대 서류도 제출하여야 함.
- 이어서 은행 내부심사를 진행하면서 신용평가, 담보평가, 소요자금 적정성 검토, 사업성 검토, 기술 검토 등이 이루어짐.
- 내부 승인가구를 거쳐 대출 승인 여부가 결정됨.
- 승인 완료 후 대출약정 체결, 담보설정, 보험가입이 이루어진 뒤 지출요청서를 제출하면 대출이 실행됨.





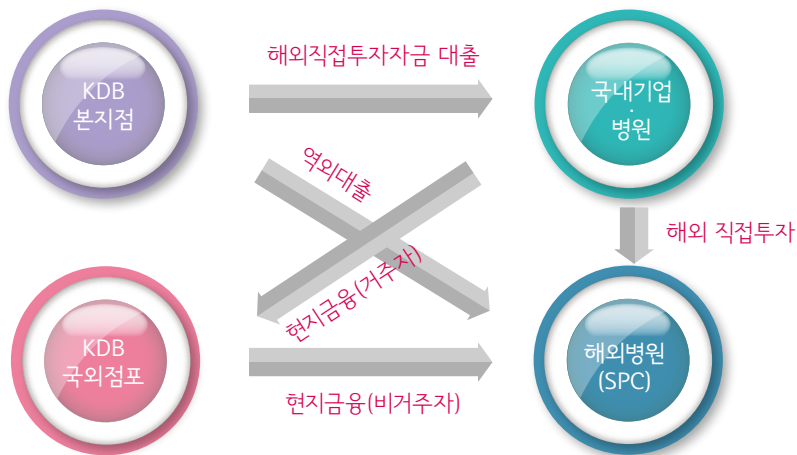
프로젝트 금융

- 국내 대형 병원을 주 대상으로 하며 현금 흐름의 안정성 유지와 리스크 경감을 목표로 위험성과 재무모델을 분석하고 금융조건을 협의한 뒤 프로젝트 금융을 제공함.



국제여신

- 국내 본·지점과 국외 점포의 기업금융 담당부서는 해외 진출 병원을 위한 국제여신을 제공하며 성격에 따라 해외직접투자자금대출, 역외 대출·역외사모사채, 현지 금융으로 구분한다.





[해외직접투자자금대출]

- 이 대출상품은 국내 모법인이 차입금을 조달하여 해외 현지 자법인에 자본금 출자나 대여금 제공으로 사업비와 운영비를 조달하는 방법임.
- 대출 가능 금액은 외국환관리법에 따라 허용된 금액 이내이며 필요한 서류는 사업계획서, 담보 제공명세서, 인허가 관련 서류임.
- 사업 추진 시 관계기관에 제공하기 위하여 대출의향서가 필요한 경우 발급 가능함.
- 국내 의료법인은 많은 규제사항을 적용받고 있음. '의료법인 설립 및 운영지침'에 따라 기본 재산을 담보로 제공하려면 주무관청의 허가가 필요하며 '부대사업 목적 자법인 설립 운영에 관한 가이드라인'에 따라 모법인은 자법인 채무의 보증을 금지하고 있음.
- 이 같은 제약으로 국내 모법인이 해외 자법인의 신용 보강 지원이 사실상 불가능한 상황임.
- 따라서 신용도와 담보력이 있는 국내 모법인이 대출받아 해외 자법인에 출자나 대여하는 형태가 합리적인 방법으로 판단돼 해외직접투자자금대출 이용을 많이 추천하고 있음.

[일반외화대출]

- 이 방식은 해외 자법인이 직접 차입하는 방식으로, 국내 은행 또는 국내 은행의 현지 지점이나 현지 은행에서 직접 조달하는 방법임.
- 일반외화대출은 역내대출과 역외대출로 구분됨. 해외 법인이 현지 은행에서 대출받으면 역내 대출이며 국내(대한민국)에서 대출받으면 역외대출로 볼 수 있음.
- 유의할 점은 역내대출과 역외대출은 현지 금융당국의 규제를 받으므로 규제 사항을 면밀히 살펴 보아야 함.
- 첫째, 역내대출은 중앙은행 통제에 주의하여야 함. 예를 들면 베트남의 역내대출에서는 달러로 대출하면 금리가 더 저렴하지만 중앙은행 규제에 따라 베트남 동(VND)으로 대출받아야 할 수도 있음.
- 둘째, 역외대출은 자원 변경에 어려움이 있음. 예를 들면 국가에 따라 대출만기 도래 시 역외 대출을 역내대출로 전환하기 어려워 역외대출로만 계속 연장해야 할 수도 있음.
- 단, 일반외화대출의 한계점은 대부분의 해외법인은 신용등급이 낮기 때문에 국내 모법인의 제3자 지급보증이나 담보제공 등 신용공여가 필요하나 의료법인은 신용공여가 어렵다는 단점이 존재 한다는 것임.





합작법인 대출 검토

- 해외 합작법인이 금융기관 대출(시설자금)을 직접 추진하기 위해서는 기본적으로 현지 법인의 부채비율, 수익성, 담보, 보증 등을 종합적으로 판단하여야 함.
- 특히 금융기관에서 대출하려면 부채비율과 국내에서 제공하는 보증이 중요한 요인으로 작용하므로 충분한 자기자본을 확보하고 신용보강을 위해 국내 경영진이나 관계사, 주주 등이 사전에 협의해야 할 것으로 판단됨.



05

컨설팅·위탁운영 진출 시 무형자산 평가 방법, 자산 유형별 계약 방법이 궁금합니다.



무형자산(기술가치) 평가 방법

- 일반적으로 시장접근, 비용접근, 수익(기대효과)접근법이 있으며 CopyRight의 권리(사용 또는 판매 가능), 이용 자산 수(1호점만 사용 또는 향후 확장 시 사용) 등 동시에 고려할 필요 있음.
- 현실적으로는 쌍방의 협상력이 큰 영향을 끼침.

구분	주요 변수	적용 영역	장점	단점
시장접근법	유사기술의 시장 가치	라이선스 및 로열티 산정	시장기능 이용 수급원리에 따른 비교가격	시장접근이 불가능한 경우 적용 곤란
비용접근법	개발비용 감가상각 방법	공공기관의 기술 이전	당해 기술창출에 소요된 비용을 가치로 반영	미래 기회수익 미반영
수익접근법	기술수명 현금흐름 할인율 기술기여도	기술거래·이전 보편화된 기술거래	미래 예상되는 기대수익의 예측과 현재화를 통한 가치 산정	변수 추정 주관성 개입, 자의성, 오차 가능성 높음

무형자산 유형별 계약 방법

방식	구분	설명	수익 모델	
컨설팅·교육 (개원 전)	병원 설립 자문	인테리어	인테리어 아이디어 및 건축 도면 감수	정액제
		장비 매입	장비 리스트 검토 및 제안	
	운영 계획	과실 개설 계획 등 전반적인 운영 계획 (사전 상권조사 필요)		
	교육	사전 교육	병원 오픈 전 초기 멤버 트레이닝	
	병원관리시스템	매뉴얼	병원 운영·관리 관련 각종 매뉴얼	
정보시스템		EMR, HIS 등		
브랜드 라이선스 (개원 후)	브랜드	브랜드 사용권	정액제	
위탁 운영 (개원 후)	인력 파견	관리자	병원 시스템 관리	비용 보존 + 정률제 (매출 또는 수익)
		의료인력	진료	
	교육	업그레이드 교육	정액제	





중국
China

02



01

중국 의료시장의 전반적 이해가 필요합니다.

* 2016년 8월 컨설팅 수행

01 //
중국 의료시스템

중국은 의료 소비가 매우 빠르게 증가하는 국가로서 위생 분야 총지출은 2000년 740억 달러에서 2014년 5400억 달러로 7배 이상 증가하였다.

중국의 의료시스템은 크게 2가지로 나누어져 있는데 공립병원 중심의 비영리병원과 민영병원 중심의 영리병원이다.

일반 국민을 위한 의료시스템으로 비영리병원을 운영하나 막대한 재정 부담을 완화시키기 위한 방안으로 영리병원 제도를 도입하였다. 영리병원 제도 운영으로 많은 비용을 내더라도 좋은 의료 서비스를 원하는 부유층의 수요를 충족시키는 등 이중구조를 유지하고 있다.

또한 소득이 증가함에 따라 의료서비스 수요가 대폭 증가하고 있으며 특히 고급, 웰니스(편안한 삶) 의료서비스에 쏠리는 관심과 수요가 주목할 만하다.

02 //
공립병원과 민영병원

중국은 2000년까지도 대다수 병원이 공립병원이었으나 현재는 민영병원의 발전 속도가 매우 빠른편이다.

- 공립병원: 대다수 의과대학에서 운영하는 대학병원, 군부대와 경찰에서 운영하는 군병원과 경찰병원, 국영기업인 대형 기업이 운영하는 병원 등
- 대학병원: 베이징의 베이징의과대학병원(베이징의대 1, 2, 3병원, 국제병원, 인민병원) 등
- 군병원: 군의과대학이 유명하고 전국적으로 우수한 군병원이 많이 있으며 301병원, 306병원 등이 대표적
- 민영병원: 2008년 5400여 곳에서 2014년 기준 1만 3000곳으로 확대 되면서 2015년에는 공립병원과 민영병원이 수치상으로 비슷한 수준을 유지

그러나 민영병원은 그 수에 비해 규모는 아직까지 상당수 영세한 수준이며 최근 들어 대기업을 중심으로 대형화, 전국화하는 추세이다.





03 비영리병원과 영리병원

비영리병원은 공공이익을 위해 설립·운영하는 의료기관으로 영리가 목적이 아니므로 병원 수익은 의료서비스의 원가 보전에 사용됨. 그에 비해 영리병원은 운영을 통해 투자자가 수익을 창출할 수 있는 체제이다. 공립병원은 대부분 비영리병원이지만 민영병원은 영리병원이 대다수이긴 하나 비영리 운영을 선택할 수 있다. 많은 기업과 자본이 합자나 합작, 지분 형태로 민영병원을 만들고 있으며 유명한 공립병원과 기업의 협력 형태로 영리병원이 만들어지기도 한다.

04 외자 병원

2000년 위생부, 경제무역위원회 등이 발표한 ‘중외합자, 합작 의료기관 관리 잠행방법’에 따라 외국 자본으로도 중국 내에서 합작을 통한 병원 운영이 가능해졌다. 그 후 여러 법령과 조치가 발표되면서 외자 병원이 중국에서 운영되도록 하는 세칙이 정교해지고 있다. 지역에 따라서는 외자 병원이 내자 병원과 동일한 대우가 가능하도록 하는 조치가 만들어졌는데 홍콩, 대만 등을 최우선 지역으로 하고 있다.

05 외국인 의사의 의료 행위, 자격

중국은 외국인 의사에게 의료행위를 할 수 있게끔 제도적으로 허용하고 있으나 대부분 1년 이내의 단기의사 자격증을 발급하고 있다. 그러나 자격 기한인 1년이 지나면 다시 연기할 수는 있다. 자격증 발급 과정은 지역에 따라 다른데 베이징이 가장 어려우며 지방으로 갈수록 비교적 쉽게 획득할 수 있다.

06 가능한 협력모델

중국 병원, 기업과 투자 형태에 따라 합작, 합자병원을 운영할 수 있다. 한국의 많은 병원이 투자는 하지 않고 경영과 서비스에 무형자산의 인정 형태로 일부 지분이나 금액을 받기도 한다.

07 중국 병원 설립 관련 기타 이슈

외국 의사가 중국 내에서 진료행위를 하기 위해서는 중국 병원의 초청이나 고용에 따라 중국 병원과 계약하고 해당 지역 시급 이상 위생행정부서에 등록을 신청해 <외국 의사 단기 진료 허가증(外国医师短期行医许可证)>을 발급받아야 한다. 허가증 유효기간은 홍콩이나 마카오 의사는 최장 3년, 기타 제3국 의사는 최장 1년이다. 제2류, 제3류 의료기구를 생산하고 판매하려면 의료기구생산기업허가증(医疗器械生产许可证)을 발급받아야 하고 해당 의료기구상품등록(医疗器械产品注册)을 해야 하며 일부 제3류 의료기구는 의료기구와 관련한 강제성국가표준(医疗器械强制性国家标准)에 따라 강제성안전인증 검사를 거쳐 인증서를 발급받아야 한다.





02

의료기관 해외 진출 절차 체크리스트 (중국 진출을 중심으로)



01

기획

사업타당성 분석은 추정치라 하더라도 반드시 실행한 후 이를 기반으로 위탁운영 조건 협상에 임하는 것이 필요하다. 이 같은 분석 자료가 전체적인 프로젝트 구상의 바탕이 될 수 있다.

02

시장조사

① 법령

- 2000년 7월 중국 위생부와 대외경제무역합작부(이하 '외경무부')가 공동으로 발표한 규정 '중외합자, 합작 의료기관 관리잠정방법'에 따라야 함.
- 중화인민공화국 중외합자경영기업법 및 실시 조례
- 중화인민공화국 중외합작경영기업법 및 실시 세칙



- 의료기관 관리 조례 및 실시 세칙
- 중국 의료법
- 중국 노동법
- ② 의료기관 인허가
 - 중앙: 위생부와 국무원 대외경제무역협작부
 - 지방: 현급 이상 지방 인민정부 위생행정부서와 대외경제무역행정부서
- ③ 외국 의사 단기 의료행위 허가
- ④ 비즈니스 파트너 평판 조회
- ⑤ 진출 도시 선정과 지역 내 입지
- ⑥ 경쟁 병원 현황
- ⑦ 진료 수가
 - 가격 수준: 중외합자병원 > 중국영리병원 > 국영3급병원 > 2급병원 > 1급병원 > 진료소
- ⑧ 의료장비와 의료소모품 현지 가격과 허가 여부
- ⑨ 마케팅 매체와 비용

04 // 조직구성

인허가는 중국 파트너가 담당해야 하고 한국 측도 함께 크로스체크하는 것이 중요함.

05 // 인력 계획과 노무관리

운영팀이 구성되면 준비팀의 인력 중 몇몇은 운영팀에 남는 것이 좋음.

- ① 병원 설립 형태와 규모에 따른 인력 기준을 먼저 확인할 것
- ② 비용절감을 위해, 한국 인력은 단계적 투입 · 철수하는 방안을 수립하여 한국인력 투입시기를 최소화 할 것
 - 적정 인력 산출과 단계별(시기별) 인력 산출 중요
- ③ 현지 인력의 교육과 육성 계획이 수반되어야 함. 중국 인력 교육은 한국에 들어와서 집체교육을 받거나 한국 전문인력이 중국으로 가서 집체교육을 하는 방식 중 선택
 - 중요 인력 확보와 유지 계획 수립





- ④ 노무관리는 중국 현지 파트너가 하는 것이 효율적이나 한국 측에서 해야 할 경우 전문 노무관리 인력 채용 필요
 - 중국 노동법에 기반한 취업규칙, 노동합동서 정비
 - 가능한 한 급여와 복리후생 정책은 조기에 마련
- ⑤ 파벌 형성을 지양하고 조직문화관리에 꾸준한 관심이 필요

06 협력모델

- ① 세팅, 운영 위탁과 관련해 한국 측과 중국 파트너 간 역할 분담 필요함.
- ② 이윤 배분 방식: 초기에는 고정 금액 인센티브 방식으로 하다 2년차 이후 고정+매출 베이스로 인센티브를 계산하는 것이 유리함.
 - 고정 금액의 경우에도 한국 인력 인건비와 체재비 포함인지 아닌지 확인이 필요하고 조건의 사전 협상 필요함.
 - 매출 공유나 이익 공유 방식 중 매출 공유 방식이 유리하나 이익 공유 방식으로 한다면 최소 지급액 설정 필요함.

07 서비스 매뉴얼 개발

- ① 비전 수립 시 CS를 반드시 넣도록 하고 교육을 자주 진행함.
- ② 인력 채용 시 주요 채용 고려 요소가 되어야 함.
- ③ 점점별 서비스 매뉴얼을 직원 스스로 만들도록 지원함.
- ④ 최종 서비스 매뉴얼을 배포하여 부서별로 자율적 교육을 자주 진행함.
- ⑤ VOC와 고객만족도 조사를 통해 문제점을 진단하고 개선안을 마련해 CS모범직원 포상 등 상벌제도가 마련되어야 함.

08 초기 인력 관리와 교육

- ① 직원 채용 전에 노동합동서와 취업규칙 초안은 미리 만들어 놓는 것이 좋음.
- ② 인력 채용은 매출 예측에 따라 단계별로 하되 불필요한 인건비가 발생하지 않도록 함



03

의료기관 집업허가 절차



법률근거

행정법규: <의료기관관리조례>(국무령 제149호, 1994년 2월 26일 반포, 1994년 9월 1일 시행)
 제9조: '회사 혹은 개인이 의료기관 설립 시 반드시 현(縣)급 이상의 지방인민정부 위생행정부의 심사허가를 통해 의료기관설치허가서를 받은 후 관련 부서에 다른 수속을 밟을 수 있다.'
 제15조: '의료기관의 직업(주: 영업)은 등록을 통해 <의료기관집업허가증>을 받아야 한다.'

No	준비자료	비고
1	医疗机构法定代表人或者主要负责人以及各科室负责人名录和卫生技术人员有关资格证书、执业证书、职称证书复印件 (의료기관 법정 대표인 혹은 주요 책임자 및 각 부서 책임자 명단과 의료 기술인원과 관련한 자격증, 직업증, 직책증서 복사본)	위생행정부서에서 발급한 관련 자격증, 직업증, 직책증
2	《设置医疗机构批准书》或者《设置医疗机构备案回执》 (의료기관 설립 허가서) 또는 (의료기관 등록 증명서)	위생행정부서
3	消防部门消防意见 (소방부서의 소방 의견)	소방부서 및 자체 제작
4	医疗废弃物处理协议及有资源共享, 提供共享相关协议 (의료기관 폐기물협약서, 자원공유 시 공유협약서 제공)	자체 제작
5	《放射诊疗许可证》 (방사진료허가증)	위생행정부서
6	工商部门《名称预先核准通知书》或《营业执照》或民政部门《民办非企业单位成立(变更)名称核准表》或《民办非企业单位登记证书》 (공상부의 <명칭우선허가통지서> 혹은 <영업집조> 또는 민정부의 <민영의 비기업 설립(변경) 명칭 허가표> 혹은 <민영의 비기업 등기증서>)	공상부서 혹은 민정부서
7	《医疗机构申请执业登记注册书》 (《의료기관 영업 등기신청등록서》)	인터넷
8	医疗机构用房产权证明或者使用证明, 租用房屋同时提供租房协议或《房屋租赁登记备案证明》 (의료기관 사용 장소의 부동산권리증명 혹은 사용증명, 임대인인 경우 임대계약서 혹은 <임대등록증명>)	자체 제작
9	医疗机构建筑设计平面图 (의료기관 건축디자인 평면도)	자체 제작
10	验资证明, 资产评估报告 (자본금 납입증명서, 자산평가보고)	자체 제작





11	医疗机构规章制度 (의료기관 규정제도)	자체 제작
12	省、自治区、直辖市卫生行政部门规定提交的其他材料：医疗机构科室设置、卫生技术人员总数及各类人员的结构；万元以上的医疗设备清单。部队编制外的医疗机构申请执业登记，应当提交上级主管部门的批准文件 (성, 자치구, 직할시 위생행정 부서에서 규정한 기타 자료: 의료기관 과목 설정과 위생기술 인원 총수 및 각 인원의 구조, 1만 위안 이상 의장비 리스트, 부대에서 편제한 의료기관 외의 의료기관직업(영업) 등록 신청 시 위 등급주관 부서의 허가 문서를 제출해야 한다)	자체 제작
13	环保部门环评意见 (환경보호 부서의 환경평가 의견)	환경보호 부서 및 자체 제작
14	如委托办理，提供法定代表人委托书及委托人、受委托人身份证复印件 (위탁하여 처리할 경우 법정대표인의 위임장 및 위탁인과 피위탁인의 신분증(주민등록증) 복사본)	자체 제작



04

의료기관 설치허가 절차



법률근거

행정법규: <의료기관관리조례>(국무령 제149호, 1994년 2월 26일 반포, 1994년 9월 1일 시행)

제9조: '회사 혹은 개인이 의료기관 설립 시 반드시 현(縣)급 이상의 지방인민정부 위생행정부의 심사허가를 통해 의료기관 설치허가서를 받은 후 관련 부서에 다른 수속을 밟을 수 있다.'

제15조: '의료기관의 집업(영업)은 등록을 통해 <의료기관집업허가증>을 받아야 한다.'

No	준비자료	비고
1	设置医疗机构申请书 (의료기관 설립 신청서)	인터넷 다운로드
2	设置医疗机构可行性报告 (의료기관 설립 타당성 보고)	<의료기관관리조례>에 따라 자체 제작
3	选址报告和建筑设计平面图 (사무장소 보고 및 건축디자인 평면도)	<의료기관관리조례>의 규정 및 건축디자인회사
4	申请设置单位或设置人的资信证明 (설립업체 혹은 설립인의 신용증명)	은행
5	由两个以上法人或者其他组织共同申请设置医疗机构以及两人以上合伙 申请设置医疗机构的, 除提交可行性研究报告和选址报告外, 还必须提 交由各方共同签署的协议书。 (2개 이상의 법인 혹은 기타 조직이 공동으로 의료기관 설립 혹은 2인 이상이 협력하여 의료기관 설립 시, 타당성보고 및 부지(입지) 선정 보고서를 제출할 뿐만 아니라 각방에서 공동으로 서명한 협의서도 제출해야 한다.)	자체 제작
6	如委托办理, 提供法定代表人委托书及委托人, 受委托人身份证复印件 (위탁하여 처리할 경우 법정 대표인의 위임장 및 위탁인과 피위탁인의 신분증(주민등록증) 복사본)	자체 제작



05

중국 내 의료기관 설립 시 위험성과 유의사항은 무엇인지 궁금합니다.



[문의 사례]



중국 현지 국영기업과 의료기관 합작 설립을 논의함에 있어 유의사항은?

국영기업과 합작, 논의 과정에서 정부와 관련한 주요 위험성은 이미 상당부분 감소된 것으로 볼 수 있지만 의료사업과 관련해 파트너의 부족한 부분을 정확하게 이해시켜야 사업상 위험성을 줄일 수 있다,

- 거버넌스: 이사회(BOD)와 인사, 재무에서 최소한의 권한 확보(이사 3분의 1 이상, 최고 재무책임자나 감사 등)
 - » 이사회인사 다수와 총경리(대표) 등 확보로 주요 리스크 경감.
 - » 재무와 관련해 최고재무책임자(CFO)나 감사 중 1인 연계를 고려해야 함.
 - » 합작 계약에 따라 지분과 이익 분배 간 비율이 다를 경우 추가 투자자 유치시 문제가 될 수도 있음.
 - » 마이너 지분일 경우 이사회에서 다수를 확보해도 주주총회에서 이익 관련 유보 결정 등 의결 사항이 많을 경우에는 다수 이사 확보는 의미가 반감됨.
- 파트너: 파트너가 비의료기관일 경우 일반적으로 상권 분석이나 사업모델과 관련한 전문성이 떨어지고 사업의 미래에 대한 막연한 환상을 가질 수 있음.
 - » 합작 파트너가 국영기업이므로 수익 창출보다는 당장의 프로젝트 추진이 우선순위일 수 있음.



그러므로 사업 추진과 관련해 엄밀하고 전문적인 검토가 불충분할 수 있음.

- » 공무원, 국영기업 특성상 주변 공립병원의 인맥을 중심으로 정보를 입수하거나 파악하여 민영병원이나 외자병원 스타일의 수익성 있는 사업 모델과 전략의 수립은 쉽지 않을 수 있음.
- » 국영기업이므로 사드가 실제 배치되면 합작에 영향을 받을 수 있음.

대관(對官) 업무

지방정부의 관련 부서가 계약 주체 중 하나이고 국영기업과 합작 계약이므로 대관 관련 위험성은 현저히 감소할 것이나 비준 기관이 신규(新區)의 범위를 벗어날 경우 인허가 기간이 길어질 수 있다. 이와 관계 없이 검역은 관련 규정에 맞추어 준비되어야 한다.

- 인허가
 - » 중국은 병원 규모나 등급에 따라 개설 가능 과목이 달라지므로 '개설 희망 과목 → 개설 과실 규모 → 병원 등급' 순으로 검토할 필요성 있음.
 - » 중외합자합작의료기관의 경우 성급 행정단위에서 비준
 - » 개설하고자 하는 각 과목(기술, 장비 등 세분화 필요)을 시술할 수 있는 의료기관 등급 검토 필요함.
 - » 비준을 성급에서 받아야 하는지, 국가급 신규 자체에서 가능한지, 파트너 기업에서 비준 절차를 전담할 수 있는지 체크 필요함. 합작 파트너가 중앙위생부(국제합작과 교류센터)였음에도 담당 공무원의 비협조로 허가 기간이 길어진 사례가 있었음.
- 검역
 - » 넓은 지역의 다양한 의료기관을 효율적으로 관리하기 위해 중국의 병원관리규정은 상대적으로 엄격함. 위생행정부문의 검사는 정기와 비정기로 나뉘며 전수검사와 표본검사가 있고 정책 방향에 따라 엄격하게 하는 경우와 그렇지 않은 경우가 있으므로 사전에 검역 관련 성격을 파악하면 도움됨.
 - » 위생행정부문 외에도 소방,公安, 성관(城管: 공공지역 관리) 같은 부서도 함께 관리해야 함.
 - » 적지 않은 민영의료기관이 엄격한 중국의 관련 규정에 따라 적용되는 추가 비용을 절감하기 위해 실제 근무하지 않는 의사 등록, 치과 아웃소싱 같은 편법을 쓰고 있음. 합작 파트너가 국영기관이면 검역 등에서 효과를 볼 수 있음.
 - » 파트너가 위생과 검역 관련 이해도가 낮을 것이므로 위생행정부문 공무원과 수시로 연락하고 관련 협회나 학회와 지속적으로 관계를 유지하며 동향을 파악하는 것이 중요함.

정부기관에서 추천하는 설계·시공업체를 선택할 경우 소방 등 관련 수속은 쉽게 처리될 수 있으나 품질 문제가 발생할 수 있으므로 업체를 세밀하게 확인하고 관리할 필요가 있음.

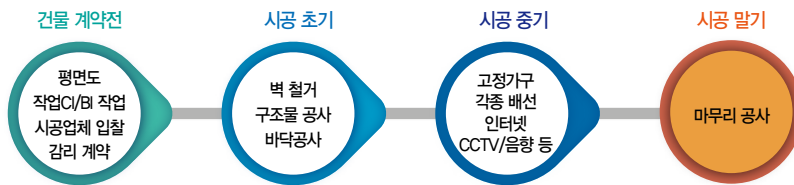




설계와 시공

• 설계

- » 중국의 소방법, 위생법, 환경관련법은 한국과 차이가 많고 상대적으로 더 엄격하므로 사전에 관련 법규 이해가 필요함. 애매모호한 조항이 일부 있고 시기별로 엄격성이 달라지기도 해 '관시(關係)'가 좋은 업체라면 허가 받기도 용이함.
- » 현지의 관련 규정을 정확히 숙지하고 있는 업체를 통해 설계해야 함. 규정에 맞추다 보면 고객 중심의 동선 유지가 힘들거나 공간의 비효율성이 초래될 수 있으므로 가급적 고수준 민영병원 설계 경험이 있는 업체를 선택하는 것이 바람직함.



• 시공

- » 일반적으로 설계비와 인건비는 한국보다 낮으나 수입품 등 고급 재료 가격은 한국보다 높은 편임.
- » 특히 소방 관련 규정이 까다로움.
- » 합작 파트너가 추천할 가능성이 크고, 이 경우라면 관리와 관련한 위험성은 낮아질 것으로 예상되나 정부 쪽 일을 많이 하는 업체 중 일부는 '관시'가 좋은 반면에 다른 능력은 부족한 경우도 있음. 어떤 업체를 선정하든 한국에서보다 더욱 엄격하게 시공 관리를 해야 함.
- » 설계·시공업체 선정 시 소방국 간 '관시'가 주요 평가요소 중 하나임.
- » 최대한 건물 계약을 미뤄야 함. 회사 설립·허가 등 앞뒤로 한국보다 3~4개월은 더 걸림.
- » 건물은 정해두고 계약은 미룬 상태에서 평면도 제작, 시공 입찰 등을 진행하고 무료 임대차 기간을 활용할 것.
- » 병원 임대차 보증금은 보통 3개월치 임차료이며 월 임차료는 보통 6개월치 선불 또는 1년치 선불이므로 예산 작성 시 유의해야 함.
- » 고정가구 작업일이 2개월 이상 걸리므로 준비팀에서 고정가구 준비를 3개월 전에는 해 두어야 공기가 지연돼도 시공업체에 밀리지 않음.
- » 시공비는 보통 계약 후 30%, 중간에 50%, 공사 완료 후 10%, 1년 후 하자 보수 10% 지급함.
- » 시공 시 각종 부대공사의 옵션을 면밀히 살펴야 함.
- » 간판 작업은 병원허가증이 나온 후 진행해야 하며 영업집조가 나온 후 부착이 가능함.





인사관리(HR)

외국인이 현지인을 관리하는 것은 힘들고 리스크가 크므로 인사관리는 중국 파트너에 맡기되 주요 관리자 임명권과 평가권은 확실하게 확보하는 것을 추천

• 채용

- » 레지던트·전문의 과정이 아직 정착되어 있지 않아 의료인력 간 수준 차가 큼. 대부분의 우수 의료인력은 공립병원에 근무하고 있으며 월급은 적으나 안정적이고 각종 혜택이 있어 민영병원 이직률은 낮은 편임. 이직 시에는 고임금을 요구하기도 함.
- » 의료기관의 인원 배치 관련 규정은 1970~90년대에 공립병원을 기준으로 만들어진 것임.
- » 지역 내 의대 수준과 편제 등을 이해하고 중국의 관련 학회 인맥을 통해 추천이나 검증을 받는 것이 효율적임. 채용 시 경력뿐만 아니라 업계 평판도 참고해야 하며 서비스 태도도 중요하게 고려해야 함.
- » 공립병원 의사는 일부를 제외하고는 회진 의사로 초빙(다지점 집업)하는 것이 쉽고 비용도 절감됨. 의사 외에도 일부 간호사 등을 시간제로 채용하면 사회보험 회사부담금 등 관련 비용이 절약됨.
- » 의사는 인센티브체계 비율이 높으며 코디네이터나 영업사원도 인센티브 중심의 월급체계가 효과적임.
- » 지역 내 유명 의과대학 출신의 종합병원 근무 의사를 채용하면 다른 병원과 합작이나 대관업무 등에 도움을 얻기가 용이함.
- » 공립병원에 비해 직급 승급이나 학술 활동 참여 등이 제한돼 우수 인력 채용에 어려움이 있음. 파트너와 공립병원 체제 내 편제 가능성 등을 타진해 보는 것도 한 방법임.
- » 총경리는 중국 내 병원 경험자 또는 40세 이상의 의료사업 경력자로 최소한 중국어 듣기 가능자를 확보할 것을 추천
- » 대외관리자는 중국인으로 병원 경력 10년 이상자로서 관공서 관리에 능숙한 자일 것
- » 통역사는 조선족 동포 채용은 지양할 것. 핵심 통역 2인은 한국인 혹은 한국 화교로 구성하고 그 외 인력은 한족 한국 유학파로 구성하는 것을 추천
- » 재무, 행정, 총무는 반드시 해당 지역 출신으로 하되 재무·출납은 인(人)보증을 세울 것.
- » 위생국에서 추천한 인사는 최대한 배제할 것. (아예 추천 기회를 만들지 않는 것이 전략)
- » 한국 의료진은 상주와 출장을 적절히 활용하여 매출 흐름과 맞추어 준비할 것.
- » 한국 직원은 30대 후반, 20대 초반, 우울증, 향수병, 부적응, 교민, 퇴근 후 이미지 등을 충분히 검토해야 함. 다양한 형태의 내부의적이 될 수 있음.
- » 구매·창고 담당자는 현지인이 아닌 외지인을 선호하며 다른 부서 검증 후 이관이 좋음.
- » 의료 인력은 반드시 사전에 위생국 규정을 숙지하고 모집해야 함. (명익만 필요할 경우도 있을 수 있음)





- » 인력 구인은 1개월 앞당겨 미리미리 진행하고 채용이 결정되면 숙소를 배정하거나 보조급여를 지급하는 방법으로 묶어두어야 함.
- » 규정을 준수하되 상황에 맞는 인력 배치 계획을 수립해야 함.

• 관리

- » 상대적으로 인력 이동이 빈번하므로 저연령 간호사 등 인력 유출을 상시 대비해야 함.
- » 공립병원의 경우 리베이트 비용 고려해야 함.
- » 주말·휴일 근무수당 등이 국가 규정에 따라 책정되므로 사전에 관련 규정 인지 필요함.
- » 리베이트는 부패척결운동으로 많이 감소했으며 민영병원은 공립병원보다는 적으나 아직도 적지 않으므로 관리를 잘해야 함.
- » 중국은 사회주의 고발정신이 투철하여 전국민이 서로 파파라치라는 말이 있을 정도임.
- » 경쟁 병원의 다양한 견제(가짜 직원, 산업스파이, 공무원 통한 접근, 고소고발, 헤드헌팅 등)가 있을 수 있으니 관리에 각별히 주의해야 함
- » 한국인 직원이 중국인 직원들과 친하게 지낼 수 있는 문화·분위기 조성이 필요
- » 자존심이 강한 중국인들의 기본 성향과 문화를 존중하여 칭찬은 공개적인 자리에서 훈계는 보이지 않는 자리에서 하는 것이 효과적
- » 외자계 병원은 대우가 좋아 근무하고 싶어 하지만, 본인 업무와 연관되어 동종 업종 중국계 회사나 사람, 또는 중국계 병원이 충돌될 경우 본인보다는 상대측의 입장에 설 수 있음.
- » 여러 형태의 의료직의 개념 이해가 필요(한국인 주재원, 한국인 현지채용, 한국화교, 한국유학파 한족, 조선족 교포, 한국 직원과 중국 직원)
- » 남녀 성역할 혹은 성평등 문제, 중국 직원들끼리의 보이지 않는 위계 질서, 한국 직원들의 숙소 제공 등에 대해 고민 필요





기타

· 구매

- » 한국에서 상용되는 의료설비와 의약품 중 중국에서 시판되지 않는 것이 많으므로 사전에 체크해야 함. 의료장비는 까다로운 인허가 절차에 따라 상대적으로 수입이 늦게 되고 리스가 안 되는 경우가 많음. 같은 종류의 제품이라도 한국보다 비싼 경우가 많음.
- » 리베이트가 관례이고 규모가 상대적으로 큼.
- » 장비 관련 증서와 AS 관련 사항을 정확히 확인해야 함.
- » 의료장비회사의 견적에는 리베이트가 포함되어 있는 경우가 많음.
- » 구매담당 쪽에서 리베이트 가능성이 높으므로 관리가 필요함. 많은 의료설비상이 리베이트를 포함한 가격을 제시하므로 사전에 리베이트 없이 구매한다는 것을 명확히 해 두는 것이 좋음.
- » 장비를 구매할 때 한국보다 15~30% 높은 가격에 구매하면 정상으로 볼 수 있음. 한국에서 사용하는 대부분은 미국산이나 한국산이 중국에서는 모두 외국산으로 인정해 증치세와 관세가 부과되기 때문임.
- » 외국산 장비는 3개월 전 도매상에게 중국 내 재고 유무를 확인하고 없으면 발주해야 하며 중국산 장비는 1.5개월 전에 확인 후 발주하면 됨. 재고가 있는 경우에도 20일 전에는 주문해야 함.
- » 지급 방법은 계약금 50%, 물건 도착 후 40%, 일주일 후 10% 지급이 통용되는 방식임.
- » 장비·재료업체 미팅 시 주의해야 함.

· 마케팅

- » 한국 병원들의 중국 중외합자병원 설립에 실패하는 가장 큰 이유는 주주간의 갈등이라 할 수 있으며, 주주간의 갈등은 기본적으로 실적 부진에서 나타남. 중국 진출 시 가장 크게 중국을 이해하지 못한 것은 바로 마케팅 비용 책정과 한국식 마케팅 접근 방식으로 인한 실적 부진이 가장 큰 실패 원인이라 할 수 있음.
- » 중국에서는 기본적으로 설립 자본금의 30%를 1년간의 마케팅 비용으로 예산을 사용하고 그로부터 3년 정도는 매출대비 30%를 마케팅 비용으로 투자하는 편. 따라서 병원 1개로는 수익성이 있을 수 없는 구조를 가지고 있음
- » 성공하는 중국 병원들의 마케팅 방식과 한국과 전혀 다른 핵심 운영 방법에 대하여 파악할 필요가 있음
 - 마케팅 부서 운영 방안의 차이 (대형 이벤트/24시간콜센터/인터넷마케팅센터)
 - 외부 마케팅 조직의 활성화 (중국인들의 문화가 담겨 있는 정서는 무엇인지 고민)





» 한국과는 다른 고객들의 구매 성향에 관련하여 아래 문제를 고민해 볼 것

- 외국계 병원을 찾는 소비자가 외국계 병원을 찾는 이유 파악
- 즉흥적 구매 형태에 대하여
- 회원제, 회원카드, 선 구매의 활성화

• 세금

- » 개인소득세와 사회보험 회사부담금이 높음.
- » 복리비를 통한 절세, 한중 중복 사회보험 중 의료보험 등 일부 항목 미가입으로 회사 측의 한국인 대상 인건비 부담을 경감해야 함.

• 컴플레인

- » 한국보다 의사 신뢰도가 낮고 고객이 다양성해 컴플레인 비율이 높은 편임.
- » 컴플레인 담당 현직 직원이 꼭 있어야 함. 일부 의료기관은 퇴직을 앞둔 중국 유명 의사를 채용해 그 의사의 권위를 통해 컴플레인을 해결하기도 함.

• 계약서 작성

① 계약서는 계약이 파기될 때를 대비해 작성하는 것이라 할 정도로, 계약서 작성은 전투적으로 임해야 함.

② 계약서에 꼭 들어가야 할 것.

- » 가장 기초적인 투자금, 지분 등을 통한 대주주의 결정.
- » 경영권 소유(총경리 파견권을 누가 갖는가?).
- » 재무권 소유(중국 측이 소주주인 경우 반드시 재무권을 요청함).
- » 경영권과 재무권이 분리될 경우 경영권 침해 요소를 해소해야 함.
- » 이사회 의결 권한, 총경리 경영 권한 등을 명확하게 해야 함.
- » 증자 원칙을 반드시 계약서 안에 넣을 것.
- » 브랜드 사용, 브랜드 사용권, 브랜드 영역권을 명시할 것.
- » 로열티를 별도로 받을 경우 반드시 계약서에 포함해야 함.
- » 한국 합작 파트너 간에는 중간에 합작을 중단하고 독립할 경우를 철저히 대비해야 함. 어떤 이유라도 중간에 나가게 된 파트너는 같은 지역 개업·합작 금지 조항 필요함.
- » 독점권, 사업권의 정확한 이해와 협의하에 작성함.



06

의료기관 설립 시, 설립방식 및 절차



중국에서 병원 설립 방식

중국에서 병원을 설립하는 방식은 (1)중국 투자자가 100% 중국 내 자본으로 투자하여 설립하는 경우(‘내자병원 설립’)와 (2)해외 투자자가 해외 자본을 투자하여 설립하는 경우(‘외상투자병원 설립’)로 나뉜다. 외상투자병원 설립은 투자 방식에 따라 ①해외 투자자가 중국 투자자와 공동으로 투자하여 설립하는 경우(‘중외합자병원 설립’)와 ②해외 투자자가 100% 단독 투자로 설립하는 경우(‘외상독자병원 설립’)로 나뉜다.

외상투자병원 설립과 관련하여 종래에는 중외합자병원 설립만 허용되었으나 최근 법령 개정에 따라 일부 지역에서는 외상독자병원 설립도 허용되기 시작했다. 상하이 경우 2013년 11월 3일 <중국(상하이)자유무역시험구 외상독자 의료기관 관리 집행방법(中国(上海)自由贸易试验区外商独资医疗机构管理暂行办法)>(‘독자의료기관 집행방법’)을 반포하여 해외 투자자가 상하이자유무역시험구에서 외상독자병원을 설립할 수 있도록 허용했다.

그런데 이후 중앙정부에서는 이를 제한하는 취지의 규정을 반포했다. 즉, 국무원의 2017년 <자유무역시험구 외상투자진입특별관리조치(네거티브 리스트)에 관한 통지(自由贸易试验区外商投资准入特别管理措施(负面清单)) 특별관리조치(‘관리 조치’) 제71번과 국가발전과개혁위원회(国家发展和改革委员会)의 2017년 <외상투자산업지도 목록(外商投资产业指导目录)>(‘외투산업목록’) 제한산업 제32번은 해외 투자자가 중국 내 의료기관을 설립할 경우 중국 투자자와 공동으로 투자해야만(즉, 중국 투자자와 중국법상 규정된 합자 또는 합작을 하는 방식으로만) 설립할 수 있도록 요구하고 있다.

그 결과 현재 상하이시에서는 중앙정부 단위의 상위 법령 취지를 존중하여 더는 외상독자병원 설립을 허가하지 않고 있다.

중국에서 병원을 설립하고자 할 때 중외합자병원 설립 방식을 취하여 중국 투자자와 공동 투자하는 방식을 취해야 하고 100% 한국 자본으로 설립하는 것은 허용되지 않으며, 내자병원과 중외합자병원의 설립 절차상 차이점이 있다.





중국(상하이)에서 내자병원과 외상투자병원 설립 시 병원 설립 조건과 설립 절차의 차이점

+ 병원 설립 조건상 차이점

병원 설립 조건 면에서 살펴보면 중외합자병원 설립은 내자병원 설립과 달리 자본금, 경영기간, 업무이력, 의료기술 같은 조건이 추가된다. (1)등록자본금이 최소 1,000만 위안, 투자총액이 2,000만 위안 이상이어야 하고 (2)경영기간이 20년을 초과하지 않아야 하며 (3)의료위생투자자와 관리 업무에 직간접적으로 종사한 경험이 있어야 하고 (4)상하이 지역의료기술 등을 보완할 수 있는 기술 등을 갖춰야 한다는 조건이 추가로 요구된다.

또 중외합자병원은 내자병원과 달리 지점 또는 지사 설치가 금지된다(〈중외합자·합작 의료기관 관리 집행방법(中外合资·合作医疗机构管理暂行办法)〉 제35조).

+ 병원 설립 절차상 차이점

병원 설립 절차 면에서 살펴보면 내자병원이든 중외합자병원이든 병원 설립 때 (1)의료기관 명칭(상호) 승인 (2)〈영업집조(营业执照)〉 취득 (3)〈의료기 관설치비준증서(设置医疗机构批准证书)〉 취득 (4)〈의료기관집업허가증(医疗机构执业许可证)〉 취득을 요구한다는 점은 같다. 다만 중외합자병원은 〈외상투자기업비준증서(外商投资企业批准证书)〉를 추가로 취득해야 한다는 점에서 차이가 있다.

〈표〉 중국 내자병원과 중외합자병원 설립 조건과 절차 비교

구분	내자병원 설립	중외합자병원 설립
설립 일반조건	(1)상하이시 의료기관 설치 계획에 부합할 것 (2)국가가 규정한 의료기관기본기준에 부합할 것 (3)적당한 장소를 보유할 것 (4)필요한 자금이 있을 것 (5)신청자에게 신청제한 사유가 없을 것	(1)해당 지역의 위생계획과 의료기관 설치 계획에 부합하고 〈의료기관기본기준(医疗机构基本标准)〉을 시행할 것 (2)각 투자자가 의료위생 투자자와 관리 업무에 직간접적으로 종사한 경험이 있을 것 (3)선진기술 요구사항에 부합할 것
자본금과 투자비율 제한 조건	N/A	(1)독립적인 법인일 것 (2)투자총액이 2,000만 위안 이상일 것 (3)중국 투자자의 지분비율이 30% 이상 일 것 (4)합자·합작기간이 20년을 초과하지 않을 것(단, 기간 만료 90일 전에 정부 인허가를 거쳐 연장 가능) (5)성급 이상의 위생행정부문이 규정한 기타 조건을 만족할 것





구분	내자병원 설립	중외합자병원 설립
설립 절차	(1)시 위생행정부문으로부터 의료기관 명칭 승인(소요 기간 10일) (2)담당 위생행정부문으로부터 <의료기관설치비준증서> 취득(소요 기간 30일) (3)<영업집조> 취득 (4)담당 위생행정부문으로부터 <의료기관집업허가증> 취득(소요 기간 45일)	(1)공상행정부문으로부터 <명칭예비허가통지서(名称预先核准通知书)> 취득 (2)대외무역경제합작부(현 상무부)로부터 <외상투자기업비준증서> 취득(소요 기간 45일) (3)위생부로부터 <의료기관설치비준증서> 취득 (4)공상행정부서에서 등기절차 수속(<영업집조> 취득) (5)위생행정부문으로부터 <의료기관집업허가증> 취득(소요 기간 45일)
벌칙	(1)의료기관집업허가증 없이 의료업을 수행하면 위생행정부문에서 영업정지를 명하고 불법적 소득, 약품, 기계를 몰수할 수 있으며 상황에 따라 4,000위안 이상 1만 위안 이하의 벌금에 처할 수 있음 (2)위생행정부문의 승인을 받지 않고 진료 항목, 서비스 방식을 변경하면 위생행정부문에서 시정명령을 내리고 1,000위안 이상 3,000위안 이하의 벌금을 부과할 수 있으며 경위가 중한 경우 집업허가증을 말소할 수 있음	위생행정부문, 대외무역경제합작부(현 상무부)로부터 인허가를 받지 아니하고 중외합자병원을 설립하거나, 의료업을 수행하거나, 계약방식으로 진료업무를 수행하는 경우 좌측 열의 (1)과 같은 벌칙이 적용됨.
비고	N/A	중국 내에서 지점 또는 지사를 설치할 수 없음
적용법령	<상하이시 의료기관관리조례(上海市医疗机构管理办法)>	<중외합자·합작의료기관관리 잠행방법(中外合资、合作医疗机构管理暂行办法)>(<합자의료기관 잠행방법>과 보충규정(补充规定) 1(一)과 2(二))

마카오, 대만, 자본으로 중외 합자병원을 설립하는 조건

홍콩 또는 마카오 법인을 통해 중국 본토(홍콩, 마카오, 대만을 제외한 중국 대륙 지역을 가리키며 이하 같다)에 의료기관을 설립하는 경우 <본토와 홍콩 간 더욱 긴밀한 경제무역관계 건립에 관한 협정(内地与香港关于建立更紧密经贸关系的安排)>(<중-홍 CEPA협정>)과 <본토와 마카오 간 더욱 긴밀한 경제무역관계 건립에 관한 협정(内地与澳门关于建立更紧密经贸关系的安排)>(<중-마 CEPA협정>) 그리고 부속협정과 관련 법령에 따른다.

- (1) 중국 본토 어디든지 외상독자병원을 설립할 수 있음.
- (2) 중국 본토에 중외합자병원을 설립할 때 조건과 절차는 다음과 같음.





- ① 투자총액 제한이 '2,000만 위안 이상'에서 '1,000만 위안 이상일 것'으로 완화됨. 광둥성에 설립하는 경우에는 투자총액 제한 없음.
- ② 해외 투자자의 지분은 원칙적으로 70% 이하로 제한되나 상하이시, 푸젠성, 광둥성, 하이난성, 충칭시 등 5개 지역에서는 지분 제한 없음.

다만, 위 (1)이나 (2)와 같이 완화된 규제를 적용받기 위해서는 홍콩이나 마카오 법인이 아래와 같은 조건('서비스 제공자의 조건')을 갖추어야 한다.

〈홍콩 서비스 제공자 조건〉

1. 홍콩특별행정구 〈회사조례(公司條例)〉 또는 기타 관련 조례에 따라 등록하거나 등기하여 설립되고 유효한 상업등기증을 취득함. 단, 홍콩에 등기된 외국회사, 사무소, 연락처, 우편회사 및 특별히 모회사에 특정 서비스를 제공하려고 설립된 회사는 제외됨.
2. 홍콩에서 실질적인 상업경영에 종사함. 그 판단 기준은 아래와 같음.
 - ① 서비스의 성격과 범위: 본토에서 서비스를 제공하려는 홍콩 서비스 제공자의 서비스 제공 성격과 범위는 서비스무역협정의 규정에 부합해야 함. 본토의 법률, 법규, 행정규칙에 외상투자 주체의 업무 성격과 범위를 제한하는 규정이 있을 때는 그 규정을 따름.
 - ② 연한: 홍콩 서비스 제공자가 이미 홍콩에서 실질적인 상업경영을 설립, 등록하거나 등기하고 3년 이상 종사함. 단, 중-홍 CEPA협정의 효력 발생일 이후 본토와 홍콩 외의 서비스 제공자가 인수합병 방식으로 홍콩 서비스 제공자의 지분을 50% 이상 취득하고 만 1년이 지나면 인수되거나 합병된 서비스 제공자는 홍콩 서비스 제공자에 속함.
 - ③ 소득세: 홍콩 서비스 제공자가 홍콩에서 실질적인 상업경영 기간에는 법에 따라 소득세를 납부함.
 - ④ 업무장소: 홍콩 서비스 제공자가 홍콩에서 업무장소를 소유하거나 임차하여 실질적인 상업경영에 종사하고 해당 업무장소가 서비스 범위와 규모에 부합함.
 - ⑤ 고용직원: 홍콩 서비스 제공자가 홍콩에서 고용한 직원 중 홍콩 체류 제한이 없는 주민과 편도증(单程证)으로 홍콩에 정착한 본토 인사가 총직원 수의 50% 이상임.

또 위 (1)의 경우처럼 홍콩이나 마카오 서비스 제공자가 중국 본토에서 외상독자병원을 설립하려면 다음과 같은 설립 조건을 모두 충족해야 한다.

즉, 설립 일반조건에서는 일반적인 해외 투자자가 중외합자병원을 설립하는 조건에 비하여 선진기술 요구사항이 감소하는 등 다소 완화된 조건이나 자본금 조건에서 반드시 2급 이상의 병원을 설립하여야 하고 설립하는 병원 급수에 따라 투자총액 제한이 더욱 엄격하게 적용된다.

구분	홍콩이나 마카오 서비스 제공자의 외상독자병원 설립
설립 일반조건	(1) 해당 지역의 의료기관 설치계획에 부합하고 (2) 의료위생 투자와 관리업무에 직간접적으로 종사한 경험이 있을 것 (3) 선진기술 요구사항에 부합할 것
자본금 조건 등	(1) 독립적인 법인일 것 (2) 3급병원은 투자총액이 5,000만 위안 이상일 것 (2) 2급병원의 경우 투자총액이 2,000만 위안 이상일 것. 단, 노인, 어린이, 변두리, 빈민 지역은 투자총액 요구 조건 완화 적용이 가능함 (3) 2급 이상의 병원 기본 기준에 부합할 것





CEPA협정과 관련된 규정에 따라 홍콩이나 마카오 법인을 통한 외상독자병원 설립을 허용하고 있고 중외합자병원 설립 조건도 홍콩이나 마카오 외 제3국 투자자가 설립할 때보다 더욱 완화된 조건으로 규정되어 있다. 그러나 주의할 점은 중국 각 지역 위생부서가 병원 설립 인허가를 실제로 부여할 것인지는 지역별 의료서비스 수요와 공급 상황에 맞춰 광범위한 재량권이 있으므로 현재 해당 지역 위생부서의 실무자에게 반드시 확인해야 한다는 점이다. 예컨대 현재 상하이자유무역구에서는 홍콩이나 마카오 법인이라 하더라도 외상독자병원 설립 인허가를 부여하지 않고 있다. 다만 중외합자병원 설립 시 투자총액 완화 조건(1,000만 위안 이상)은 적용하고 있다고 한다.

홍콩, 마카오, 대만 법인은 반드시 해당 지역에서 관련 의료서비스 업무를 3년 이상 실질적으로 수행해야 하므로 고객사가 홍콩, 마카오, 대만에 직접 의료기관을 신설하는 방식으로 투자하는 경우 중국 본토 진출을 위한 요건 구비에 최소 3년이 소요된다. 이 소요 기간을 줄이기 위하여 고객사가 홍콩이나 마카오의 의료기관 주식을 인수하거나 해당 의료기관과 합병하여 주식을 50% 이상 취득해 만 1년 유지하는 방법을 생각해 볼 수 있다.

다만 이 경우 신설되는 외상독자병원은 반드시 2급 이상이어야 하고 투자 총액은 2,000만 위안 이상이어야 하며 3급병원을 신설한다면 5,000만 위안 이상이어야 한다는 조건 등을 구비해야 할 것이다. 다만 위에서 밝힌 것처럼 외상독자병원 설립을 실무적으로 허용하는지는 해당 지역 위생부서에 반드시 확인해 보아야 할 것이다.

 **중외 합자·합작기업 설립의 구체적인 절차가 궁금합니다.**

홍콩, 마카오, 대만 법인은 반드시 해당 지역에서 관련 의료서비스 업무를 3년 이상 실질적으로 수행해야 하므로 고객사가 홍콩, 마카오, 대만에 직접 의료기관을 신설하는 방식으로 투자하는 경우 중국 본토 진출을 위한 요건 구비에 최소 3년이 소요된다. 이 소요 기간을 줄이기 위하여 고객사가 홍콩이나 마카오의 의료기관 주식을 인수하거나 해당 의료기관과 합병하여 주식을 50% 이상 취득해 만 1년 유지하는 방법을 생각해 볼 수 있다.

다만 이 경우 신설되는 외상독자병원은 반드시 2급 이상이어야 하고 투자 총액은 2,000만 위안 이상이어야 하며 3급병원을 신설한다면 5,000만 위안 이상이어야 한다는 조건 등을 구비해야 할 것이다. 다만 위에서 밝힌 것처럼 외상독자병원 설립을 실무적으로 허용하는지는 해당 지역 위생부서에 반드시 확인해 보아야 할 것이다.





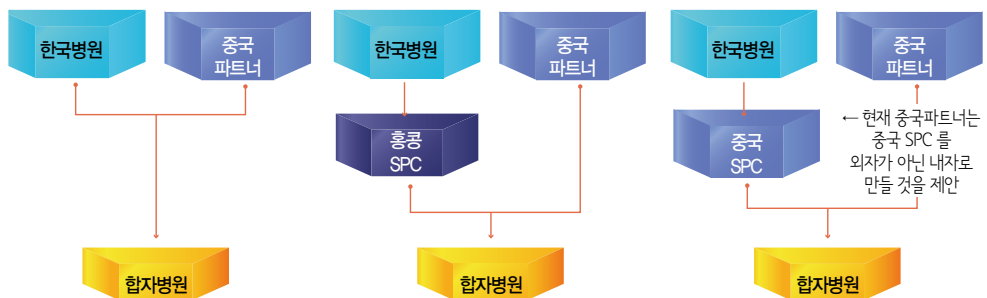
* 투자 수반 여부에 따른 의료기관 진출 구조

투자자	독자	<ul style="list-style-type: none"> • 외국 의료기관 100% 지분 가능 • 베이징, 상하이 등 7개 지역과 대만, 홍콩계 등 가능 • 상하이 자유무역구와 대만, 홍콩계 일부 병원 등 설립 사례 극소수
	합자·합작	<ul style="list-style-type: none"> • 외국 의료기관 70% 이하 지분 • 보편적인 외국 의료기관의 투자형 중국 진출 방식
	내자법인	<ul style="list-style-type: none"> • 상대적으로 허가가 용이하고 설립 자본금 규제가 없어 이전에 자주 사용 • 이면계약 시 위험성 등으로 최근에는 거의 사용 안 함
비투자자	원내원	<ul style="list-style-type: none"> • 하드웨어투자, 운영비 자기 부담 등을 전제로 공립병원 등의 일부 과실 운영 • 중국 정부 규제로 최근에는 거의 사용 안 함
	위탁운영	<p>* 내자법인(이면 계약+명의 차용 방식)을 인터넷에서 검색하면 위험 관련 내용을 많이 찾을 수 있음.</p> <p>최근에는 일반적으로 업종 제한 때문에 시나닷컴 모델(VIE 구조)을 사용하는 경우는 있지만 위험성 때문에 이면계약을 통한 명의 차용 내자법인 구조를 선택하는 경우는 별로 없음.</p>
	컨설팅	
	라이선싱	
출장 진료		

한국 병원 직접 투자 혹은 홍콩이나 중국에 SPC 설립 후 병원을 설립하는 방식이 있음.

가장 선호하는 방식은 홍콩 SPC 설립을 통한 합자병원 설립임(재무적 투자자 유치와 주주 변경 등이 용이함).

아래 3번의 경우 중국 SPC를 자유무역구에 설립할 때 규제가 적어짐.





* 중외합자·합작병원 설립 절차

단계	담당 부서	구비서류·설명	기간	비고
준비단계	지역 위생행정기관	<ul style="list-style-type: none"> 지역의 병원 설립 계획과 관련한 백신 등 특수 과목 허가 조건 사전 조사 		
	시급 위생행정기관 성급 위생행정기관	<ul style="list-style-type: none"> 의료기관 설립신청서 합자·합작 양측의 법인이 날인된 사업제안서 중외합자·합작의료기관 사업타당성 연구보고서 합자·합작 양측의 등기증명(사본) 법인대표자 신분증명서(사본) 은행자금 신용증명서 국유자산관리부문에서 투입할 국유자산 평가 보고 확인 문건 	30일 내	1차 심의 2차 심의 (가장 중요)
비준단계	국가위생부	<ul style="list-style-type: none"> 신청인 설립 신청자료 설치지역구의 시급 인민정부가 비준 선포한 <의료기관 설치계획>과 설치구역의 시급, 성급 위생행정기관이 설치하려는 중외합자·합작 의료기관이 해당 지역의 위생 계획과 의료기관 설치 계획에 부합하는지 심사 결정 의견 설치될 중외합자·합작의료기관에 관한 성급 위생행정관리부문의 심사 결정 의견 관련 법률, 법규 및 위생부 규정의 기타 자료 	45일 내	3차 심의 혹은 접수
	공상행정국	<ul style="list-style-type: none"> 기업명칭 사전심사신청서 지정대표 혹은 위탁대리인증명(전체 투자자의 서명)과 지정 대표 혹은 공동위탁을 받은 대리인의 신분증 사본(본인 서명) 특수한 명칭을 신청할 경우 관련 설명 혹은 증명서류 필요 	10일 내	비준 또는 불비준 서면 결정
	상무부	<ul style="list-style-type: none"> 설치신청 보고자료와 비준문건 중외각방의 법정대표 혹은 수권대표가 서명한 중외합자·합작의료기관의 계약서, 규정 설립 예정인 중외합자·합작 의료기관 이사회의 회원 명단과 각방의 이사 임명 파견서 공상행정관리부문이 발행한 명칭 사전심사 비준통지서 관련 법률, 법규와 상무부가 규정한 기타 자료 	45일 내	외상투자 기업 비준증서 발급
등록검수 단계	공상행정관리부문	<ul style="list-style-type: none"> 예비 심사 	30일 내	등록 등기 수속
	환경보호관리부문	<ul style="list-style-type: none"> 병원에서 생성될 의료폐기물, 오수 처리 방안과 방사선실 건축적 처치 방안 심사 		
	소방관리부문	<ul style="list-style-type: none"> 완공된 공간이 소방 규정에 따라 설계되었는지와 필요한 소방장치·시설 설치와 구비 여부 심사 		
	지방위생국	<ul style="list-style-type: none"> 허가된 병원의 규모와 기능 공간, 장비, 병원 필수인력 확보 등이 관련 법규의 요구에 따라 갖추어졌는지 심사 		의료기관





* 중국 SPC 설립 방법

최근 창업활성화를 위해 중국 내 법인 설립 과정이 간단하게 되었음.
회사 설립은 일반적으로 전문 에이전시 활용(한국 기업 전문 에이전시도 있음).

법인 설립 방법

- 회사 설립 에이전시 활용
 - 수속의 간소화, 대형 에이전시 설립으로 신뢰도 상승과 대행비용 인하
 - 한국 기업의 경우 일반적으로 한국부가 있거나 혹은 한국 기업 전문 에이전시를 활용

법인 설립 관련 비용

- 설립 관련 비용
 - 대행비용
 - 자본금 납입은 미납 혹은 대체 납입 방식을 통해 가능
 - 사무실 임차료(회사 성격에 따라 다르나 일반적으로 연 1만 위안 이하임. 임차가 아니면 주소 등록지 필요함.)
- 설립 후 운영비용
 - 회계 이용비: 4,000~6,000위안/연
 - 기타 운영비용
- * 자본금 대체 납입
 - 자본금 인금을 원하지 않을 경우 납입 대행서비스(일정 기간 자본금을 넣었다가 다시 빼며 이자를 받는 서비스) 이용 가능



07

의료기관 설립 시 중국 파트너의 역할과 유의사항이 궁금합니다.



- 한국 파트너 : 의료시스템, 핵심인력자원 등
- 중국 파트너 : 인허가, 마케팅, 현지 인력 소싱 등. 중국 파트너가 의료기관이 아닐 경우 전문성이 떨어질 수 있음
- 중국 진출 프로젝트는 일반적으로 지인 소개, 행사에서 비즈니스 미팅, 중국 업체의 직접 제안 등으로 시작됨.
- 지인 소개나 브로커를 통한 링크가 적지 않으므로 파트너 외 중개인 평가도 중요함.
 - ▶ 브로커의 자기 목적 실현이나 비전문성으로 사업 내용이 왜곡되거나 잘못 전달될 수 있으므로 브로커의 정확한 검증 필요함.
 - ▶ 회사인 경우 먼저 실체 파악이 필요함. 일반적으로 기사 검색, 홈페이지나 위챗공식계정 검색과 기업신용조사 등을 진행함. 기업신용조사일 경우 정부 홈페이지(www.gsxt.gov.cn) 등을 활용함. 등록자본금과 납입자본금은 다를 수 있으므로 2가지 모두 조사가 필요함.
 - ▶ 개인일 경우 중국 회사와 정확한 관계 파악이 필요함. 중국 회사의 경영진 등 의사 결정 구조를 파악하고 그중 어떤 사람과 연계되어 있는지, 실제 업무협약이 체결되어 있는지 등을 파악해야 함. 초기에는 구두로 언급만 한 경우도 다수임.
 - ▶ 중개인이 중국 사업 경험이 적고 비의료 분야 종사자이며 업종이나 중국 이해 부족으로 잘못 판단하거나 전달하는 경우가 많음.
- 중국 파트너는 일반적으로 지방정부(의료특구), 민영병원, 공립병원, 부동산개발회사, 병원사업 신규 진입 의향자 등임. 한국과 중국의 의료서비스 시장 차이(한국 의료진의 인건비, 중국 병원의 기업화 등)와 양국의 비즈니스 문화 차이 등으로 협상이 잘 안 되는 경우가 적지 않음.
 - ▶ 중국 파트너의 추상적인 수요가 구체화되는 과정이나 계속되는 정보 수집 후 계획 변동 등으로 진도가 늦어지거나 협상이 결렬될 수 있음. 특히 부동산개발회사나 신규 진입 의향자는 초기에 산업 이해 부족으로 이 같은 사례가 다수 발생함.



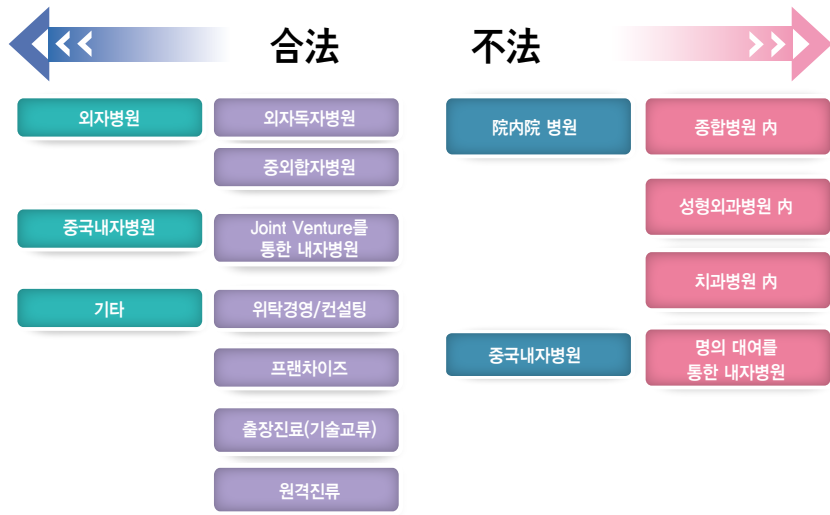


- » 중국 사업자는 일반적으로 초기에는 방향을 합의하고 차차 계획을 구체화하는 경우가 많음. 구체화 과정에서 의견 일치가 힘들 수도 있으므로 초기에 주요 이슈와 관련한 서면 합의를 진행하는 것이 바람직함.
- » 인허가, 마케팅, 현지 우수 인력 충원 등의 업무는 병원 사업 미경험자가 하기에는 힘들기 때문에 병원 사업 경험이 풍부한 파트너를 선택하는 것이 좋음. 파트너의 가용 자원은 파트너, 중개인의 말만 믿는 것이 아니라 구체적인 자원 목록과 실행계획서 등을 요청하고 확인해야 함.

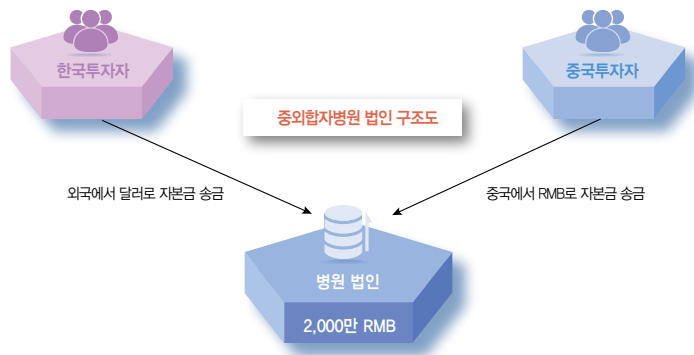


08

합법적인 중국 병원 진출 구조가 궁금합니다.



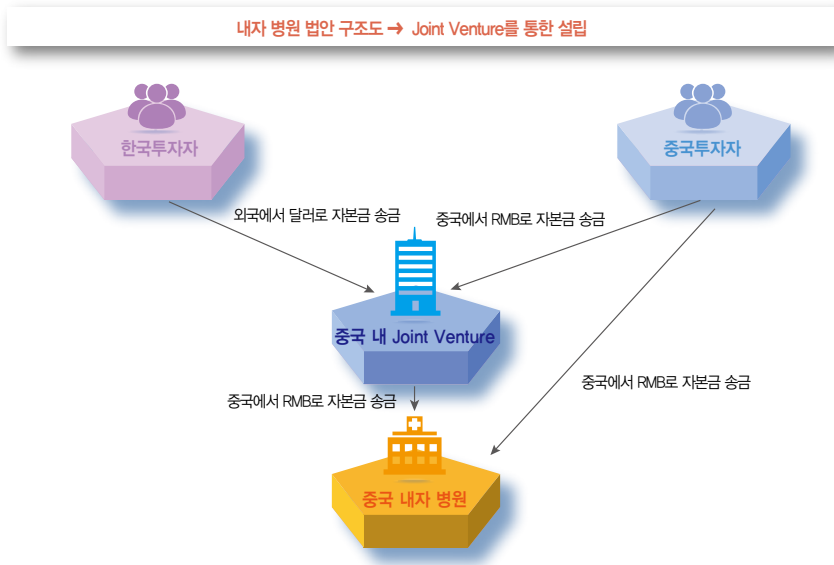
*** 합법적인 중국 진출 구조 ① 중외합자병원 법인 설립**



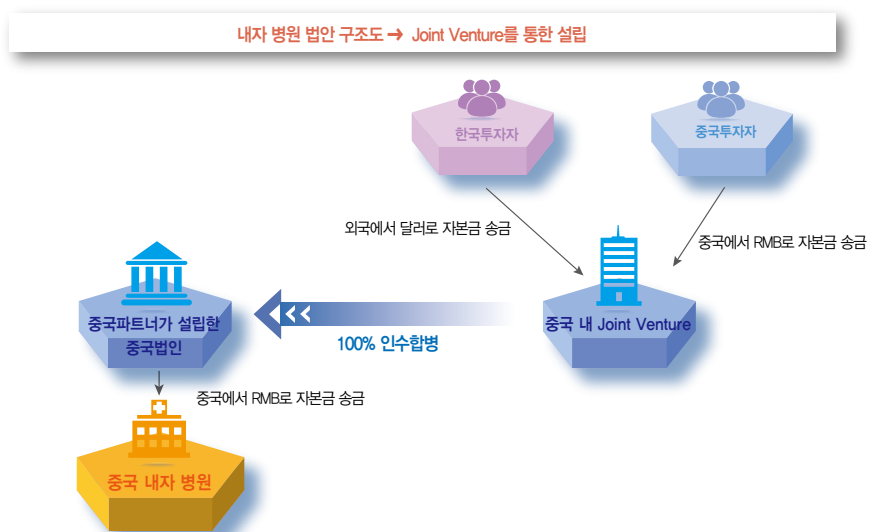


자본금 2,000만 위안에 중국 측 지분은 최소 30% 이상일 것.
베이징, 상하이, 텐진, 광둥성, 장쑤성, 푸젠성, 하이난도는 100% 독자적 설립 가능.
단점이라면 지점 설립 불가, 상당한 견제, 세무당국의 집중 관리임.

* 합법적인 중국 진출 구조 ② 내자병원 법인 설립(1)



* 합법적인 중국 진출 구조 ③ 내자병원 법인 설립(2)



09

의료서비스의 PPP모델 현황이 궁금합니다.



중국에서 의료 분야의 'PPP합작모델(민관합작모델)'에는 민간과 공공부문의 합작 방식에 따라 통상 6가지 방식으로 운영 중임.

이들 6가지 합작모델은 민간부문의 자원(자본, 브랜드)과 공공부문의 자원(병원)을 어떻게 결합할 것인지에 따라 크게 增量合作新建(증량합작모델)과 存量合作新建(존량합작모델) 2개 방식으로 나뉨.



증량합작모델

股权投资新建(주주권 합작 신규 설립 모델)

- '주주권 합작 - 공동출자-통한신규설립모델'은 민영자본과 공립병원이 '주식회사'방식으로 합작해 새로운 병원을 건설하는 방식을 의미한다.
- 민영자본 측의 출자가 주가 되고 공립병원 측의 출자는 보조 역할을 담당한다. 새롭게 설립된 병원(合作新建医院的法人)의 대표는 일반적으로 민영자본 측에서 파견한다.
- 이 모델의 특징은 주주총회나 이사회 결정 구조가 민영자본 중심으로 이뤄지는 것으로 민영자본 측(대주주 출자)이 의사결정의 절대적인 권한을 갖는다. 병원운영 면에서 의료 업무는 공립의원에서 파견된 인력으로 운영되며 재무와 후방업무(구매업무)는 민영자본 측에서 파견한 인력이 주로 책임진다.
- 공립의원은 신설 합작병원에 인력과 기술 브랜드를 제공하게 되는데 의사 인력의 경우 일반적으로 파견인력은 기존의 공립병원 업무를 겸직 또는 전담하는 방식으로 근무하되 겸직 방식이면 공립병원 겸직 의사는 정기적으로 합작병원을 방문해 진료를 수행한다. 전담인력 방식은 주로 공립병원의 근간이 되는 관리, 기술 인력이 주로 해당되며 사업 단위에 속한 신분으로 공립병원에서 합작병원으로 파견되어 노무계약을 하고 일을 하게 된다.





- 장점
 - » 민영자본과 공립의원이 참여하는 주식회사형 합작병원 모델은 정부 편에서는 민간 자금의 유치 측면에서 유리하고 이를 통해 정부의 재정 부담 압력을 완화할 수 있음
 - » 의료 부문 개혁을 촉진할 수 있고 특히 병원의 관리 수준을 높일 수 있음
 - » 정부의 재정 부담을 최소화하면서도 정부가 제공해야 할 의료 분야를 확대할 수 있음
 - » 민영자본 측면에서 보면 민영자본이 공립의원 시스템으로 들어올 수 있도록 함으로써 신설 병원이 비영리성 의원 자격을 얻을 수 있도록 함. 이를 통해 의료보험 자격을 취득할 수 있도록 함으로써 비영리성 의원이 갖는 면세정책의 혜택을 누릴 수 있도록 함.
- 단점
 - » 민영자본이 투자해야 하는 자본액이 비교적 크고 손익분기점에 도달하기까지 인큐베이팅 기간이 비교적 길다 보니 위험성 역시 큼. 또 투자회수까지의 기간 역시 김. 일반적인 상황에서 새로 건설하는 종합병원이 손익분기점까지 도달하기까지는 5~10년간의 인큐베이팅 기간이 소요 됨.
 - » 공립병원 이용자에게는 자본 혹은 자산 참여에 따른 주식 문제가 걸려 있어 주식을 소유하고 있지 않은 위생행정부문 경영자의 동의를 얻기까지 어려운 문제가 발생할 수 있음

 **经营权合作新建(경영권 합작을 통한 신규 설립)**

- 경영권 합작을 통한 신규 설립 모델은 민영자본이 투자를 맡아 새로운 병원을 건설하고 공립병원에 위탁해 운영하는 구조이다. 즉, 공립병원은 지분 투자 없이 브랜드를 제공하고 기술과 관리 지도를 맡는다. 또 공립병원과 새로운 병원은 각 업무부서 간 연계해 업무를 진행한다.
- 사례: 2011년 중난대학의 상아의원, 텐진의 '텐스리 집단', 후난성의 보아이재활의원 등 3개 기관은 전략적인 합작 협정을 맺고 공동으로 후난성 최대 재활의학센터인 '상아보아이 재활병원'을 설립했다. 대형종합병원의 선도자, 재활전문병원의 핵심, 사회위생서비스 제공 기관으로서의 기초라는 가치를 내세우며 3급 재활전문병원으로서 네트워크를 구축하고 새로운 서비스 모델을 만들어가기 시작했다.
- 장점
 - » 병원 건설에 필요한 자금 조달을 민영자본이 담당함으로써 공공부문과 합작 과정에서 출자에 따른 지분 다툼을 피하고 프로젝트 진행을 신속하게 함
 - » 공공부문에 필요한 자금을 민간부문에서 확보함으로써 공공부문의 의료자원 활용 효율을 높일 수 있고 국민의 의료수요에 신속하게 대응할 수 있게 함





- 단점
 - » 합작 과정에서 얻어지는 성과 기준이 확정되지 않음
 - » 임상에서 얻는 학문적 성취를 누가 가져갈 것인가, 합작 과정에서 발생하는 의료사고나 의료분쟁의 경우 누가 해결의 주체인가, 이익이 생겼을 때 이익배분 기준을 어떻게 할 것인가에 대응하는 명확한 기준이 만들어지지 않고 있어 이 모델을 적용할 때는 신중한 검토가 필요

 **使用权合作新建(사용권 합작을 통한 신규 설립)**

- ‘사용권 공유(使用权共享, share) 모델’은 공립병원과 민영자본이 상호 협약으로 쌍방이 병원 공간, 병실, 의료 설비, 의료 인력을 공동으로 사용하는 합작 모델 방식이다.
- 이 방식이 ‘원내원 방식’과 다른 점은 원내원 방식이 한 개 의료기관 안에 서로 다른 병원 소속의 진료과를 두고 운영하는 것에 비해 ‘사용권 합작 모델’은 두 개의 독립된 실제 의료기관이 두개의 독립된 법인과 합작하며 병원 운영의 성과와 과실이 두 개의 법인으로 귀속되는 것이다.
- 사례: 2013년 기존 군산시 시산구의 인민병원은 리뉴얼 이후 500병상을 확보해 2급갑 병원과 120응급병원 네트워크로 편입됐으나 인재 부족, 낮은 의료설비 기술 수준 문제와 함께 특히 신경외과의 장기 공백이 문제가 되었다. 이에 군산시 시산구 인민병원은 외과 병원에 브랜드와 강점이 있는 민영병원을 탐색한 끝에 실력이 있고 시장성이 있고 인재가 있는 민영병원 ‘베이징싼바오뇌과’의원과 합작해 한 건물에 두개 병원 브랜드를 내걸고 새로운 의료 연합체로 출발했다.
- 장점
 - » 각 의료기관이 지닌 강점을 활용해 단점을 보완하고 장비와 설비를 공동 사용함으로써 자원을 절약 가능
- 단점
 - » 공립병원과 민영병원의 양자 시스템은 직급별상 시장화 진전에 따라 서로 같지 않아 양기관의 합작에는 많은 문제가 발생할 수 있음. 특히 합작 사업을 진행할 때 발생하는 수익과 위험성을 어떻게 배분할지 등은 기존에 참고할 만한 모델이 없어 신중할 수밖에 없는 문제점이 있음





존량합작 모델



股权扩容合作(주주권 확대 합작)

- 공공병원은 그대로 두고 공공병원에 민간자본이 출자한 뒤 민간과 공공병원이 공동으로 관리 기구를 신설하고 발생 이익을 지분과 비례해 수취하는 모델이다.
- 정부는 공립병원의 자산을 출자하고 민영자본은 현금을 출자해 민영자본과 공립병원은 공립병원에 공동으로 새롭게 관리 기구를 구성하고 지분에 비례해 병원을 공동 관리한다.
- 장점
 - » 공립병원 특성과 사업편제 관리 체계 등 공립병원 성격을 유지하면서도 공립병원의 효율을 높일 수 있음



产权转让摸((재산권·소유권 이전 모델)

- 민간자본이 공공병원 자산을 평가, 구매하여 운영하는 모델이다.
- 재산권 이전 모델은 민간자본이 공립병원의 재산권, 포괄유형자산과 무형자산을 감정 평가한 후 전부나 일부분을 민간부문으로 이전해 민영자본이 공공병원을 독립·연합 경영을 하는 모델이다.
- 이 모델의 특징은 소유는 민간으로 이전하되 정부는 위생행정부문에서 지속적으로 행정을 행사해 위생관련 법률과 규정을 준수토록 하고 의약품 가격, 의료 품질, 사회 부문에서 책임 감독권을 행사한다는 점이다.
재산권 이전 모델은 지분에 비례해 민영자본이 공공병원의 지분을 전부 행사하거나 부분 행사하기도 한다. 민영자본이 소유 지분을 모두 가질 경우 정부부문은 병원 운영에서 퇴출된다는 것을 의미한다.



经营权转移模式(경영권 이전 모델)

- 공공병원의 소유권 변동과는 상관없이 공공병원의 경영만 민영자본이 맡아 운영하는 모델
- 공립병원의 재산권 개혁은 복잡하며 자산관리감독 기관의 감독을 거쳐야 하고 사업단위의 인원 배치 등의 문제가 있다.
- 이 모델의 경우 공공병원의 소유권은 변동하지 않고 민영자본 측에서 공공병원의 운영만 위탁받아 운영하는 모델이어서 적지 않은 정부의 공공병원과 국영기업병원은 이 모델을 선호하고 있다.





10

파트너와 기술합작을 하면서 발생하는 매출을 한국으로 송금할 때 발생하는 세금을 알고 싶습니다.



중국 병원법인이 한국 계약 주체에 송금 시

중국 병원법인이 중국에서 한국 의료법인으로 송금할 때는 중국 세무국에서 일괄적으로 10%의 세금을 부여한다. 달러로 송금되며 한국 의료법인에서 송금을 받았을 경우 일반적인 법인은 건당 2억 원 이하는 11%, 2억 원 이상은 22%의 법인세를 내야 하나 의료재단은 법인세가 면제되므로 이는 계약 주체를 내부적으로 확인하는 것이 필요하다.

그러나 계약서에 송금 시 발생하는 세금 관련 내용을 작성하지 않으면 송금 시 세금 부담 주체가 어느 쪽인지 이해관계가 발생 할 수 있으므로 수익 송금 시 중국 내 세금 부담 주체를 계약서에 반영하도록 컨설팅이 필요하다. 보통 세금은 해당 국가에서 발생하는 것은 각자 부담하도록 작성을 하면 가장 바람직하다.

파견 인력의 급여와 지원비 관련 세금

의료진, 지원 인력의 급여도 중국에서 받으면 개인 소득세가 많이 발생돼 급여 정산 시 파견 나간 의료진이나 직원이 신경을 써야 하므로 인건비도 컨설팅 명목으로 바로 한국에서 송금 받은 후 지급하는 것이 유리하다.

중국 회사가 달러를 정기적으로 외국으로 송금하면

그러나 중국 회사가 달러를 정기적으로 외국으로 송금하면 세무국과 외환관리국의 주의 대상으로 올라가게 돼 달러 송금을 꺼리는 경우가 많다. 이럴 땐 중국 파트너는 한국 측이 돈을 받을 수 있는 중국 법인을 만들어 청구하라고 하는 경우가 빈번하게 발생하므로 반드시 계약서에 이를 정확하게 포함해야 한다.



11

중국 의료미용시장과 의료미용병원 시장에 대해 알고 싶습니다.



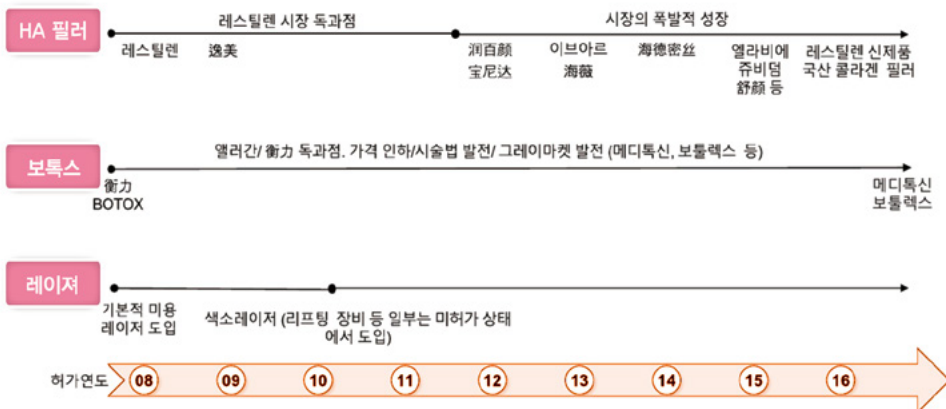
의료미용시장 규모

Frost & Sullivan은 중국 의료미용서비스시장이 연평균 14% 성장하여 2018년 90억 8,000만 달러에 이를 것으로 예측했고 비수술시장은 연평균 24%로 성장하여 34억 4,600만 달러에 이를 것으로 예측했다.



비수술 과목별 트렌드

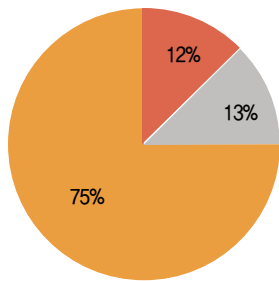
제품 · 장비 허가의 어려움으로 중국 의료미용시장 트렌드는 다른 나라보다 늦은 편이며 해당 부문 관련 제품 · 장비 다수가 허가된 이후에는 시장이 폭발적으로 성장하는 경향이 있다.



중국 의료미용병원의 유형별 비중

비 프랜차이즈가 가장 많지만 중국 의료미용서비스시장을 이끌고 있는 것은 민영 대형 프랜차이즈이다.

유형별 비율



■ 공립병원 ■ 대형프랜차이즈 ■ 중소형병원 및 의원

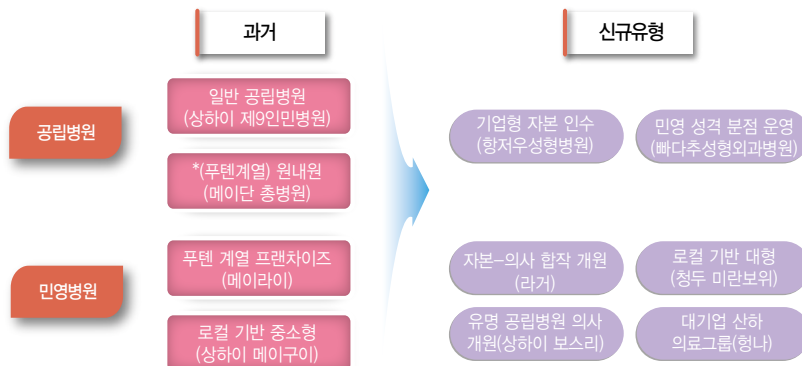
자료: "医疗美容行业: 风口上的颜值经济" 2015.CICC

유형별 특징

구분	특징
공립병원	<ul style="list-style-type: none"> 규모가 크고 수가 낮음 학술적 분위기 짙고, 일부 전문가가 기술적으로 업계 Trend 리딩 인지도 높으나 마케팅 소극적
대형 프랜차이즈	<ul style="list-style-type: none"> 규모가 크고 수가 높으며 주로 대도시 소재 상대적으로 의료기술 수준 높은 편 공격적 마케팅
중소형 병원 및 의원	<ul style="list-style-type: none"> 일반적으로 규모가 작고 수가 낮음. 그러나 병원에 따라 편차 큼 상대적으로 의료인력 수준 낮은 편

의료미용병원 유형의 다양화

푸텐 계열 프랜차이즈, 로컬 기반 중소형, 공립병원(자체 운영·원내원)이 중심이던 의료미용 서비스 시장에 의료인과 기업·자본이 공동 주도하는 병원 유형이 많아지고 있다. 이 유형의 병원은 상대적으로 의료진의 발언권이 높으며 푸텐 계열보다 수익일변도 추구 경향이 약하다.



*2016. 5월 베이징 유명 공립병원 원내원에서 환자 사망 사건으로 인한 사회적 논란으로 정부에서 향후 공립병원 원내원 금지

12

진출지역 선정방법이 궁금합니다.
(척추 병원 사례를 이용하여)



진출도시 선정 프로세스





Longlist 선정

도시별 경제발전과 비즈니스 환경 분석이 잘되어 있는 JLL과 제일재경주간의 자료를 참고하여 Longlist로 18곳을 선정함(경쟁이 치열하고 인허가가 힘든 베이징과 상하이 제외).

성	도시	제일재경 선정	JLL 선정
장쑤	우시	○	
	수저우		○
광둥	난징	○	○
	선전	○	○
산둥	광저우	○	○
	칭다오	○	
푸젠	지난	○	
	푸저우	○	
랴오닝	샤먼	○	○
	다롄	○	
저장	선양	○	○
	항저우	○	○
쓰촨	청두	○	○
후베이	우한	○	○
후난	창사	○	
산시	시안	○	○
	충칭	○	○
	톈진	○	○

참고) 중국의 주요도시 등급

[JLL 선정 (2015년)]

구분	도시명
1선도시	초1선도시 베이징, 상하이
	1선도시 광저우, 선전
2선도시	1.5선도시 톈진, 청두, 수저우, 우한, 충칭, 항저우, 선양, 난징, 시안
	2선도시 칭다오, 창사, 닝보, 다롄, 정저우, 샤먼, 우시, 지난
3선도시	성장형 하얼빈, 푸저우, 허페이, 쿤밍, 톈진, 장저우, 스좡좡, 창춘, 후어하오터, 난창, 윈저우, 푸산, 구이양, 난닝
	신흥형 탕산, 자싱, 샤오싱, 난통, 쉬저우, 취안저우, 타이위안, 옌타이, 웨이팡, 하이커우, 우루무치, 후저우, 주하이, 증산, 란저우, 진화
	스타트형 화이안, 지린, 멩양, 웨이하이, 우후, 상양, 시닝, 옌청, 양저우, 이창, 인촨, 쑤보

[제일재경주간 선정 (2014년)]

1선도시: 베이징, 상하이, 광저우, 선전, 청두, 항저우, 난징, 우한, 톈진, 시안, 충칭, 칭다오, 선양, 창사, 다롄, 샤먼, 우시, 푸저우, 지난

선정 기준: ①도시별 유명 브랜드 밀집도 ②유명 브랜드 점포 입점 수 ③GDP순위 ④1인당 연간소득 순위 ⑤'211 프로젝트' 선정 대학교 수 ⑥Fortune誌 선정한 세계 ⑦500대 기업 수 500대 기업이 생각하는 중요 도시 순위 ⑧공항공동량 ⑨대사관 및 영사관 수 ⑩국제 항공 및 항만 노선 수

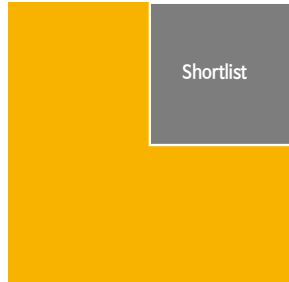
Shortlist(타킷도시) 선정

척추 관련 질병 수요와 운영 환경(공급, 민영병원 활성화 등)을 고려하여 타킷도시로 8곳을 선정함.

항목	점수	동북			화동								화중		화남		서남		서북		
		선양	다롄	톈진	지난	칭다오	쑤저우	난징	우시	항저우	시먼	푸저우	우한	창사	선전	광저우	충칭	청두	시안		
수요	환자볼륨	노인 인구 수 (만)	4	1	1	2	2	2	2	1	1	1	0	1	1	1	0	2	4	3	1
		정형외과 발병율	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
	소득수준	1인당 GDP	5	2	4	4	2	4	5	4	4	4	2	1	4	4	5	5	0	1	1
	sub sum	10	4	6	6	4	7	7	5	5	5	2	2	5	5	5	7	5	4	2	
공급	외진출 환경	민영병원 비율	3	1	1	2	2	2	3	3	3	2	2	2	1	1	0	0	2	2	1
		외자독자 가능성	1	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0
	의료 서비스 인프라	인구 천 명당 의사 수	3	2	2	3	0	2	3	2	2	2	2	3	2	2	3	2	3	2	2
		인구 천 명당 병상 수	3	2	2	3	2	2	2	2	2	3	3	0	0	3	2	2	0	2	
		sub sum	10	5	5	9	4	6	9	8	8	6	8	9	3	3	7	5	7	4	5
	Total Sum	25	9	11	15	8	13	16	13	13	11	10	11	8	8	12	12	12	8	7	

참고: Shortlist 기준
척추병원 수요와 운영 환경(경쟁도, 민영병원 활성화 등)을 고려하여 Shortlist를 선정함.

수요



환경
(경쟁도, 민영병원 육성)

구분	기준(예시)	비고
*수요	-노인인구 수	-발병률 등 자료입수 힘들
	-도시지역 인구 수	
환경	공급현황	-시 단위 척추전문병원 개수 등 관련 자료 미공개
	민영병원 육성	-외자 독자 병원 가능성
		-민영병원 비율

참고: Shortlist 선정 자료

항목	배정	급간	동북			화동								화중		화남		서남		서북		
			선양	다롄	톈진	지난	칭다오	쑤저우	난징	우시	항저우	시먼	푸저우	우한	창사	선전	광저우	충칭	청두	시안		
수요	환자볼륨	1) 노인 인구 수 (만)	4	(0.4M, <0.8M, <1.2M, <1.6M, <1.6M<	84	1	2	2	2	2	1	1	1	0	1	1	1	0	2	4	3	1
		2) 정형외과 발병율	1	5개 지역	○	○			○											○		
	소득수준	3) 1인당 GDP (만 USD)	4	(1만, <1.25만, <1.5만, <1.75만, <2만, <2만<	1.32	1.66	1.64	1.29	1.54	2.04	1.77	1.96	1.70	1.36	1.13	1.59	1.73	2.37	2.08	0.76	1.11	1.01
공급	외진출 수용성	4) 민영병원 비율	3	(40%, <50%, <60%, <60%<	41%	41%	41%	2	2	3	3	3	2	2	2	1	1	0	0	2	2	1
		5) 외자독자 가능성	1	7개 지역	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0
의료 서비스 인프라	6) 인구 천 명당 의사 수	7) 인구 천 명당 병상 수	3	(4.5), <4.5, <3.5, <2.5, <6.0, <4.5<	2	2	3	0	2	3	2	2	2	2	3	2	2	3	2	3	2	2
			3	(7.5), <7.5, <6.0, <4.5<	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	0	0	3	2	2	0

1) 65세 이상 인구, 제6회 인구조사(2010년) 2) 2015년, 각 도시의 국민경제 및 사회발전 통계공보 4) 2014년 각 도시소재 성급 데이터, 중국 위생과 가족계획 통계 연감 5) 국무원 발표 7개 지역 포함 여부 6) 2015년, 각 도시의 국민경제 및 사회발전 통계 공보





타깃도시 분석

광저우(예시)

광저우시는 중국 남서부의 광둥성 성도로 중국에서 경제가 매우 발전한 지역 중 한 곳인 주장삼각주의 중심 도시



구분	설명
행정 구역	지역: 화남, 광둥성, 주장삼각주 도시 등급: 광둥성 수도 소재지, 부성급시, 1선도시
일반 정보	전화 지역번호: (+86) 020
	면적 (Km ²): 7,434 (서울시 면적의 약 12.4배)
	인구 (만 명): 1,350
	방언: 월어(粵語), 객가방언(客家語)
기후: 아열대 계절풍	
지역내 의료특구	난사신구 고급의료성 등 다수이나, 외자 의료기관 유치 의향이 큰 곳은 난사신구 고급의료성
지역내 의료자원	인구 천명 당 의사 수: 3.15
	인구 천명 당 병상 수: 6.08
기타	베이징, 상하이에 이은 우수 의료자원 밀집지역으로 화남지역 의료의 중심지, 중산대학 등 다수의 유명 공립병원 포진
교통	공항: 바이윈(白雲)국제공항
	기차역: 광저우역, 광저우동역, 광저우남역
	지하철/경전철: 9개
경제 및 산업	*도시 경쟁력: 3위/291개 도시
	GDP (억 위안): 18,100(8.4%성장)
	1인당 GDP(위안): 138,377
	산업구조: 1차산업 : 229.09억위안 (2.5% 성장) 2차산업 : 5,766.21억위안 (6.8% 성장) 3차산업 : 12,086.11억위안 (9.5% 성장)

광저우시의 상주인구는 1,350만 명임.



구분	상주인구	도시지역비중 (%)	호구인구비중 (%)	
广州市	광저우시	1350.10	85.53	63%
荔湾区	리완	92.20	100	78%
越秀区	월슈	115.70	100	102%
海珠区	하이주	161.40	100	63%
天河区	텐허	154.60	100	55%
白云区	바이윈	240.30	80.53	38%
黄埔区	황푸	89.90	91.56	49%
番禺区	판위	154.40	85.04	55%
花都区	화두	101.60	66.85	70%
南沙区	난사	65.60	72.33	58%
从化区	총화	62.50	44.79	98%
增城区	쯩청	112.0	71.88	78%

자료 : 2015년 도시 통계연감 (이하 동일)





13

중국 원정 진료 시 유의점이 궁금합니다.



원정 진료 시 중국 병원과 한국 의사의 수입 배분

- 한국 의사의 원정 진료 공급처가 다양해지며 수가가 낮아지고 있음. 이에 따라 최근 비율은 7:3이 다수이고 대도시 유명병원의 경우 3:1도 있음. 프로모션이 필요한 개원 초기 병원이나 지방의 비유명 병원의 경우 6:4를 유지하기도 함.
- 일반적으로 중국 측이 항공·숙박비를 부담하고 매출 중고가재료비(유방 보형물, 서지품 등)를 공제하고 배분함. 한국 재료를 사용하면 비용 청구 힘들. 중국 측이 모객 에이전시 비용까지 공제하자고 할 수도 있음.
- 일반적으로 한국 내 수가와 관련없이 사전에 시술별로 수가를 제안하고 협상해야 함.

브로커리지 Fee

- 일반적으로 한쪽 또는 양쪽이 받는 돈의 5~15%를 받음.
- 순이익 개념을 명확히 해야 함.

과정, 역할 분담

- 가급적 한국에서 수술 환자 자료를 받은 후 수술을 최종 확인하는 것이 좋음(중국 병원에서 수술이 어려운 경우를 맡기는 경우도 있음). 중국 코디네이터 사전 교육 필요함. 초기에는 사전에 상담사 파견이 필요할 수도 있음.
- 브로커 역할이 명확해야 함. 예약 통지, 중국과 문제 해결, 통역 등



- 송금 방식: 일반적으로 초기에는 현금으로, 나중에는 중국 계좌로 송금함(중국 계좌 개설 경우 관계 악화 시 마지막 수술비 수령이 힘들).



리스크 헷지

- 변호사를 통해 계약서를 명확히 작성해야 함: 의료사고 시 병원 측이 책임지는 것이 원칙이나 계약서에 다시 한 번 명시하는 것이 좋음.
- 중국 의사자격증 신청을 병원 측이 대행해야 함.
- 마취과 의사 수준 등 확인 필요. 초기에 간호사와 동행할 필요도 있음(간호사 교통·숙식비 제공 여부 문제화).
- 수술 예약이 취소될 수도 있으므로 사전 최소 일당을 정해두는 게 관례: 지역별로 5,000~2만 위안(이동시간 등 고려)함.



제휴 안정성

- 제휴 초기에는 한국 쪽에 비율을 양보하다 협력이 성숙되면 비율을 낮추는 경우도 있음.
- 제휴 성숙 후 중국 병원이 한국 병원에 지출하는 비용이 높다고 판단하면 더 좋은 조건의 파트너를 추가로 섭외하는 경우도 많음.
- 한국 의사를 홍보용으로만 사용하고 실제 초청은 거의 안 하는 중국 병원도 적지 않음.
- 협력이 성숙되면 중국 병원이 브로커를 무시하고 직접 연락하는 경우도 많음.





14

중국 요양의료시장이 궁금합니다.



재활 관련 만성병 의료시장

재활이 필요한 만성병 발병률은 매년 증가하는 추세이며 의료 기술 발달과 소득, 기대 수준이 높아져 시장이 빠르게 성장하고 있음.

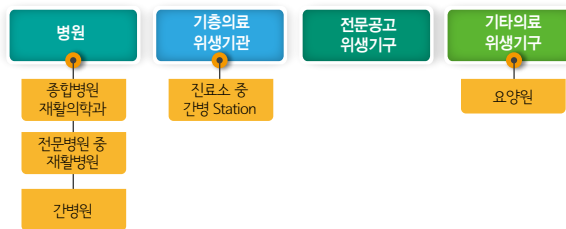
중국은 이미 고령화사회에 진입하였으며, 중국 민정부 산하 전국노령공작위원회 판공실 통계를 따르면 2017년 말 기준 중국의 60세 이상 고령 인구 수는 2억4100만명으로 총 인구의 17.3%를 차지함.

빠른 속도로 도시화가 이루어져 인구 7억 2,000만 명 이상이 도시에 모여 살고 있으며 현대화에서 오는 스트레스와 식생활 변화로 만성질환이 급속히 증가하고 있음.

심장병, 고혈압 등 순환기계통 질환과 근골격계 질환, 암 등이 대표적

공급 및 병원 구조

- 재활병원은 대부분 종합병원의 재활의학과를 이용하거나 재활전문병원을 이용하고 있음.



- 재활병원 중 재활전문병원이 가장 많고 요양원과 간병원이 그 다음 순서임. 또한 간병원이





빠르게 증가하는데 대다수가 도시지역을 중심으로 민영병원이 주축을 이루고 있음.
 관련 의료기관 중에서는 정형전문병원이 대다수를 차지하고 있음.

- 상대적으로 종양전문병원의 성장 속도가 느린데 이는 종양병원이 높은 의료 수준과 상대적으로 대규모 설비투자가 필요하기 때문인 것으로 보임.

의료 인력

- 재활 의료기관은 기타 인력 비율이 일반병원보다 높아 의료인력이 많음.

(재활 관련 진료 횟수 추세)

	합계	동북		간호사	약사	기사(技師)		실습 의사	기타	
		전체	집업			검역사	비검역사			
재활의료 기관	간병원	2,875	626	546	1,622	139	66	31	106	285
		100%	22%	19%	56%	5%	2%	1%	4%	10%
	요양원	10,608	3,868	3,413	4,355	566	421	169	253	976
		100%	36%	32%	41%	5%	4%	2%	2%	9%
재활전문 병원	15,975	5,195	4,382	6,473	926	522	304	502	2,053	
	100%	33%	27%	41%	6%	3%	2%	3%	13%	
관련의료 기관	정형전문 병원	28,082	9,888	8,158	11,321	1,541	925	860	1,184	2,363
		100%	35%	29%	40%	5%	3%	3%	4%	8%
	심혈관전문 병원	11,010	3,414	3,186	5,592	423	359	173	310	739
		100%	31%	29%	51%	4%	3%	2%	3%	7%
종양전문 병원	49,686	15,285	14,839	24,633	2,221	1,580	1,429	1,051	3,487	
	100%	31%	30%	50%	4%	3%	3%	2%	7%	
병원 평균		100%	35%	32%	45%	6%	4%	2%	3%	6%

정책제도 및 특징

- 중국에서 재활병원은 중의(中醫) 병원이 차지하는 비율이 적지 않으며 많은 환자가 이를 선호하고 있음. 대부분의 병원에서 중의와 양의를 동시에 활용하고 있음. 즉, 일반 중의 병원에서도 양의적 치료를 할 수 있으며 대부분의 종합 양의 병원에서도 치료 과정에서 중의를 채택하고 있음.
- 일반 재활병원 수준은 아직 그다지 높지 않으며 특히 의료인력 부족이 심함. 초기 장애인 치료에서 시작했으며 고급 의료 서비스와 수준이 요구된 것은 근래에 들어와서임.
- 실버산업 발전과 함께 요양병원 개발이 활발하게 모색되고 있음. 이전의 단순한 양로원 같은 저소득층을 위한 양로시설부터 고급 실버타운 개발과 함께 필요한 양로병원 등 정부 정책도 다양한 모델 개발을 지원하고 있음.





- 또한 일반 기업과 민영병원 등 민간자본도 많은 관심을 갖고 진입을 모색하고 있음. 그러나 고급 양로병원 수요에 대응하기 위해서는 우수한 의료인력 확보, 고급 의료 서비스와 프로그램 공급이 필요하며 이것은 한국 의료기관으로서 기회임.



주요 민영병원 동향

많은 민영병원이 설립되고 있으며 대표적인 병원은 다음과 같음.

- 베이징 잉쯔재활병원: 차오양병원 등 3급병원과 협력하고 있으며 노인 APT(요양병동)도 운영 중임. 뇌중풍, 척추 수술 후 관리 등이 진료 분야임.
- 베이징 허무자재활병원: 유명 외자병원인 허무자에서 2013년 설립되었으며 수용 규모는 100병상임. 신경재활, 정형재활 등이 진료 분야임.
- 상하이 푸싱간병원: 홍콩푸싱국제와 미국 유명 실버타운 기업의 공동투자로 2012년 설립됐으며 24시간 의사 대기, 외부 병원과 연계 진료 서비스가 특징임.





베트남
Vietnam

03



01

베트남에 병원을 설립하기 위한 조건과 절차가 궁금합니다.



병원을 설립하기 위한 조건(의료기관의 형태별 개설 요건)

• 최소 투자금 요건

2007년 베트남의 세계보건기구(WTO) 가입 시 서명된 개방양허안 중 의료·사회 관련 서비스 섹션 규정에 따르면 외국인 투자 병원의 경우 최소 투자금을 규정하고 있음. 현지 DPI 면담 결과 다음의 투자금 규정은 법정 자본금을 의미하는 것은 아니며 대여금 등 다양한 형태의 자금 투입을 포함한 금액임.

구분	최소 투자금
종합병원	2,000만 달러
Polyclinics	200만 달러
단과병원	20만 달러

• 지분 제한 여부

베트남에서는 외국인 투자자의 단독 병원 설립이 가능하며 베트남 파트너와 합작 형태로도 설립이 가능함. 합작인 경우 지분에 특별한 제한은 두지 않고 있음.





병원을 설립하기 위한 절차

베트남에는 한국처럼 의료법인의 설립에 관한 특별법이 없으며 병원도 공장이나 유통회사와 같이 사적 기업 형태로 설립, 운영되어야 하므로 1인 유한책임회사, 2인 이상 유한책임회사, 주식회사 등 3가지 회사 형태 중 1가지를 선택하여 설립하게 된다.

병원 설립 허가에 가장 중요한 역할을 하는 부서는 보건부(MOH: Ministry of Health)이며 조건부 프로젝트에 속한다. 따라서 궁극적으로는 DPI의 검토 외에 보건부 허가가 필수 요건이다.

병원 설립 절차는 크게 ‘운영허가(Operation License)’와 ‘설립허가(Establishment Decision)’ 두 단계로 구분되고 외국인 투자자의 경우 필수적으로 운영 허가 절차에서 베트남에서 의료행위를 시행할 의사의 ‘의료행위허가(License Registration)’ 절차를 동시에 거치게 된다.

통상 외국인 투자 프로젝트의 경우 투자자 요건을 규정하고 있는 경우가 많은데(예를 들면 건설업에 투자하는 경우 건설 관련 사업시행 능력을 보유한 투자자에 한함) 병원 프로젝트의 경우에는 투자자 자격에 별도의 요건은 없다. 다만 병원 규모별로 책임의사(혹은 담당의사)의 요건을 자세히 규정하고 있어 병원장이라 할 수 있는 병원의 법적 대표 역시 의사여야 함을 유념해야 한다.(베트남 의료법 제43조)

의료행위 허가

+ 의사면허 등록 요건병원

의료면허 인허가는 베트남 보건부 의사담당, 지방보건국(DPI)에서 담당하며 외국에서 합법적인 의료행위 자격을 보유하고 있는 의사는 별도의 면허시험 등을 치르지 않고 보건부에 베트남에서 의사면허증 등록 절차를 거치는 것으로 의료행위를 할 수 있으며 등록된 의료인의 면허는 5년간 유효하고 연장이 가능하다.

베트남 정부에서는 의사 1명당 아래와 같은 자격을 충족하는 1인의 전담 통역을 요구한다. 만약 취업 허가를 받는다고 하더라도 전담 통역사를 구하지 못하면 최종적으로 의료 면허를 받기 어려우므로 주의해야 한다.





• 베트남어와 한국어 구사 능력 증명

- » 통역사가 베트남인이면 한국어 구사 능력 증명서류 제출(공인된 기관이 발급한 증명서)
- » 통역사가 한국인이면 베트남어 구사 능력 증명서류 제출(공인된 기관이 발급한 증명서)
- » 통역사가 베트남인이 아니면 베트남에서 인정한 취업허가증 필요
- » 중등 이상의 의료관련 학위를 보유하고 베트남어와 한국어에 능통한 통역사를 구해야만 의료인 인가증을 받을 수 있음

+ 의료행위를 하기 위한 요건

의료행위를 실제로 수행하기 위해서는 지방 도시나 성급의 DPI에서 발행한 투자증서를 제시해야 하고 외국 의료법인장은 보건부에서 발행한 전문의료행위인증서를 받아야 한다. 외국 개인은 DPI에서 발행한 면허증을 제시해야 한다. 또 병원허가서, 의료행위허가서, 사업계획(병원의 경우), 의료설비, 인력 요건도 충족해야 한다.

- 외국 의료법인장은 학위를 발행한 학교의 국적 국가가 보증하는 학위서, 의료인 인가증, 최소 5년의 의료행위 경력이 기재된 경력증명서, 건강증명서, 국적 국가가 증명하는 형사범죄기록서, 베트남 노동부의 노동허가를 취득하여야 하며, 병원(Hospital)의 경우 보건부, 클리닉(Clinic)의 경우 지방보건국에 전문의료행위인증서 신청서를 작성하여 제출하여야 함

운영허가 신청

병원운영허가 신청은 조건부 프로젝트에 속하지만 위에서 설명한 국회, 총리실이나 인민위원회 허가 프로젝트에 속하지 않고 오히려 특별법에 따라 보건부에 허가권이 있는 프로젝트로 해석된다. 따라서 신청은 병원이 위치하는 관할 시·성급 DPI에 제출하게 되지만 실질적인 허가 여부는 보건부의 결정에 따른다고 보아야 한다.

설립허가 신청

운영허가서와 대표의사의 의료행위허가증이 발급되면 최종적으로 병원이 설립될 지역의 시·성급 보건국에 설립허가서를 제출한다. 운영허가가 서류를 검토하여 일반 투자허가를 내주는 프로젝트라고 한다면 설립허가는 실제 시설물과 인력을 검토하여 영업을 시작할 수 있는 준비가 되었는지를 확인하는 절차이기 때문에 병원 시설과 인력의 사전 준비가 필요하다.



02

의사면허 취득 관련 서류와 비용, 절차가 궁금합니다.



의사면허 취득을 위해 통상 3~6개월 소요되며 비용은 8,000~2만 달러로 경우에 따라 다양할 수 있으나 기본적인 조건은 다음과 같다.

베트남병원 의사면허 취득에 필요한 서류

대학졸업증명서		베트남 영사관 인증비	60만 원(서류마다)
의사면허증		현지 병원 신체검사비	60달러
전문의자격증		현지 영어시험비	120달러
경력증명서		의사면허 신청비	4,000달러
여권 사본(모든 서류는 컬러복사본)		고용허가서	500달러
범죄경력증명서(경찰서)		베트남 2회 방문(신체검사, 영어시험)	
외교통상부인증		항공료 2회	150만 원
번역비	20만 원	숙박비 6일(3일×2회)	75만 원
공증료	30만 원	식사비, 통역료, 차량렌트비	85만 원

보건국 확인 결과 외국인 진료 허용 범위는 제한되어 있지 아니하며 의료기관별로 제한된 진료 범위 내에서 내국인과 동일하게 적용할 수 있다. 또 지역적인 제한도 없는 것으로 확인된다.

의사면허 등록 요건

의료면허 인허가는 베트남 보건부 의사담당, 지방보건국(DPI)에서 담당하며 외국에서 합법적인 의료행위 자격을 보유하고 있는 의사는 별도의 면허시험 등을 치르지 않고 보건부에 의사면허증 등록 절차를 거치는 것으로 의료행위를 수행할 수 있다. 등록된 의료인의 면허는 5년간 유효하고 연장이 가능하다.





+ 의사면허 등록이 가능한 요건을 간단히 나열하면 다음과 같다

- › 베트남에서 인정하는 국가의 의사면허증 보유
- › 경력증명서: 담당의사는 18개월 이상 고객 진료 의료시설 경험, 책임의사는 54개월 이상의 경력. 보조의사는 12개월 이상의 경력 필요
- › 의료행위 제공자의 건강진단서
- › 의료면허 정지 사유의 부존재 증명
- › 베트남어 자격증(만일 담당의사가 베트남어 자격증을 보유하지 않은 경우 보건부에서 시행하는 의료용어 통역사 자격증을 보유한 통역관이 상주해야 함)
- › 범죄사실증명원, 여권 사본 등
- › 노동허가서



LAW ON MEDICAL EXAMINATION AND TREATMENT

Article 18. Conditions for Vietnamese to obtain a medical practice certificate

Article 19. Conditions for foreigners and overseas Vietnamese to obtain a medical practice certificate in Vietnam

Article 23. Languages used in medical examination and treatment in Vietnam by foreigners and overseas Vietnamese

CIRCULAR No. 41/2015/TT-BYT

Article 6. Dossiers of application for grant or re-grant of practicing certificates for foreigners and overseas Vietnamese



03

베트남에 병원을 설립하기 위한 투자 절차 및 관련 서류



투자과 관련해 필요한 절차와 서류는 다음과 같다.

필요서류	담당 관청	소요 일자
★ 제1단계 : 투자인증서 신청		
(투자에 대한 평가완료 후) <u>프로젝트 서류</u> • 투자인증서 신청서 • 투자 프로젝트 상세내용 설명서 • 투자자의 법률 상태 • 투자 목적, 규모, 위치 • 자본투자 이행계획서 • 토지이용 신청과 환경오염 방지 약속 • 투자에 따른 인센티브 계획(있을 경우) • 투자자의 재정 상태 설명서 • 투자법인 형태 관련 서류	지방 투자청(지방 투자청은 투자허가 발급 전에 보건부로부터 승인 여부 관련 의견을 받음)	30~40일
★★ 제2단계 : 의료 법인장에 대한 전문의료행위 인증서 신청		
• 전문의료행위 인증서 양식 • 학위서, 의료인 인가증 • 경력증명서 • 건강증명서	* 병원은 보건부 * 클리닉은 지방보건국	30일
★★★ 제3단계 : 외국 개인의 의료 인증서 신청		
• 의료학위서 • 3년 이상의 해당 분야 경력증명서 • 건강증명서, 형사기록서, 노동 허가 등	지방 보건청	N/A
★★★★ 제4단계 : 의료행위 요건 충족 인증서 신청		
• 인증 신청서 양식 • 법인장 전문의료행위 인증서 • 투자인증서 • 병원 인력, 장비 목록 등 • 병원현장과 사업 계획(병원만)	* 병원은 보건부 * 클리닉은 지방보건국	30일





04

베트남의 의료진출 관련
조세제도가 궁금합니다.관련 세제

세법은 2009년 1월 1일 발효돼 외국인과 외국법인은 베트남 국세청의 협약과 절차상 자격 요건에 따라 조건을 만족하는 경우 소득세 면제, 감면, 환급 혜택이 부여된다.

법인세와 부가가치세

베트남의 일반 표준 세율은 20%이나 의료기관은 다른 분야와 달리 영구적으로 10%로 인하하였으며 한국과 이중 과세 방지 협정을 체결 중이다. 또 부가가치세 기본세율은 10%이나 의료 분야는 5% 부과된다.

수출입관세

수입세법에 따르면 병원에서 사용할 목적으로 수입하는 의료기기(부품 포함)는 무관세 수입을 허용한다.

개인 소득세

국적과 무관하게 거주자와 비거주자로 분류하여 세율이 다르다. 거주자는 당해 연도 1~12월 중 또는 연속된 12개월 중 베트남에서 183일 이상 거주한 개인 또는 베트남에 영구 거주지가 있는 자를 의미한다.

거주자는 소득별 5~35% 점진세율을 적용하는 반면에 비거주자는 사업소득별로 소득의 1%, 2%, 5%(유통으로 발생한 소득 1%, 용역의 제공으로 발생한 소득 5%, 제조, 건설, 교통 및 기타 사업 활동으로 발생한 소득 2%), 급여의 20% 세율을 적용한다. 한편 이윤을 내기 시작한 연도부터 4년까지는 세금 감면(Tax Holiday)이 적용된다.

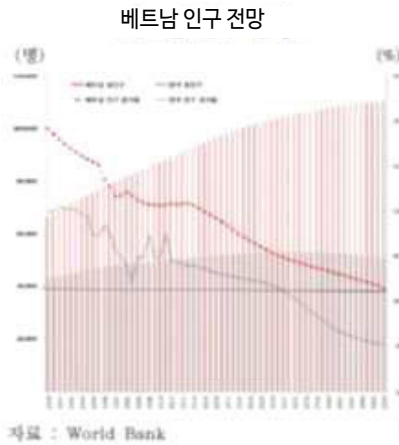
05

현지 의료수요를 파악하기 위해 참고 할 수 있는 자료가 궁금합니다



인구통계적 측면

- 인구구조적 측면에서 베트남은 30대 이하가 절반 이상인 이상적인 인구구조를 보이고 있으며 1억 명에 육박하는 내수시장이 있다. 즉, 대부분의 선진국이 2050년 이전에 인구 정점을 찍고 감소세에 접어드는 반면에 베트남은 기대수명 상승과 높은 출산율의 영향으로 2017년 9,300만 명에서 2025년 1억 명을 넘어 2050년 1억 1,000만 명까지 계속 증가하는 것으로 전망되고 있다.



고령화 속도 상위국 출산율, 기대수명, 중위연령

구분	출산율		기대수명		중위연령	
	2017	2050	2017	2050	2017	2050
세계	2.5	3.0	71.8	78.1	30.4	37.9
중국	1.6	1.7	76.4	83.0	37.7	49.6
일본	1.5	1.7	84.0	84.4	47.2	53.3
한국	1.3	1.6	62.6	86.0	41.6	53.9
태국	1.3	1.6	75.0	80.7	39.0	50.6
베트남	2.0	1.9	76.2	81.3	31.3	41.9
이란	1.6	1.6	75.9	80.1	30.7	44.7

자료: World Bank

- 베트남의 기대수명은 현재 76세에서 2050년 81세로, 중위연령은 31.3세에서 41.9세로 상승하지만 이는 다른 국가와 비교해서 젊은 수준이다. 한국은 2050년 중위연령이 53.9세에 이를 것으로 추정한다.
- 베트남의 생산가능인구는 현재 전체 베트남 인구의 약 69.8%를 차지하는 6,546만 명으로, 2037년 7,071만 명을 정점으로 2050년 6,800만 명으로 감소할 것으로 전망된다. 고령화에 따라 대상 진료과목 의료수요가 발생할 수 있는 인구도 지속적으로 증가할 것으로 보인다.

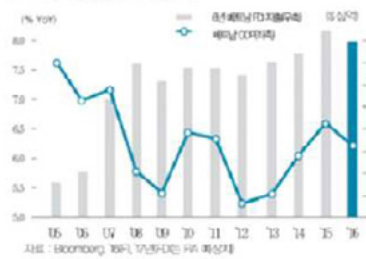




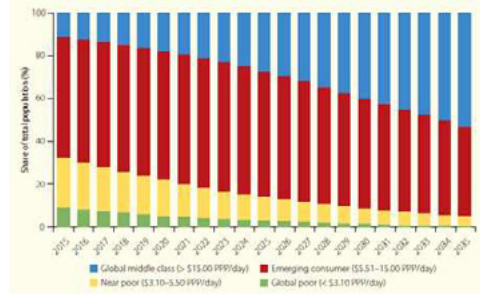
구매력 측면

- 베트남은 다른 신흥국에 비해 안정적인 대외 지급 여력을 확보하고 있으며 꾸준한 외국인 직접투자의 유입으로 6% 이상의 성장을 지속하고 있다.

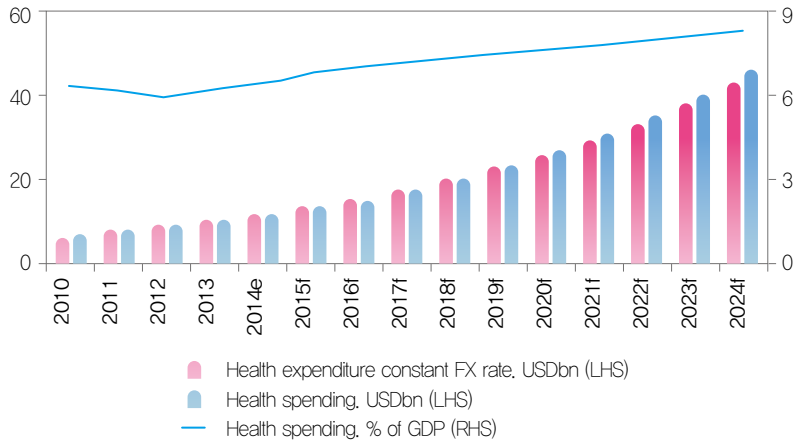
베트남의 성장률과 FDI 추이



중산층의 변화



- 월드뱅크에 따르면 2035년에는 베트남 전체 인구 중 절반 이상이 세계적 중산층(global middle class)이 될 것으로 예상하고 있다. EIU의 보고서에 따르면 2016년에 비해 연간 소득 5만 달러를 초과하는 가구가 2020년에는 41배까지 증가할 것으로 예상하고 있으므로 이에 따른 구매력 증가를 기대할 수 있다.
- 향후 일반적인 의료지출 전망은 다음과 같다.



베트남의 의료 관련 지출은 2023년까지 연평균 14% 이상씩 증가할 것으로 전망되며 1인당 의료비 지출은 2015년 154달러에서 2019년 245달러로 증가가 예측됨.

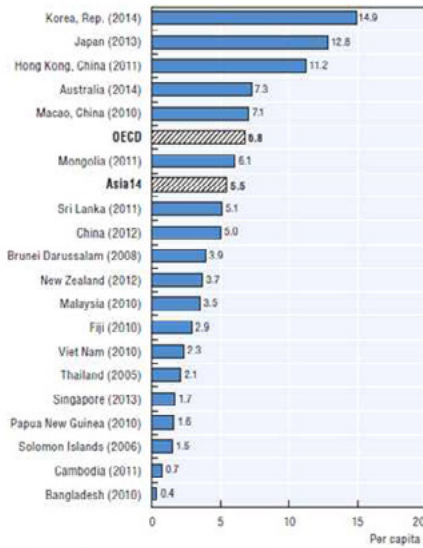




사업성 검토 시 유의사항

+ 낮은 의료 이용률

3.4. Doctor consultations per capita, latest year available



Source: OECD Health Statistics 2016; National Data Sources (see Annex A).

3.5. Estimated number of consultations per doctor, latest year available



Source: OECD Health Statistics 2016; National Data Sources (see Annex A).

+ 낮은 수가

베트남의 수가는 공공의료기관이 아닌 한 민간의료기관이 수가를 결정해 공시하면 되는데 공공의료기관의 수가는 상당히 낮은 가격으로 공급된다. 민간의료기관의 수가도 진료과목 별로 다르지만 우리나라 수가와 비교했을 때 비교적 낮은 가격으로 서비스가 공급되므로 사업성을 결정짓는 가장 큰 변수로 작용할 수 있다.





06

전문클리닉 베트남 개설 요건이 궁금합니다.



의료기관 개설 요건은 시설, 인적 구성, 의료장비에 제한이 따르며 이는 CIRCULAR No. 41/2015/TT-BYT에서 자세히 규정하고 있다.

CIRCULAR No. 41/2015/TT-BYT

Article 24. Conditions for grant of operation licenses for polyclinics

1. Scale of polyclinic:

A polyclinic must have at least the following:

- a. Two of the four specialized departments of internal medicine, surgery, obstetrics and pediatrics;
- b. A first-aid room;
- c. A minor operation room;
- d. A patient stay room;
- e. Para-clinical department, which consists of two units of testing and image diagnosis.

2. Physical foundation:

- a. A polyclinic must have a place for patient reception, a first-aid room, a patient stay room, specialized consulting rooms and a minor operation room. Rooms in a polyclinic must satisfy the following minimum area requirement:
 - The first-aid room is at least 12 m² large;
 - The patient stay room is at least 15 m² large and has at least 2 patient beds. If the patient stay room has 3 or more patient beds, the area for each bed is at least 5 m²;
 - Specialized consulting rooms and the minor operation room are at least 10 m² large each.

Particularly, state-owned regional polyclinics must conform to design standards provided in the Minister of Health's Decision No.1327/2002/QĐ-BYT of April 18, 2002.

- b. Satisfying the conditions of radiation safety, hospital waste management and fire prevention and fighting under law;
- c. Having sufficient electricity and water supply and other conditions for patient care.



3. Medical equipment:

A polyclinic must have sufficient medical equipment and instruments suitable to the scope of its registered professional operation.

4. Organization and personnel:

- a. The number of full-time doctors (official staff) must account for at least 50% of the total number of doctors of the polyclinic;
- b. A person in charge of professional and technical activities of a polyclinic must satisfy the following conditions:
 - Being a doctor with a practicing certificate relevant to at least one of medical specialties registered by the polyclinic;
 - Having conducted medical examination and treatment for at least 54 months. The assignment or appointment of a person in charge of professional and technical activities of the polyclinic must be made in writing;
 - Working on a full-time basis in the polyclinic.
- c. If wishing to conduct medical examination and treatment, persons other than the person in charge of professional and technical activities of a polyclinic working in the polyclinic must have a practicing certificate and may only conduct medical examination and treatment within the scope of their assigned jobs. The assignment of jobs to these persons must be suitable to the scope of technique expertise stated in their practicing certificates.

5. Scope of technique expertise:

Practicing within the scope of technique expertise approved by Department of Health of the province directors. Approval must be based on the provisions on scope of technique expertise of Articles 25, 26, 28, 29, 30, 32, 33 and 34 of this Circular

Article 25. Conditions for grant of operation licenses for specialized clinics

1. Physical foundations:

- a. Construction and designing:
 - A specialized clinic must be in a fixed location and separated from daily-life activities of surrounding households;
 - A specialized clinic must be built firmly and well lit, and have dustproof ceilings, walls, and floors made of easy-to-clean materials;





- b. A specialized clinic must have medical examination and treatment rooms which are at least 10 m² large each and a place for patient reception, except rooms for medical examination consulting by phone and rooms for health care consulting via telematic media and medical equipment. Particularly, surgery or cosmetic surgery clinic must have also a patient stay room which is at least 12 m² large; a functional rehabilitation clinic must have also a functional rehabilitation room which is at least 10 m² large;
- c. In addition to the conditions specified at Point b, Clause 1 of this Article, depending on the scope of technique expertise, a clinic must additionally satisfy the following conditions:
- Having an operation room which is at least 10 m² large in case the clinic performs operation, including dental implant technique;
 - Having a functional probing room which is at least 10 m² large in case the clinic performs functional probing;
 - Having a gynecological examination room which is at least 10 m² large in case the clinic performs gynecological examination or examination of sexually transmitted diseases;
 - Having a room for performance of family planning techniques which is at least 10 m² large in case the clinic performs family planning techniques;
 - Having a room for kinetotherapy which is at least 40 m² large in case the clinic provides kinetotherapy;
 - For an orthodontic clinic having three or more dental chairs, the space for each dental chair must be at least 5 m²;
 - Specialized clinics using radiation equipment (including also dental X-ray equipment mounted on dental chairs) must satisfy requirements on radiation safety.
- d. Ensuring medical waste treatment according to law and aseptic operation, implant and family planning rooms;
- e. Ensuring sufficient electricity and water supply and satisfy other conditions for patient care.

2. Medical equipment:

- a. Having sufficient medical equipment and instruments suitable to the scope of registered technique expertise;
- b. Having anti-shock medicine boxes and sufficient specialized first-aid medicines;
- c. Rooms for medical examination consulting by phone and rooms for health care consulting via telematic media and medical equipment are not required to have medical equipment and instruments specified at Points a and b, Clause 2 of this Article but must have sufficient telematics appliances and equipment suitable to registered consulting activities.





3. Personnel:

- a. A person in charge of professional and technical activities of a specialized clinic must be a doctor having a practicing certificate relevant to medical specialties registered by the clinic and having conducted medical examination and treatment for at least 54 months in such specialty.
- b. Apart from the person in charge of professional and technical activities of a specialized clinic, other persons working in this clinic and wishing to conduct medical examination and treatment must have a practicing certificate and may only conduct medical examination and treatment within the scope of their assigned jobs. The assignment of jobs must be suitable to the scope of technique expertise stated in their practicing certificates;

4. Scope of technique expertise:

I. Cosmetic surgery clinics:

- Creation of dimples, obliteration of superciliary arch tattoos, lifting of superciliary arch, formation of cheekbone, cleft chin or receding chin, reconditioning of facial and neck skin;
- Eyelid, nose, lip and ear re-shaping;
- Cosmetic surgery clinics are not allowed to perform plastic surgery operations of breast augmentation or implant, reduction of mammary areola and nipples; neatening of abdominal wall, buttock and thigh; tightening of facial, buttock and thigh skin; fat removal;
- Other professional techniques as approved by Department of Health of the province directors based on the actual capacity of practitioners and conditions of medical equipment and physical foundations of each clinic.
- Cosmetic surgery that would change identity features of persons indicated in their identity cards may be performed only after these persons have filed requests for permission of police departments that have issued their identity cards.





07

베트남에서의 부동산 구매와 관련된 제약으로는 어떤 것이 있는지 궁금합니다.



- 베트남도 중국처럼 개인이 토지를 소유할 수 없다. 그 대신 국가로부터 '토지사용권'을 받으면 토지 사용이 가능하다. 토지사용권을 확보한 기업에서 권리를 양도받거나 임대차 거래도 가능하지만 외국인 투자자의 토지 거래에는 국가 외 '제3자'로부터 토지사용권을 양도받을 수 없다는 제약이 따른다.
- 다만 주택사업건설투자 프로젝트에 참여하는 경우에 한해 양도가 허가되지만 토지사용권을 양수할 때 보상계약서는 반드시 공증을 받아둬야 한다. 공증을 받아두지 않으면 후에 다른 사람과 2중으로 거래하는 등 법적 리스크가 발생할 수 있으므로 토지사용권을 넘겨받은 뒤 즉시 사용권증서를 발급 신청하는 것이 바람직하다.
- 토지사용권은 베트남 민법과 토지법에 따라 양도와 임대가 가능하다. 임대차 계약으로 토지사용권을 취득하고 전체 임대기간의 임차료를 모두 지불한 경우 토지사용권이나 토지에 관련된 자산의 양도, 저당, 재임대가 가능하다. 단, 임차나 재임대는 해당 토지사용권 보유자가 부동산임대업 인가를 받은 경우에 한하여 가능하다.
- 내국인은 기존 토지사용자에게서 토지사용권을 양수하는 데는 문제가 없으나 외국인투자법인은 직접 토지사용권을 이전받을 수 없다. 외국인투자법인은 기존 토지사용자에게 보상금을 지급한 뒤 기존 토지사용자가 국가에 토지사용권을 반납하면 국가로부터 다시 할당, 임차하거나 토지와 기존 토지사용자의 사업허가를 포함한 프로젝트 전체를 양수하는 방식을 취해야 한다.
- 이때 실질적인 협의는 양도인과 양수인 간에 하게 되며 이 과정에서 통상 양도인은 양수인에게서 기존의 토지사용권 가치에 상응하는 프리미엄을 받는다. 국가와 양수인 사이에서는 양·수도 당시 시가를 기준으로 사용료나 임차료를 다시 산정하는데 양수인은 양도인에게 지급한 보증금 중 미리 국가로부터 확인받은 일부 금액은 공제받을 수 있다.

- 외국인투자자는 현지 법인의 임대 형태로 토지사용권을 받아 토지를 이용할 수 있다. 투자법에 따라 외국인 투자 허가를 받고 베트남에 설립한 현지 법인이 국가로부터 토지를 임차한 토지사용자가 된다. 외국인투자자는 토지사용권(토지사용권 증명서를 받을 권리: 토지 내에서 일하고 투자한 것을 누릴 권리, 농지개간을 위한 정부 프로젝트로부터 이익을 얻을 권리, 농지 개간 시 정부로부터 지원을 받을 권리, 토지사용권을 침해받았을 때에 정부로부터 보호를 받고 소송이나 이의 제기를 할 수 있는 권리) 외에 추가 권리(임차한 토지사용권과 토지에 포함된 자산을 양도하거나 베트남에 등록된 금융기관에 담보로 제공하고 자본으로 현물 출자할 수 있는 권리)를 보장받는다.
- 외국인투자자의 토지사용권 임대기간은 50년까지만 허용되나 예외적으로 사회경제적 조건이 낙후된 지역에 대규모 자금을 투입하거나 그 자금회수 기간이 빠르지 않은 사업이면 70년까지 허용된다.
- 건물소유권증서: 과거에는 토지사용권증서와 별도로 건물소유권증서를 발급했다. 토지사용권증서와 건물소유권증서는 자연자원환경부에서 발급하는데 2009년 이를 통합하여 통합토지사용권증서로 일원화함에 따라 이제는 건물소유권증서는 별도로 발급하지 않는다.





08

이익의 과실송금에서 유의할 점은 무엇인지 궁금합니다. 수수료의 합법적인 외화 취득 가능 여부와 구체적인 절차도 알고 싶습니다.



- 외국인투자자는 매년 1회에 한해 이익잉여금을 모회사로 송금할 수 있으나 베트남 투자를 종결한 시점에 회수한 것은 이와 무관하다. 다만 이월결손금이 있는 상태에서 이익 배당은 불가능하다.
- 모회사나 자회사는 이익배당금을 송금하기 최소 7일 전에 관할 세무서에 송금 계획을 통지해야 한다.
- 계약에 따라 발생하는 수수료는 합법적인 외화 획득이 가능하다. 다만 외국인계약자 과세 대상일 가능성이 높으며 이 경우 현지 지급자가 원천징수한 후 수취가 가능하다.
- 다만 현지에서 행위 발생과 관련하여 법적 실체(법인, 지점 등)의 필요성 여부는 추후 보완검토가 필요하다.

+ 송금 가능한 화폐: 베트남 동화(VND), 달러화(USD), 유로화(EUR), 한국 원화(KRW)



- 원화로 수령하는 것으로 계약하면 환전에 따른 변동 위험이나 환전수수료 부담은 피할 수 있다.



+ 베트남의 외환 관리

- 베트남은 외환 부족 국가로 외국환관리규정에 따르면 해외에서 베트남으로 송금은 자유로운 반면에 베트남에서 다른 국가로 송금에는 여러 가지 제약이 따른다.
- 외국인투자기업은 다음의 경우 법인세를 받아 이윤을 송금할 수 있다.
 - » 기업 경영 결과 얻은 이윤
 - » 서비스 제공
 - » 기술 제공 등으로 획득한 이윤
 - » 차입금의 원리금과 이자
 - » 투자 자본과 청산 잔액
 - » 기타 합법적 소유 자산 또는 자본





09

베트남의 파트너사와 계약서를 작성할 때 국제관계 계약서 작성 및 베트남 문화적 특성과 관련하여 유의하여야 할 사항이 있는지 궁금합니다.



- 한국 기업과 베트남 파트너사 간 체결되는 국제계약은 영문계약서로 체결되므로 영문국제계약서를 기준으로 한다면 계약서는 다음과 같은 조항으로 구성된다.
 - » 계약체결 일자와 당사자(Forehead)
 - » 계약체결 배경(Witnesseth, Recital)
 - » 용어 정의(Definitions)
 - » 계약 발효와 유효기간 (Effective Date and Term)
 - » 당사자 권리와 의무(Rights and Obligations)
 - » 계약불이행(Breach)
 - » 진술과 보증 (Representations and Warranties)
 - » 권리 포기(Waiver)
 - » 계약양도(Assignment)
 - » 계약 수정(Amendment)
 - » 계약 조항의 개별성(Severability)
 - » 완전합의(Entire Agreement)
 - » 계약 해지(Termination)
 - » 통지 방법(Notice)
 - » 비밀 준수 의무(Confidentiality)
 - » 계약 발효의 선행조건(Conditions Precedent)
 - » 계약 발효의 후행조건 (Conditions Subsequent)
 - » 준거법(Governing Law)
 - » 재판관할·분쟁해결 방법 (Dispute Settlement/Dispute Resolution)
 - » 불가항력(Force Majeure)
 - » 언어(Language)
- 베트남에서 작성되는 계약서는 베트남 법과 베트남 법원을 준거법과 재판 관할로 정해야 하는 것으로 생각하지만 반드시 그런 것은 아니므로 계약의 종류와 내용에 따라 준거법과 관할도 유리하게 정할 수 있다.
- 외국의 파트너사와 계약 거래에서 영문계약서에 자국어번역본이 첨부되어야 한다고 주장할 때가 있는데 문제가 되는 것은 자국어번역본을 영문계약서와 동등한 효력이 있다는 주장이다. 이를 방지하기 위하여 번역조항을 두어 번역본의 효력을 제한하는 방법이나 우선순위 조항에 번역본의 효력을 제한하는 문장을 삽입하는 방법으로 위험을 회피해야 한다.
- 문화적 유의사항
베트남인은 오랜 세월 끊임 없었던 외침을 물리친 역사에 민족적 자부심과 자존심이 대단히 강하다. 따라서 그들의 역사와 전통을 칭찬하는 것이 좋으며 수입이나 생활비 문제 등 가난한 사람의 자존심을 건드리는 질문이나 이념, 정치와 관련한 이야기는 하지 않도록 주의하는 게 좋다.



10

베트남에서 진료 행위 허용 시 법적 보장 문제가 궁금하며 계약 이행 중, 법적 분쟁 발생 시 처리 절차를 알고 싶습니다.



- 진료행위 허용 시 법적 보장 문제와 관련하여 진료 행위자의 지위에 따르는 문제가 있을 수 있다. 출장 가는 의료 인력이 현지 병원의 소속은 아니므로 의료사고 발생 시 해당 의료인과 병원의 책임 범위 제한 등을 계약에 포함할 필요가 있다.
- 이와는 별도로 현지 파트너사와 분쟁이 발생했을 때 베트남 법원을 통한 분쟁 해결 절차는 당사자의 권리, 의무, 권리 실행 등에 관한 사항이 비교적 명확하지 않고 사법부의 독립이 충분히 보장되어 있다고 보기도 어려워 외국 법원의 재판 집행이 쉽지 않다. 그에 비해 중재 절차는 비교적 잘 정비되어 있어 특히 상사 분쟁과 관련한 사건은 법원 판결보다 더 낫다는 평가가 지배적이다.
- 외국중재판정의 승인과 집행에 관한 1958년 뉴욕협약(New York Convention)에 따라 현재 베트남에서는 외국중재판정도 집행이 가능하다. 다만 패소한 당사자가 베트남에 거주하고 있거나 영업활동을 하는 경우 또는 신청 당시 분쟁 대상이 되는 재산이 베트남 내에 있는 경우로 한정된다. 따라서 베트남 기업과 계약을 체결할 때 제3국이나 베트남 내 중재기관으로 분쟁 관할을 정하는 것이 좋을 수도 있다.





11

베트남에 설립한 의료기관을 청산하게 되는 경우 투자금 회수 방안과 문제점 해소 방안은 무엇인지 알고 싶습니다.



회사를 설립한 후 영업기간이 지났거나 더는 투자 활동이 불필요하게 되어 모든 채무를 변제한 후 잔존 자산이 있다고 판단되면 투자자는 회사 청산절차를 통하여 잔존 자산을 본국에 송금하는 것이 보장된다. 다만 실무적으로 베트남에서 청산절차를 진행할 때 특히 세무서의 비협조로 실제 절차가 지체되는 경우가 많아 회사의 잔존 자산을 평가하여 회사 자체를 주식이나 지분 양수도 형태로 제3자에게 넘기는 방법이 훨씬 유리할 수 있다.





+ +++++++ +
+ +++++++ +
+ +++++++ +

카자흐스탄

Kazakhstan

04



01

카자흐스탄에서 현지 파트너와 합자 투자로 현지 병원 내 클리닉(재활병원)을
 오픈하고자 합니다.
 진출 전망과 유의점이 궁금합니다.



합자투자의 위험성

- 지금까지의 경험으로 카자흐스탄 현지인이 투자에 참여하여 병원 설립 프로젝트가 여러 가지 있었으나 가시적인 성공사례는 찾기 어렵다.
- 합자투자 형태로 진행된 병원 건립 프로젝트가 성사되지 못하는 이유는 다음과 같다.
 - » 대부분 카자흐스탄 측 파트너가 약속한 투자 자금을 실제로 마련하지 못하기 때문이다.
 - » 그 이면에는 한국의 의료기관과 협력하면 병원사업이 성공하리라는 기대로 선불리 판단하여 시작했지만 수익성 면에서 카자흐스탄 의료수가가 낮고 우리나라의 의료인을 투입해서 병원을 운영하기에는 비용 부담이 너무 크기 때문에 사업성이 없다고 판단하기 때문이다.
- 합자투자는 우리나라와 카자흐스탄의 병원사업과 관련해 의사의 급여 수준이나 인력 운용 등에서 노출되는 인식 차이로 의견 조율이 어렵다.
- 카자흐스탄 내에서 양자 영향력의 불균형으로 분쟁 발생 시 한국 측 투자자에게 불리하게 작용할 여지가 발생한다.
- 사업 운영 상황이 악화되어 추가 투자가 필요한 경우 카자흐스탄 측 파트너를 움직이기 어려운 상황이 발생할 수 있다.





카자흐스탄에서 재활병원

- 운영 현황
 - » 현재 카자흐스탄에는 3개의 재활병원이 운영되고 있음 (아스타나대학 의학센터 내 재활병원, 악토베주 다루재활병원, 동카자흐스탄주 재활병원).
 - » 정부 쿼터로 외래와 입원환자를 치료하고 있으며 약 20% 범위에서는 이용자 치료비 부담으로 치료를 받고 있음 (private practice).
 - » 이용자 부담 치료의 진료비는 정부 통제를 받지 않으므로 병원이 자율적으로 정할 수 있으나 수용 가능한 수준에 맞게 정하게 되는데 터무니없이 높게 책정하지는 않음.
- 재활치료 전문 인력 부재
 - » 재활치료의 개념이 정립되어 있지 않고 재활의학전문의, 물리치료사 등 재활치료 전문 인력을 양성하는 교육프로그램도 아직 없음. 따라서 재활치료 대부분이 운동치료 형태로 이루어지고 있음.
- 재활병원 진출 전망
 - » 재활치료 수요에 비해 재활치료를 제공하는 의료기관은 매우 부족한 상태임.
 - » 재활병원은 다른 의료 분야에 비해 설립을 위한 자금이나 운영비가 상대적으로 적은 대신 재활치료 수요가 많은 점을 고려할 때 재활치료 분야의 카자흐스탄 진출은 전망이 밝다고 판단함.

원내원 형태의 클리닉 운영

- 장점
 - » 독립건물에 병원을 개설하기 위해서는 법에서 정하는 시설, 인력, 장비 등을 갖추고 외래, 입원, 응급실 진료활동을 각각 인가받아야 하는 부담이 있는데 원내원으로 클리닉을 개설하는 경우 이미 병원으로 인가받은 시설을 이용하게 되므로 이 같은 절차를 밟는 데 소요되는 부담을 최소화할 수 있음.
 - » 건물과 장비 확보 비용을 최소화할 수 있음.
 - » 의료진을 파견하기 위해서는 현지 의사면허 등 자격을 취득해야 하는데 현지의 클리닉으로 인가 받아 이 클리닉에서 근무하는 조건으로 노동허가 비자를 받으면 이 클리닉에서 일할 수 있으므로 면허 취득 문제도 해결됨.



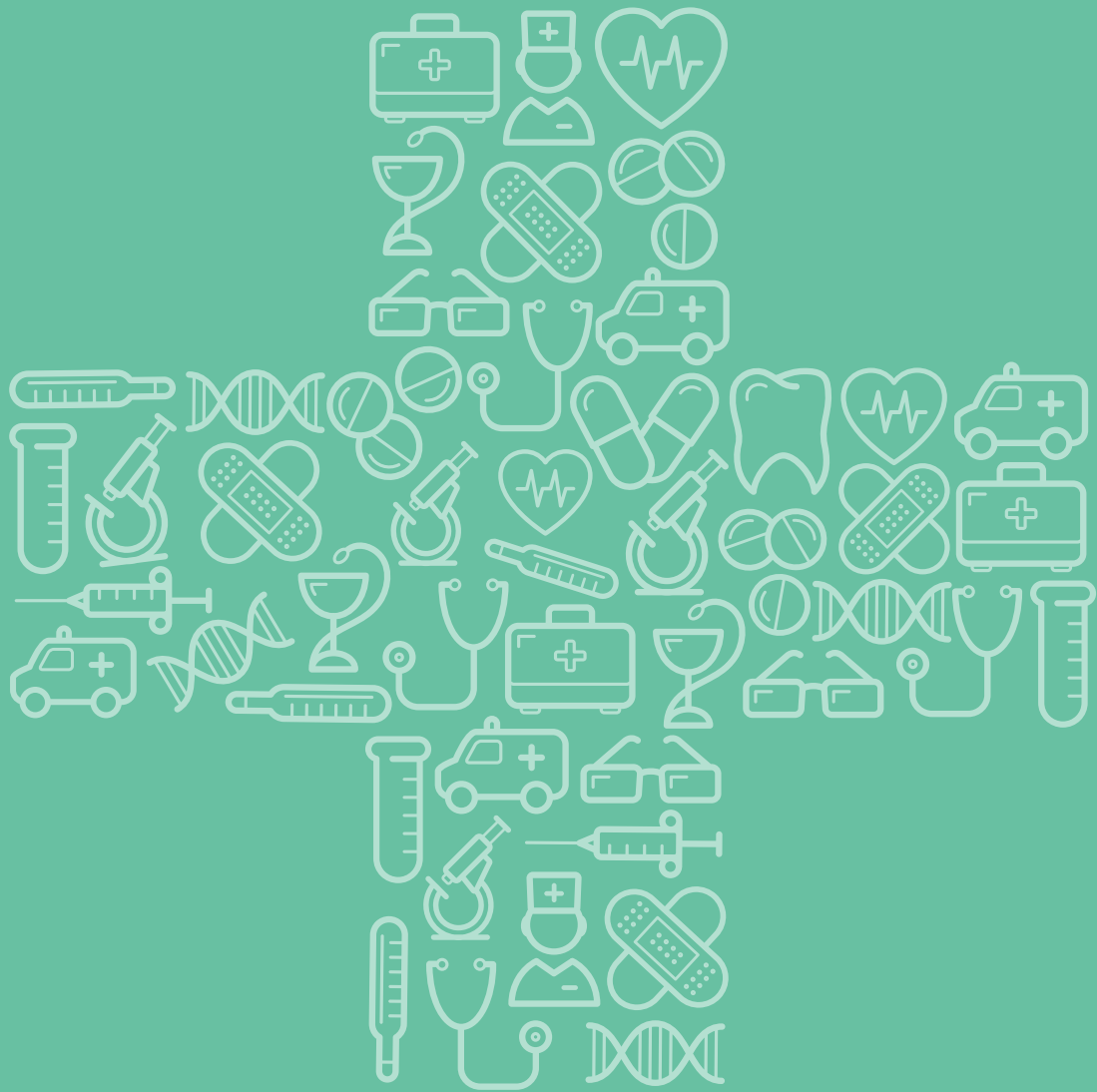
02

카자흐스탄에서 현지 협력병원과 라이선싱, 위탁운영 사업을 추진하기 위해 먼저 준비해야 할 점이 무엇인지 궁금합니다.



- 카자흐스탄 법령상 외국인이 직접 의료사업을 하기는 어렵고 현지 파트너와 유한회사(합자회사)를 설립하여 이를 통한 투자 진출을 하되 초기에는 자본을 많이 들이지 않고 MOU 정도만 체결하고 우선적으로 컨설팅 사업을 추진하는 것을 추천한다.
- 현지 병원 내 공간을 임차하여 현지 연락사무소를 개소하려고 임차보증금을 해외에 송금할 때 외환당국이 외환 송금심사 과정에서 비영리법인이면 정관에 해외사업이 표시되어 있는지를 확인한다. 따라서 해외 진출을 준비하는 의료기관은 먼저 이사회를 거쳐 정관을 변경하고 해외 병원 사업 운영 등 목적사업을 추가한 후 정관변경 허가를 받아야 한다.
- 정관변경을 완료하고 현지 병원과 임대차계약을 체결한 후 변경된 정관과 함께 공증된 임대차 계약서를 외환당국(외환거래은행)에 제출해야 국내 외국환거래법상 외화 송금 절차를 적법하게 진행할 수 있음에 유의해야 한다.







+ ++++++ +
+ ++++++ +
+ ++++++ +

우즈베키스탄

Uzbekistan

05



01

우즈베키스탄 현지 법인을 설립하여 현지 파트너와 합작병원을 설립하고자 합니다. 현지 시장 정보와 고려할 수 있는 금융조달 방안이 궁금합니다.



현지 시장분석

- 우즈베키스탄은 2011년 이후 6~8%대의 안정된 경제성장을 지속하고 있음.
- 드라마, 음악 등 한류열풍 확산에 따라 한국 인지도가 높아지고 있는 추세임.
 - » 한국 의료시스템에 관심이 높아짐에 따라 양국 간 의료협력도 활발하게 전개되고 있음.
 - * 2015년 5월 우즈베키스탄 대통령이 방한하여 2017년까지 11건에 총 5,800만 달러 상당의 합작 프로젝트를 진행키로 합의함.
- 우즈베키스탄 내 병원과 의료기관의 90% 이상을 국가가 소유하고 있고 개인기관 의료 개설 활동은 시작 단계에 머물러 있어 낙후된 의료 수준을 보이고 있음.
 - » 대부분의 의료 장비는 구소련 시대에 구입한 것으로 매우 낙후된 수준이며 현지 보건의료 인력의 수준 또한 높지 않은 상황임.
 - » 국가가 제공하는 의료서비스의 수준과 범위는 한계가 있어 정부 차원에서 각종 세제 혜택과 금융 지원 프로그램 등 외국 자본 투자유치를 통한 개인병원 설립을 적극 지원하고 있음.





금융 자금조달 방안

- 지분투자 유치를 적극적으로 기대하는 편으로, 사업 구조와 투자 회수 방안을 확립하여 벤처기업 인증 획득을 통해 VC로부터 투자를 유치하여 자금조달하는 방안을 검토할 수 있음.
- 벤처기업 인증은 정부에서 기술력과 성장성이 높은 유망기업을 선정해 각종 제도상 혜택을 주는 벤처기업 육성제도로써 평가기관으로는 한국벤처캐피탈협회, 기술보증기금, 중소기업진흥공단이 있음.
- 또 우즈베키스탄의 국가적 위험성과 담보 능력 부족을 감안하여 신용보증기금에서 보증서를 발급받아 금융기관 대출을 통해 자금조달하는 방안도 가능함.
- 적용 가능 보증상품

+ 유망창업기업 성장지원 프로그램

- 상품 개요: 창업초기 기업의 성장단계별로 구분하여 지원하는 맞춤형 보증 프로그램
- 대상 기업: 창업일로부터 보증신청 접수일까지 7년 이내인 창업기업 중 아래 3가지 유형에 속하는 기업

유형	분류	보증 대상
·전문자격 보유, 교수, 박사, 연구원 등	전문자격 창업	유망창업 기업
·지식재산권 보유, 창업경진대회 수상 등	아이디어 창업	
·차세대 성장산업, 창조형 서비스산업 등	기술·지식 창업	

- 대상 기업: 창업일

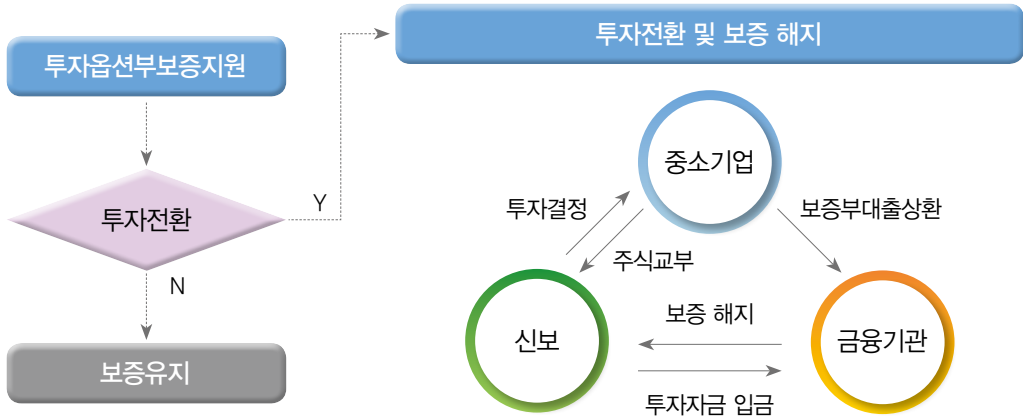
상품 구분	보증 한도	우대 사항	
		보증료	보증비율
예비창업보증	10억 원(사설 포함)	0.7% 고정	100%
신생기업보증	10억 원(운전자금)	0.4%p 차감	100%
창업초기보증	20억 원(운전자금)	0.3%p 차감	95%
창업성장보증	30억 원(운전자금)	0.2%p 차감	90%





+ 투자옵션부보증

- 상품 개요: 미래 성장성이 높은 창업초기 기업에 투자전환이 가능한 옵션권이 부여된 보증을 종잣돈 (Seed Money)으로 지원한 후 기업의 경영성과에 따라 투자 전환을 결정하는 복합금융상품



- 대상 기업: 설립 후 5년 이내인 비상장 중소기업으로 보증심사 등급 K9 이상인 주식회사

- 보증지원 내용

보증 한도	같은 기업당 최대 10억 원 (신용보증규정에서 정하는 일반보증한도와 최고보증한도 이내)
보증 기한	5년으로 운용
보증 비율	100% 전액 보증
보증료율	0.5% 고정 보증료 적용
투자옵션	행사기간 내 보증부대출 상환자금의 전부 또는 일부를 신보가 납입하고 기업이 발행하는 신주 (상환전환우선주)를 정해진 행사가격으로 인수하는 권한 부여
계약조건	(행사기간) 보증취급 후 1년 경과 시점부터 4년간 (행사가격) 기업 가치와 할증배수(10배 이내)를 감안하여 결정





몽골

Mongolia

06



01

몽골 의료 진출의 전반적인 유의사항과 의사면허 취득 절차가 궁금합니다.



진출 유의사항

몽골 정부는 보건부 장관이 지난 5년간 6명 이상 바뀔 정도로 매우 불안한 상태이다. 따라서 법률자문과 회계자문이 반드시 필요할 것이다. 특히 이익금 분배 등에서 법률자문이 중요하며 가급적 공증을 받는 것이 좋다. 투자금 확인도 법률문서로 해 두는 것이 좋고 관련 회의 후에는 꼭 회의록을 만들어 쌍방의 서명을 받아두는 등 모든 서류 작성을 꼼꼼히 확인해야 한다.

한국 의료 기술을 몽골 국민이 매우 신뢰하고 있지만 고비용을 부담하면서 한국 병원을 찾을 수 있는 환자는 많지 않다. 의료사고에도 최근 관심이 많기 때문에 처음 병원을 시작할 때 환자에게 신뢰를 얻는 것이 매우 중요할 것이다.

의료행위를 하려면 몽골 정부에서 의사면허를 한시로 받아야 하며 의사면허증 취득 절차에 따라야 한다.

의사면허증 취득 절차

외국인(한국인)이 몽골에서 의료행위를 하기 위해 의사면허증을 취득하려면 다음과 같은 절차가 필요하다.

관련 부서(서류 제출처): 몽골 보건부 의료개발관리청

소요 기간: 약 20일

비용: 12만 투그릭/인

유효기간: 6개월~1년(유효기간 후 연장하려면 같은 절차를 거쳐야 함)





발급 기준: 외국 의료인 요구 사항

- | | |
|-----------------------------|--------------------------|
| 1. 의학·간호학 학사 학위 또는 그 이상의 학위 | 4. 전문의로서 5년 이상의 경력 |
| 2. 면허증이나 같은 수준의 서류 제출 | 5. 나이는 몽골 법에 명시한 연금연령 이하 |
| 3. 전문의자격증(diploma 포함) | |



준비 서류 항목

- | | |
|-------------------------|----------------------------|
| 1. 신청 공문서 | 9. 몽골 주민이 소지하는 노동관리기관의 증명서 |
| 2. 영업 진행 계획서 | 10. 통역사 서류 |
| 3. 초청자의 특별 허가서 | 11. 외국 전문가나 기관과 체결한 계약서 |
| 4. 신청자 이력서* | 12. 법인등록증 사본 |
| 5. 여권 사본과 번역본 | 13. 전에 발급된 면허증이 있으면 사본 |
| 6. 전문가 허가서 사본과 번역본 | 14. 사진(3x4cm) 2장 |
| 7. 학사학위증, 대학졸업증 사본과 번역본 | 15. 전체적인 사업계획서(설명서) |
| 8. 전문과의 졸업증서 사본과 번역본 | 16. 수수료: 12만 투그릭(T) |

※ 의사면허증 신청자 이력서 양식(예시)

외국 의과 전문가 이력서(예시)

법인 정보:

- 초청자 명의
- 초청자 주소
- 초청자 연락처, 담당자 정보

외국 의과 전문가 정보:

- 이름
- 나이
- 성별
- 민족
- 국적
- 여권번호, 만료일
- 몽골 비자 신청 형태
- 교육급
- 전공과, 근무 기간
- 전문 라이선스 번호, 발급일, 만료일
- 근무 경력(연도별)
- 현재 직책
- 몽골에서 운영할 전문 일에 해당하는 허가 종류
- 의과 서비스의 자세한 내용(예: 수술 종류, 명칭, 근거)

초청자 대표 이름

서명이나 날인





02

몽골 내에서 병원 개설 시, 외국인으로서 부동산 취득 가능 여부와 병원 개설 절차 등이 궁금합니다.



외국인의 토지
구입 불가능



외국인의 아파트나
건물 구입 가능



외국인의 통장
개설 가능



외국인의 몽골 내 병원 개설

외국인도 몽골 내에서 병원 개설이 가능하지만 조건에 맞아야 한다. 몽골 보건부의 우수 정책에 맞춰야 한다.

의료전문특별허가 발급 과정은 다음의 2단계를 거친다.

- 특별 허가 신청자가 올린 프로젝트에 대하여 의료영업 특별허가위원회가 토론을 거쳐 요구 사항에 부합하는지를 결정함.
- 프로젝트 합격 업체의 의료 활동 현장을 평가한 뒤 위원회가 다시 토론을 진행하며, 합격했을 경우 의료특별허가를 발급함(2단계).

제1단계: 프로젝트 제출

- 특별 허가 신청자의 의료 전문 영업을 진행할 업체 필요성은 의료보건 관련 국가기관에서 정한 '의료 특별 허가 발급 관련 2016년 우수 정책(보건부 장관의 2014년 238번 명령)에 적합해야 함.
- 프로젝트를 보건부 장관의 2014년 298번 명령이나 2013년 145번 명령을 준수하여 작성해야 함.





제2단계: 서류 제출

- 보건부 장관의 2013년 145번 명령인 '특별허가 발급 관련 서류 요구 사항'에 정한 서류를 '특별허가위원회'에 제출함.
- 신청자가 제출한 서류를 보건부 장관의 2013년 145번 명령인 '특별허가 발급 관련 서류 요구 사항'과 보건부 장관의 2014년 17번 명령 첨부에 정한 기준을 준수하여 평가함.

외국인 투자 병원 또는 국가적인 의료영업 허가를 신청하는 자는 다음과 같은 서류를 제출해야 한다.

필요 서류 (서류 제출기관: 보건부)

- | | |
|---|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. 특별허가 신청서 2. 법인등록증 사본 3. 회사규정, 규칙 4. 회사 소개서 5. 설립자 결정 6. 설립자 이력서
(보건부 장관의 2013년 145번 명령 표 No.1) 7. 의료법인 규정, 규칙 8. 의료인 이력서(보건부 장관의 2013년 145번 명령 표 No.2 외국 의료인 No.3) 9. 내부 노동 수칙 | <ol style="list-style-type: none"> 10. 의료인 의료면허증 사본 11. 직원 공무원 이력서(No.1) 12. 직원 노동 계약서(확정본) 13. 직원 직장 증명서(확정본) 14. 의료 폐기물·위생 관리 업체, 기계 보수 업체와 체결한 계약서 사본 15. 내·외부 평면도(위치, 구체적, 영업) 16. 병원 기계 사양서
(보건부 장관의 2013년 145번 명령 표No.4) 17. 구체적인 기준과 표준 |
|---|--|





태국
Thailand

07



01

태국의 의료면허와 의료기관 개원 절차가 궁금합니다.



태국의 의료면허

- 외국에서 발급받은 의료면허는 태국 현지에서 사용할 수 없음.
- 의료 활동을 하고자 하는 자는 태국 국가시험에 합격해 면허를 취득해야 하며 한국의 의과대학의 학제를 인정하는 경우는 없음.



태국 의료기관 개원

- 태국에서 의료기관 설립 시 신청자는 상무부에 등록, 공중보건부에 의료기관 면허 신청, 태국 투자청에 투자인센티브 신청 등의 절차를 밟아야 함.
- 의료기관의 설립을 지원하는 기관은 태국 투자청이며 외국인이 의료기관 설립 시 최소 50병상 이상 구비하고 공중보건부에서 제시하는 표준 충족이 필요함.
- 태국 투자청은 의료기관 설립과 기타 제조업 투자를 구분하지 않으며 태국 투자청의 투자 승인 획득 시 의료기관에서 사용되는 기기, 원재료 수입에서 관세 혜택이 가능함.





+ +++++++ +
+ +++++++ +
+ +++++++ +

중미

Central America

08



01

중미 권역의 주요 보건의료 현황에 대해 알고 싶습니다.



중미권의 보건의료 현황을 분석하기 위해 크게 8개 지표와 MAC(Market Access Model) 방법론을 적용하여 도출하였다. 8개 지표는 시장성, 성장성, 사업가능성, 프로젝트발주동향, MDB와 펀드 활용, 기본 인프라, 정보화지수, 마스터플랜이다.

전략국가 해외진출을 위한 MAC모델

세부 기초 데이터
분석패키지 정성적 정량적 수치화

시장조사 분석 데이터 테이블

- | | |
|-------------------------------------|----------------------------------|
| 1. 시장성(GDP지수, ICT구매력, 교역규모, 해외진출여건) | 5. 펀드활용(국제기구자금, 트러스트펀드, 은행권자금) |
| 2. 성장성(국가예산투입, GDP증가율, FDI유입율) | 6. 기존 인프라(네트워크수준, 모바일, 하드웨어) |
| 3. 사업화가능성(해외진출전략, 협력빈도, 인적네트워크) | 7. 정보화지수(NRI, IDI, 전자정부, OECD지수) |
| 4. 프로젝트발주(5년간동향, 산업특성화, 규모) | 8. 마스터플랜(국가정부의지, 예산투입규모, 사업지속성) |

종합평가를 통한 해당전략시장 전략 도출(대표 매칭 프로젝트 / 국가활용정책 / 적합한 기업군)

코스타리카

- 전 세계 의료관광 시장의 주요 고객인 미국, 캐나다와 지리적으로 가까운 이점을 들 수 있다. 의료관광객이 연간 7만 4,000명으로 최근 3년간 45%가 넘는 증가세를 보이고 있다. 이는 코스타리카 보건의료 통계와 출입국관리사무소 입국 기록을 기준으로 파악한 것이다.
- 미국 마이애미에서는 코스타리카 수도 산호세까지 비행기로 3시간이면 도착 가능하고 코스타리카와 미국, 캐나다 도심 간 왕복 비행편 운항 횟수가 많아 상대적으로 항공 비용도 저렴한 편임.





- 특히 코스타리카는 중미경제통합사무국(SEICA) 국가 중 균형이 가장 잘 잡힌 경제 구조를 유지하고 있으며 유일하게 6개국 간 비자를 요청할 정도로 의료 관련 부문에서 자긍심이 대단한 편임.
※ 또 글로벌 3대 호텔체인 힐튼, 메리엇(메리어트), 하이엇(하얏트)과 리조트가 모두 들어와 있는 상황임.
- 코스타리카는 미국 의료 진료비 기준으로 40~70% 저렴한 시술 비용과 인접 국가와 비교했을 때 높은 수준의 의료기술을 유지함.
- 치과 진료는 매우 합리적인 가격으로, 치아를 이식하는 비용이 미국에서 6만 달러라면 코스타리카에서는 같은 시술에 1만 7,000달러임.
- 코스타리카에서는 '페이션츠 비욘드 보더스(Patients Beyond Borders)'와 관련한 의료관광사업의 현대화 프로젝트와 원격진료시스템 등과 관련하여 IDB와 협력 프로젝트를 진행 중임.

파나마

- 파나마의 공공보건의료 수준은 각종 통계지표상 중미 지역에서 1~2위를 다투며 인구 1,000명당 2.2병상 수준으로 중미 국가 일부에 비하면 2배가 넘는 수준임.
- 보건 부문 지출은 1인당 847달러로 코스타리카(1,016달러)에 이어 2위지만 세계보건기구(WHO)의 최근 보고서(2015년)에 따르면 PPP지수로 조정된 기준으로는 파나마가 1,221달러 수준으로 코스타리카의 1,197달러보다 높음.

2015년 중미국가 보건의료 지출 통계

(단위: 백만 달러, %)

국가	보건의료 총 지출	1인당 보건의료 지출 (달러)	보건의료 지출 (GDP 대비 비율)
코스타리카	5,019	1,016.5	10.06
파나마	3,326	847.0	7.71
엘살바도르	1,806	282.9	7.18
과테말라	4,063	256.2	6.94
온두라스	1,781	215.6	8.91
니카라과	951	154.1	8.93





- 파나마 보건부(MINSA)는 병원 건설 프로젝트를 추진 중이며 파나마 정부에서는 보건 인프라 부문을 강화하기 위해 다수의 병원 건설 사업을 추진 중임.
- 250~500병상 규모의 중소형 암병원과 중소 규모의 지방병원 건설을 계획 중이며 지난해 중단됐던 콜론지역 병원 건설사업 등을 재개할 예정임.
- 파나마 정부는 공공의료 서비스 통일방안을 검토 중이며 파나마의 공공보건 시스템은 MINSA와 CSS로 분리돼 있으며 의료서비스의 효율성 제고를 위해 두 기관의 통합을 검토 중임.
- 통합된 의료서비스 경험을 전수받기 위해 파나마 정부에서는 2016년 1월 코스타리카 보건부에 자문해 양 기관 간 협력방안을 논의함.
- MINSA에서는 병원 경영과 환자 접수·입원 수속 절차의 효율성을 제고하기 위해 전자 의무기록 시스템 2차 도입 사업을 진행 중이며 110개 보건시설에 이 시스템을 도입할 예정임. 2019년까지 총 300곳 이상의 보건시설에 도입 목표로 이 사업을 추진 중임.

니카라과

- IDB(미주개발은행), CABI(중미통합개발은행), 카리브해개발은행의 예산을 투입하여 추진 중인 사업 비율이 전체 추진 중인 사업의 65% 수준으로 높음.
- 니카라과는 현재 국가단위별로 추진 중인 전 국가 인프라망 고도화 사업을 추진 중임. 미주개발은행에서 1억 달러 내외 규모로 1차 사업을 추진 중임.
- 현재 논의 중인 사항은 2차, 3차 사업으로 기본 인프라망을 활용한 행정, 교육, 보건의료공공서비스 부문 사업임.
- 일례로 중미통합개발은행 총재가 2016년 8월 방한 당시 일부 보건의료사업의 확장성 관련 논의가 진행됨. 그러나 국내 적합 업체 선정과 불충분한 근거자료로 최종 사업 매칭은 이루어지지 않았음.





과테말라와 기타 국가

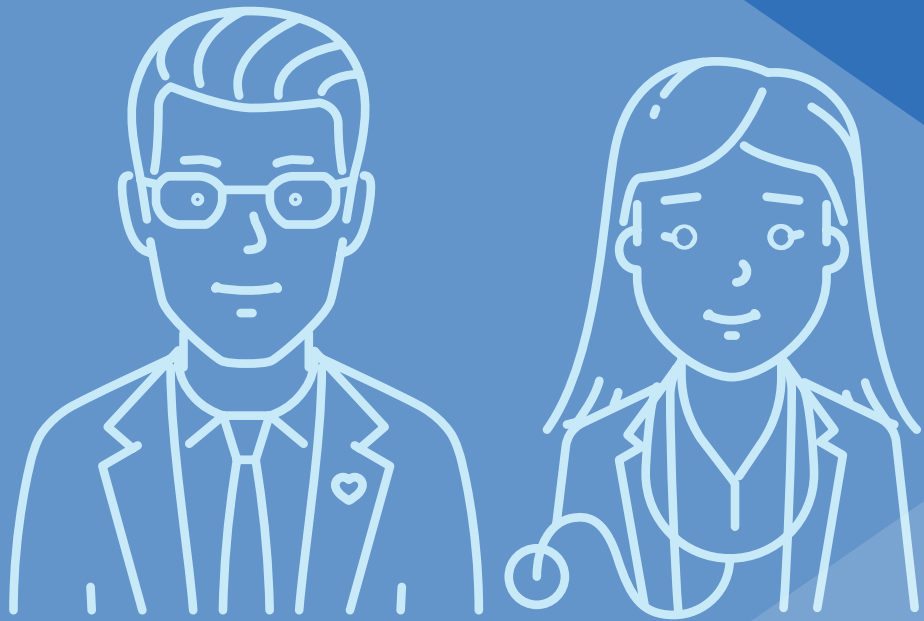
- 과테말라는 인구가 가장 많아 내수와 기본 수요는 보유하고 있으나 시장성이 떨어지는 단점이 있음.
- 중소병원과 핵심병원 간 격차가 커 중소형 병원의 현대화 프로젝트군이 적합하며 한국형 병원모델 중 모듈형으로 지원하는 부분은 가능성이 있다고 판단됨.

중미 6개국 SEICA

- 중미통합개발은행, 중미통합경제사무국, 미주개발은행에서 이들 6개 국가를 하나로 묶인 시장으로 보는 견해가 있음.
- 특히 정치, 경제, 사회, 문화적으로 단일 시장으로서 성격을 지니고 있으며 각 국가간 의료와 관련된 규범, 사용 장비, 솔루션이 비슷함.
- 우리나라와 자유무역협정(FTA) 체결 등 시장성과 수익성을 고려한다면 크게 2트랙으로 6개 국가별 맞춤형 모듈 사업모델과 전체 국가를 묶어 내는 통합사업을 동시에 추진하는 것이 효과적임.
- 미주개발은행과 중미통합개발은행 등이 추진하고 있는 지역통합 모바일 기반의 의료시스템 구축 기반 사업을 예로 들 수 있음.
 - ※ 진출 모델 분석에 활용한 월드뱅크 보건의료 해외 진출 프레임워크 플랫폼
- 특히 이들 국가군에서 공통적으로 병원 건립과 의료장비·의약품 구매와 관련된 발주 동향이 대규모 통합 발주 형태로 변화가 눈에 띄는 상황임. 자국에서의 입찰조건을 다른 국가로 상호 인정하는 추세임.

자료 기반: World Bank Data, Business Monitor International(BMI)



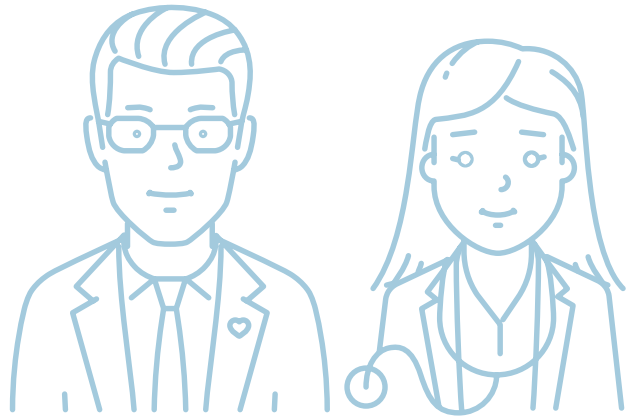


GHKOL

전문위원 소개

GHKOL

전문위원 소개

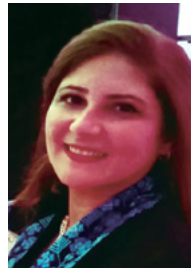


Nasser Massoud

중동, 아시아/CIS, 유럽/아프리카
금융/투자

Concept Realisation (Founder, Owner & Managing Director)

- InterHealth Canada (Executive Director)
- PPP 관련 사업 프로젝트 수행 경험 다수



Laheeb Al Mutwalli

중동
인력진출, 사업화, 인프라, 법/제도, 조세

Professional Management Institute, USA (Project Management)

- Director Licensing at Dubai Healthcare City Authority (DHCA)
- Developed Licensing Regulation, Rules and SOPs at DHCA



Malek El Hussein

중동, 러시아/CIS, 유럽/아프리카
사업화, 금융, 인프라

Byrne Medical Equipment Rental LLC CEO

- GE Healthcare GM (Healthcare investment/ consulting)
- ECRI Institute Director (Healthcare consulting)



MOH'D AA ABU AL ATA

중동
사업화, 인프라

Sheikh Khalifa Specialist Hospital (Senior Biomedical Engineer)

- Senior BioMedical Engineer /Consultant and planner of Medawi Hospital-Dubai



장용재

중동, 유럽/아프리카
금융/투자, 조세, 법/제도

법무법인 광장 파트너 변호사

- Trowers & Hamlins LLP 파견 변호사
- Clifford Chance LLP 영국 변호사
- Minter Ellison 호주 변호사
- 한국 대기업 현지병원 건설사업 법률 지원



하 지원

중동
법/제도

Al Tamimi & Co, Senior Associate

- 한국광물자원공사 수석 변호사
- 법무법인 한결 미국변호사
- LL.M. in International Trade & Business Law



김 선 옥

중국, 아시아(중국 제외)
법/제도

법무법인 세승 변호사

- 대통령실 보건복지비서관실 정책자문위원
- 비영리 의료기관 해외투자 및 이익환수
- 관련 법률검토 및 제도개선방안 연구
- SPC설립을 통한 의료기관 해외진출 연구



김 우 성

중국, 아시아(중국 제외)
사업화, 경영지원

Gf소아청소년과 원장

- 피터드러커가 살린 의사들 1,2,3 집필
- (주)오픈닥터스 의료경영연구소 소장
- 북경SK애강병원 소아과 주임
- 칭따오GF클리닉 대표원장



고 권 석

중국
조세, 경영지원

한중세무회계사무소 대표/ 공인회계사

- 중국 신영중화회계사무소 파트너
- 중국 지방정부 경제고문
- 딜로이트안진 회계법인 중국사업본부장



최 창 환

중국
금융,투자

북경평행세계자문유한회사 대표

- SK China 부동산사업부 마케팅 팀장
- 북경 SK아이강병원 기획마케팅 팀장
- 북경대 의료그룹 등 한중 인력 교류



이 유 승

중국
일자리, 법/제도, 사업화

Asia Dental Partners co.,Ltd 대표이사

- ㈜메디파트너 중국 대표
- 상해예병원 부총경리
- SK아이강병원 사외이사



최 창 익

중국
사업화, 법/제도, 경영지원

울산대학교 국제학과 겸임교수

법무법인 정세

- SK China 사업팀장, SK 아이강 병원 CEO
- 중국 의료병원, 파트너 협상, 중국정부 교류



김 선 중

중국
일자리, 법/제도, 사업화, 경영지원

(주)루트론닉 기업전략팀 부장

- 몽골 울란바토르송도병원 컨설팅
- 상해우리들병원 개원업무 시장조사 및 운영
- 중국 병원진출 관련 인사 노무관리, 마케팅



문 주 영

중국, 중동, 아시아/CIS
일자리, 사업화, 금융/투자

QD Partners Hong Kong Limited / 이사

- 서울대학교병원 국제사업팀장, 국장
- 서울대학교병원 아부다비 지사장
- 국제의료사업 민관합동 TF 자문회의 위원



이재령

중국
사업화

씨이네트웍스코리아(주) 사장

- (주)원동투자그룹 상무
- 코트라 항주무역관 관장
- 중국 사업지역 선정, 파트너 후보군 선정, 현지 합작법인 설립 지원



윤동훈

중국, 러시아/몽골/CIS
일자리, 사업화, 인프라

인하대병원 국제협력팀장

- 한림국제대학원 의료경영학과 전임교수
- 가천의과대 경영대학원 경영학 겸임교수
- 북경선방병원 국제진료센터 합작운영사업



정희창

중국
인력진출, 사업화

영남대병원 비뇨기과 교수

- 중국 서안외과대학 K-beauty medical center 건립 추진(중소병원, 설계, 의료 인력 배치, 인턴쉽 등 해외취업 기획 프로젝트)



이승복

중국, 아시아(중국 제외)
사업화

서울대 의료빅데이터연구소 산학협력실장
버추얼메디(서울대병원 자회사) 대표

- 케어얼라이언스 대표이사
- 의료 IT, Medical Complex 기획 등



서일영

러시아/몽골/CIS
일자리, 사업화

원광대학교병원 교수, 기획조정실장
원광대학교 의료관광 NCS스쿨 강사
몽골 국립의학원 명예교수

- 몽골 검진센터, 협력 화상진료센터 개소



황경수

중국, 아시아(중국 제외)
법/제도, 사업화, 경영지원

L&K Biomed co 해외사업본부 지사장

- 다수 다국적기업 의료기기 마케팅 이사
- 동남아시아 시장 마케팅 총괄



이상수

아시아(중국 제외), 러시아/몽골/CIS
경영지원, 법/제도, 인프라

한림대학교 정형외과 교수(센터장)

- 몽골의료시스템 개선활동
- 몽골 제2병원-한림대학교병원 원격의료 시스템 도입



이승훈

중국, 아시아(중국 제외)
사업화

해외건설협회 연구위원

- 아시아 인프라협력센터(자카르타) 센터장
- 캄보디아 지부(프놈펜) 진출지원부장
- 국제공인민자전문가(CP3P)



변성관

아시아(중국 제외), 러시아/몽골/CIS
사업화

M&K Medical Solution LLC 대표

- 몽골 현지 산후조리원 개설 프로젝트 수행
- 경희대 의료경영 MBA 겸임교수
- 경희 메디컬 최고위과정 책임교수



강병일

중국, 중동, 아시아(중국제외),
러시아/몽골/CIS
일자리, 인프라, 사업화, 경영지원

내추럴라이너 CEO

- 바이오인프라 본부장
- HSC 헬스케어 신사업 마케팅 총괄 디렉터
- 오라클메디컬그룹 해외사업본부장
- 선메디컬센터 국제검진센터 기획차장



공보경

중국, 아시아(중국제외)
조세, 사업화

우덕회계법인 이사(회계사, 세무사)

- 우리들병원/헬스케어 재무, 인사팀장
- 베트남-세종병원, 러시아-세종병원 FS조사
- 대전선병원, 원광대병원 카자흐스탄진출 FS



김명훈

러시아/몽골/CIS
사업화

연세대 강남세브란스병원 사회사업팀장

- 카자흐스탄 패키지 의료서비스 수출 F/S
- CIS지역 병원 진출 프로젝트 다수 참여
- 의료환경, 인적 네트워크, F/S컨설팅



한윤준

아시아(중국 제외)
법/제도, 금융/투자, 조세

법무법인 광장 베트남 법인장

Bizconsult LLC 베트남로펌 파트너 변호사

- KOTRA 호치민 투자진흥센터
- 법무법인 로고스 베트남



이명근

아시아(중국 제외), 중국
러시아/몽골/CIS, 유럽/아프리카
인프라, 경영지원, 법/제도

연세대학교 보건대학원 객원교수

- 연세대 원주대 교수, 강화병원 원장
- 베트남, 우즈베크, 탄자니아등 KOICA 지원
- 병원 건립 및 컨설팅 프로젝트 수행



이용우

아시아/CIS
사업화, 금융/투자, 법/제도

INVESTCONSULT GROUP, 부장 법무사

- 베트남 하노이국립대 법학과, 로스쿨 수료
- 베트남 의료시스템 현지 행정수속
- 프로젝트 입찰 등 법률 자문 수행



배재현

몽골/러시아/CIS
인력진출, 사업화

분당서울대병원 대외협력팀 과장

- 보건복지부-KHIDI SMART-Petersburg
- 중국 여성전문병원 프로젝트
- 모스크바 Skolkovo 특성화센터 Project



김 정 한

아시아(중국 제외)
사업화

-
- SMI Co., Ltd. 어드바이저(자문위원)
- 대우인터내셔널 상무 (미안마 지사 등)
- 웨한코퍼레이션(무역, 컨설팅) 대표



최 승

미주
인력진출, 사업화

-
- LA 동국로얄한의원대 교수
- 한의사 미국 진출 자문 (미국 내 면허정보, 진출 형태 및 비즈니스 모델, 시장조사 등)



윤 여 경

미주
법/제도, 인프라, 사업화, 경영지원

-
- Hollywood Presbyterian Medical Center, CA, USA, Market Development Analyst
- 미주 보건의료 시장조사, 경영분석, 마케팅
- 미주 보건의료 일자리 창출 프로젝트 및 운영



고 광 욱

유럽/아프리카
사업화, 경영지원

-
- 아주대학교 불문학과 겸임교수
- 유럽·아프리카 지역학 강의
- KOTRA 처장 역임 (34년 재직)
- FTA 전문 컨설턴트



김 성 조

미주
인력진출, 사업화

-
- 연세대학교 언어연구교육원 과장
- 한국외대 중남미연구소 책임연구원
- 외교부 중남미외교 자문 교수
- 쿠바 아바나 국제학술대회 조직위원



진 수 남

러시아/몽골/CIS, 유럽/아프리카
사업화, 인프라

-
- 한국관광공사 대전충남지사장
- 한국관광공사 파리, 모스크바 지사장,
- 의료관광사업단장 역임
- 한국의료관광총람 집필 감수



박 진 하

아시아(중국제외), 유럽/아프리카
사업화

-
- 국제보건의료재단 중점사업추진단 과장
- UNV 본부, 독일 (Program Specialist)
- UNDP 인도네시아(UNV Program Officer)
- 다자협력 및 건강보험 ODA사업 총괄
- 한국 대기업 현지병원 건설사업 법률 지원



이 승 철

중국, 아시아(중국 제외), 미주
일자리, 사업화, 경영지원

-
- 이노파이안(주) 대표
- 삼정KPMG BCS-HCG & Healthcare 본부장
- KT 인재경영실 상무
- 중앙인사위원회 인사관리 자문회의위원



안 덕 선

인력진출

고려대 의과대학 의인문학교실 교수
세계의학교육연합회(WFME) 부회장

- 한국의학교육평가원 원장
- 중국, 사모아, 몽골, 베트남, 라오스, 일본 등
- 평가인증 및 카타르 보건의료인 면허인증



이 윤 현

아시아(중국 제외), 미주
일자리, 법/제도, 사업화

남서울대학교 대외협력처장/ 교수

- 기획조정관리실장, 학과장 역임
- 대학생 해외 복수학위 및 국제 교류 등
국제협력 공동 프로그램 총괄 운영



이 신 호

사업화, 인프라

차의과대학 보건의료산업학과 교수

- 한국보건산업진흥원 전문위원(본부장)
- 보건복지부 규제심사위원회 위원
- 보건산업 육성 정책 및 의료해외진출 자문



허 익 준

중국, 아시아(중국 제외)
금융/투자, 조세, 사업화, 경영지원

디인베스트먼트 상무(회계사)

- 산업은행 컨설팅실 차장
- Dell Finance Group, USA 컨설턴트
- 삼일회계법인 Senior Associate



손 명 철

전 권역
금융/투자, 사업화, 경영지원

메티스톤 에퀴티 파트너스 상무보

- KTB 프라이빗 에퀴티 상무보
- KTB 투자증권 차장
- 병원해외진출시장조사 및 타당성 분석,
- 파트너 선정 및 MOU 체결업무 자문



허 윤 서

중국, 중동, 아시아(중국제외)
금융/투자, 조세, 사업화

오성회계법인 Director(회계사, 세무사)

- 삼성서울병원 CancerSCAN 사우디수출 자문
- 칭다오 세브란스병원 설립을 위한 현물출자
- 자산 평가 및 사업구조 자문
- 복지부 의료수출 5개년 종합계획 추진단



정 진 현

전 권역
금융/투자

산업은행 컨설팅실 차장(회계사, 세무사)

- 한국정책금융공사 PF금융 차장
- 기업은행 프로젝트금융부 인프라금융팀
- 인프라(BTO, BTL) 금융자문, 리스크 관리 및
기업 컨어라운드 컨설팅



정 창 구

중동
금융/투자, 인프라

해외건설협회 부센터장

- 한국외환은행 국제부
- 신용분석사, 미국 감정평가사
- 금융구조 설계, 재원조달 등 컨설팅



엄인수

전 권역
금융/투자

제이씨이너스 이사, CFA

- 톰슨로이터 부장
- 동부증권 과장
- 성공적인 자금조달과 사업계획서 작성 저



고세훈

전 권역
금융/투자, 사업화, 경영지원

프로썸경영컨설팅 대표

- 기업은행 기업지원국 국장, 뉴욕, LA 지점장
- IBRD/ADB 차관대출 사업성 심사,
- 해외투자사업 경제성 분석



이미정

중국, 러시아/몽골/CIS, 아시아(중국 제외)
사업화, 법·제도, 인프라

한국조달연구원 국제조달연구팀 연구위원

- 국제조달시장 참여 활성화 방안수립 연구
- 해외정부, 국제기구(UN, MDB) 조달시장 등에 대한 시장조사 및 진출전략 연구



김만기

경영지원, 사업화

카이스트 경영대학 겸직교수

- 성신여대 글로벌마케팅센터 책임교수
- 한국 G-PASS수출진흥협회 자문위원
- 미국조달협회 자문위원, 조달청 자문역
- 공공조달(CPPP) 자격(World Bank)

GHKOL

컨설팅 지원사업 신청관리 시스템

사용자(신청자) 매뉴얼

01. 회원가입 (기업회원가입)

화면설명

GHKOL 컨설팅 지원사업 신청을 위한 KOHES 메인 홈페이지 접속화면



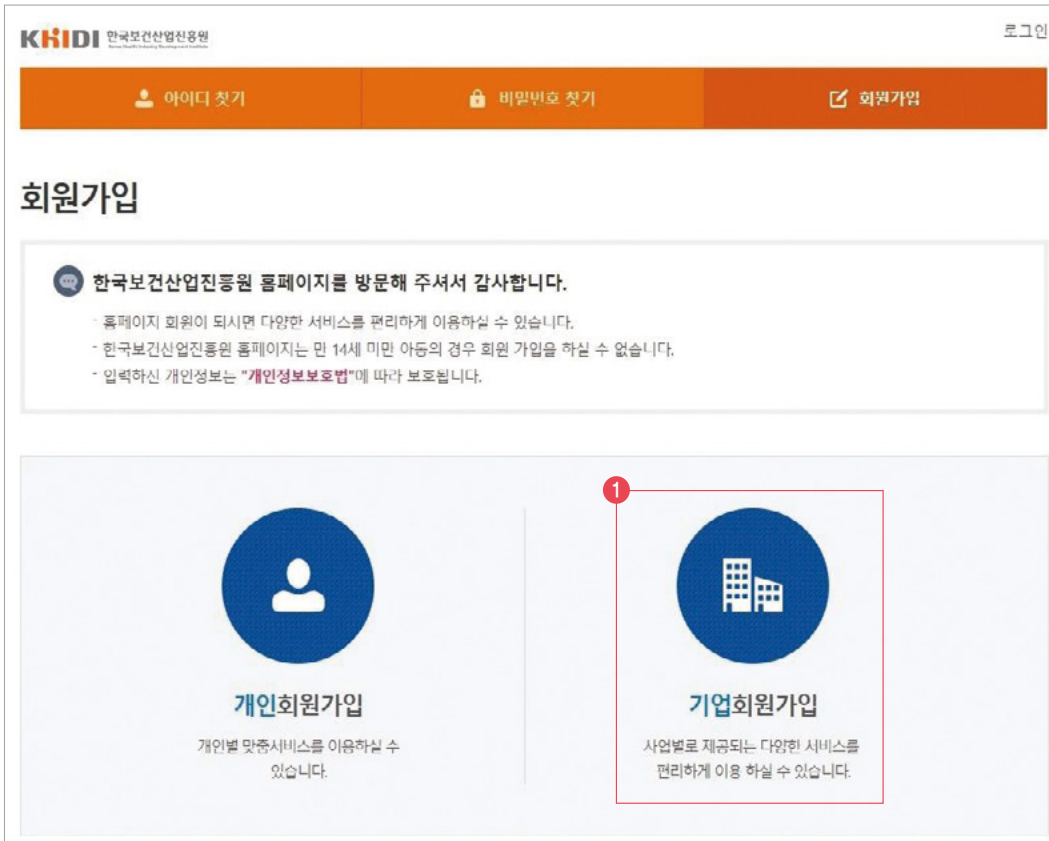
상세설명

① KOHES 홈페이지 접속 후 화면 상단 회원가입 클릭- <http://www.kohes.or.kr/>

STEP. 1

화면설명

GHKOL 컨설팅 지원사업 신청을 위한 회원가입 홈페이지 접속화면



상세설명

① 기업회원가입 버튼 클릭 시 회원가입 페이지 이동 - GHKOL 컨설팅 지원사업은 기업회원에 한하여 신청가능

STEP. 2

화면설명

GHKOL 컨설팅 지원사업 신청을 위한 회원가입 개인정보 수집·이용 안내

■ 개인정보 수집·이용 안내

개인정보 수집 및 이용 목적

한국보건산업진흥원은 다음의 목적을 위하여 개인정보를 수집 및 이용합니다. 수집된 개인정보는 다음의 목적 이외의 용도로는 이용되지 않으며, 이용 목적이 변경되는 경우에는 개인정보 보호법 제18조에 따라 별도의 동의를 받는 등 필요한 조치를 이행할 것입니다.

홈페이지 회원 가입 및 관리

회원 가입의사 확인, 회원제 서비스 제공에 따른 본인 식별 인증, 회원자격 유지·관리, 제한적 본인확인제 시행에 따른 본인확인, 서비스 부정이용 방지, 각종 고지·통지, 고충처리, 맞춤형 정보제공, 통계정보제공, 실적관리, 사업 등록증 발급을 위한 기초자료 등을 목적으로 개인정보를 수집합니다.

인원사무 처리

인원인의 신원 확인, 인원사항 확인, 사실조사를 위한 연락·통지, 처리결과 통보 등의 목적으로 개인정보를 처리합니다.

홍보매출 발송

세미나 및 보건산업 홍보, 뉴스레터 등의 메일 발송의 목적을 위해 개인정보를 처리합니다.

수입하는 개인정보 항목

개인회원

- 필수항목 : 성명, E-Mail, 비밀번호, 생년월일, 성별, 휴대폰
- 선택항목 : 소속, 메일링서비스(수신여부, 관심분야), 뉴스레터 수신여부

기업회원

- 필수항목 : 대표E-Mail, 비밀번호, 회사명, 대표자명, 담당자정보(성명, E-Mail, 핸드폰)
- 선택항목 : FAX, 홈페이지, 메일링서비스(수신여부, 관심분야), 뉴스레터 수신여부, 담당자정보(전화번호,부서명)

개인정보의 보유 및 이용기간

한국보건산업진흥원은 법령에 따른 개인정보 보유·이용기간 또는 정보주체로부터 개인정보를 수집 시에 동의 받은 개인정보 보유·이용기간을 2년내에서 개인정보를 처리·보유합니다.

동의거부 권리 및 동의거부에 따른 불이익

수집하는 개인정보에 대하여 개인정보보호법 제 15조에 따라서 개인정보 수집 및 이용에 동의를 거부할 수 있으며, 동의를 거부하거나 필수항목을 입력하지 않을 경우 회원가입 및 인원사무처리가 불가능하며, 선택항목을 입력하지 않을 경우 뉴스레터, 세미나 등 서비스를 이용할 수 없습니다.

약관 및 개인정보수집·이용에 동의합니다. 동의 동의안함

2 ■ 기업회원 가입확인

사업자등록번호를 통해 가입확인 후 회원가입이 가능합니다.

사업자등록번호 - - *사업자 번호를 입력하세요

기업회원 가입확인

상세설명

- 1 개인정보 수집·이용 안내 확인 - 동의안함 선택 시 신청 불가
- 2 사업자등록번호 입력 후 기업회원 가입확인 클릭

STEP. 3

화면설명

GHKOL 컨설팅 지원사업 신청을 위한 회원가입 기본정보 입력

■ 기본정보 ①		* 필수 항목입니다.
* 사업자등록번호	305-81-72470	
* 대표이메일(ID) ②	이메일 인증을 위해 정확한 이메일 주소를 입력해주세요 <input type="text"/> @ <input type="text"/> <input type="button" value="직접입력"/> <input type="button" value="중복확인"/>	
* 회사명 ③	<input type="text"/>	
* 비밀번호 ④	영문, 숫자, 특수문자를 각 1자 이상 포함하여 9자 이상 32자 이내로 입력해 주시기 바랍니다. <input type="text"/> <input type="button" value="비밀번호 생성규칙 자세히 보기"/>	
* 비밀번호 확인	재확인을 위해서 입력하신 비밀번호를 다시 한번 입력해 주세요. <input type="text"/>	
* 대표자명 ⑤	<input type="text"/>	
* 사업자형태 ⑥	<input checked="" type="radio"/> 법인사업자 <input type="radio"/> 개인사업자	
* 전화번호 ⑦	선택 <input type="text"/> - <input type="text"/> - <input type="text"/>	
팩스	선택 <input type="text"/> - <input type="text"/> - <input type="text"/>	
* 주소 ⑧	<input type="button" value="주소찾기"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	
홈페이지	http:// <input type="text"/>	

상세설명

- ① 회원가입 기본정보 입력 화면
- ② 대표이메일 입력 후 중복 확인 버튼 클릭
- ③ 회사명 입력
- ④ 비밀번호 입력 및 확인 - 영문, 숫자, 특수문자 각 1자 이상 포함하여 9자 이상 32자 이내 입력
- ⑤ 대표자명 입력
- ⑥ 사업자 형태 체크
- ⑦ 전화번호 입력
- ⑧ 주소 입력 - 주소 찾기 버튼 활용하여 입력

STEP. 3-1

화면설명

GHKOL 컨설팅 지원사업 신청을 위한 회원가입 기본정보 입력

■ 담당자 정보 ① * 필수 항목입니다.	
* 이름 ②	<input type="text"/>
* 이메일 ③	<input type="text"/> @ <input type="text"/> 선택 <input type="button" value="▼"/>
전화번호	선택 <input type="button" value="▼"/> - <input type="text"/> - <input type="text"/>
* 휴대폰 ④	<input type="text"/> - <input type="text"/> - <input type="text"/>
부서명	<input type="text"/>
■ 메일링 서비스 * 미수신시 메일링서비스 이용이 제한됩니다.	
수신여부 ⑤	<input type="radio"/> 수신 <input type="radio"/> 미수신
■ 뉴스레터 서비스 * 미수신시 뉴스레터 서비스 이용이 제한됩니다.	
수신여부 ⑥	<input type="radio"/> 수신 <input type="radio"/> 미수신
■ 산업별 추가정보 입력 원활한 산업별 지원정보 이용을 위해 필요한 추가정보를 입력해 주세요.	
추가정보 입력 ⑦	<input type="checkbox"/> 보건산업기술이전 <input type="checkbox"/> 석사구성오목이 <input type="checkbox"/> D-HRA
⑧ <input type="button" value="다음단계"/> <input type="button" value="취소"/>	

상세설명

- ① 회원가입 기본정보 입력 화면
- ② 담당자 이름 입력
- ③ 담당자 이메일 입력
- ④ 담당자 휴대폰 번호 입력
- ⑤ 메일링 서비스 수신/미수신 체크
- ⑥ 뉴스레터 서비스 수신/미수신 체크
- ⑦ 산업별 추가정보 입력
- ⑧ 회원가입 계속 진행은 다음단계 버튼 클릭, 취소하실 경우 취소버튼 클릭

STEP. 4

화면설명

KHIDI(한국보건산업진흥원) 회원가입 이메일 인증



상세설명

① 기본정보 입력 후 다음단계 클릭 시 이메일 인증 진행 - 이메일 인증 완료 후 회원가입 완료

02. 홈페이지 접속

화면설명

GHKOL 컨설팅 지원사업 신청을 위한 KOHES 메인 홈페이지 접속화면

The screenshot shows the KOHES homepage with the following elements:

- Header:** KHIDI logo, search bar, and navigation menu (의료시장정보, 의료해외진출 지원사업, 알림마당, 자료실, KOHES 소개).
- News Section:**
 - Article 1: "2017년 중국 GDP 6.9% 성장, 예상 뛰어넘는 실적" (2017 China GDP 6.9% growth, exceeding expectations).
 - Article 2: "3개국 보건의료해외진출시장조사(우즈베키스탄/키르기스스탄/터키)" (Survey of health care overseas expansion markets in 3 countries).
- Country-wise Medical Market Information:** A donut chart showing the number of hospitals by country: 중국 (59), 미국 (40), 베트남 (9), 카자흐스탄 (7), UAE (7), 기타 (33).
- Application System:** "한국의료 해외진출 신고 시스템" (Korea's Overseas Hospital Application System).
- Country-wise Medical Market Information:** "국가별 의료시장 정보" (Country-wise Medical Market Information).
- Key Information:**
 - 의료 해외진출 종합 안내서 (Comprehensive Guide for Overseas Hospital Expansion).
 - 국가별 해외진출 가이드북 (Country-wise Overseas Hospital Expansion Guidebook).
 - 글로벌 리포트 지원사업 (Global Report Support Project).
 - 지원사업 결과보고서 (Support Project Result Report).
- Bottom Section:**
 - GHKOL:** Global Healthcare Key Opinion Leaders.
 - 의료 해외진출 프로젝트 지원사업:** Overseas Hospital Expansion Project Support.
 - 의료기관 해외진출 신고:** Medical Institution Overseas Hospital Application.
 - 의료 해외진출 지원 KOHES 뉴스레터:** Overseas Hospital Expansion Support KOHES Newsletter.

상세설명

① KOHES 홈페이지 접속 후 로그인 - <http://www.kohes.or.kr/>

② GHKOL 컨설팅운영 홈페이지 접속 - KOHES HOME > 의료해외진출지원사업 > GHKOL 컨설팅운영 > 컨설팅 신청

STEP. 1

화면설명

GHKOL 컨설팅 지원사업 신청을 위한
KOHES(의료해외진출지원사업)홈페이지 접속화면

The screenshot shows the KOHES website interface. At the top, there is a navigation bar with 'KRIDI' and '의료시장정보' (Medical Market Information) highlighted. Below this is the 'KOHES' logo and a secondary navigation menu with '의료시장정보', '의료해외진출 지원사업', '알림마당', '자료실', and 'KOHES 소개'. The main content area is titled '사업안내' (Business Guide) and includes a breadcrumb trail: '의료해외진출 지원사업 > GHKOL 컨설팅 운영 > 사업안내'. A sidebar on the left lists various menu items, with 'GHKOL 컨설팅 운영' expanded to show '사업안내', '전문위원 소개', '컨설팅 신청' (highlighted with a red box and a '1' in a circle), '정보실', and '전문위원 의료해외진출 Insight'. The main content area contains the following sections:

- 사업개요**
 - 배경**: 국내 의료기관의 내수중심 사업구조 및 의료서비스 중심의 인력구조로 인해 해외진출 사업 발굴 및 운영 역량 부족
 - 현황**: 초기 사업실패 위험 및 투자비용에 대한 민간투자자의 리스크 경감을 위한 지원책 마련 필요
 - 지역별·분야별 공신력 있는 전문가 매칭을 통한 의료시스템 해외진출 컨설팅 제공 등 정부차원의 지원 요구 증가
 - 해외진출 사업의 지역간 불균형 시정 요구 및 온-오프라인을 통한 지방·중소 병원을 위한 지원방안 요청 증가
 - 전략**: 진흥원은 Global Healthcare Key Opinion Leaders(이하 "GHKOL") 전문위원과 사무국으로 구성된 의료시스템 해외진출 컨설팅 지원단을 구축하고 동·회양하는 국내 의료기관과의 연결을 중재하는 의료시스템 해외진출 전문 컨설팅 지원 체계 구축
 - 기대효과**
 - 민간 전문가(GHKOL 전문위원)를 통해, 의료시스템 해외진출 각 단계별 컨설팅 제공으로 발생 가능한 리스크 최소화
 - 지방·중소 병원 해외진출 육성지원 및 정책개발 사업 로드맵 개발에 활용
 - 의료시스템 해외진출 사업을 위한 전문인력 발굴 및 양성에 기여

상세설명

- ① 컨설팅 신청 메뉴(페이지) 이동
 - KOHES HOME > 의료해외진출 지원사업 > GHKOL 컨설팅 운영 > 컨설팅 신청
 - 좌측 하단 컨설팅신청 버튼 클릭

STEP. 2

화면설명

GHKOL 컨설팅 지원사업 신청을 위한
KOHES(의료해외진출지원사업)홈페이지 접속화면

The screenshot shows the KOHES website interface. At the top, there is a navigation bar with the KOHES logo and menu items like '의료시장정보', '의료해외진출 지원사업', '알림마당', '자료실', 'KOHES 소개'. The main content area is titled '컨설팅 신청' (Consulting Application) and shows a list of 106 projects. A search bar is located above the table. The table has columns for '번호' (No.), '국가' (Country), '분야' (Field), '프로젝트명' (Project Name), '접수일' (Application Date), and '상태' (Status). The '상태' column contains buttons like '컨설팅중' (Consulting) and '완료' (Completed). A red box with the number '1' highlights the '신청하기' (Apply) button in the bottom right corner.

번호	국가	분야	프로젝트명	접수일	상태
106	아랍에미리트	법/제도/조세	[비공개]UAE 푸자이라 생여성병원 설립 프로젝트	2018-01-31	컨설팅중
105	몽골	인력진출, 사업화	[비공개]몽골 CHUHAG HOSPITAL 컨설팅	2018-01-26	컨설팅중
104	중국	사업화	[비공개]여성병원 중국진출건	2018-01-25	컨설팅중
103	중국	사업화, 법/제도/조세	[비공개]중국 의료기 법인설립	2018-01-18	컨설팅중
102	태국	금융	[비공개]피부과 트레이닝 및 의료시스템 태국 진출 사업	2018-01-16	컨설팅중
101	중국	인력진출, 사업화	[비공개]피부과 트레이닝 및 의료시스템 중국 진출 사업	2018-01-16	컨설팅중
100	베트남	인력진출, 사업화	[비공개]베트남 및 CIS 국가 한의진료 진출	2018-01-15	컨설팅중
99	베트남	인력진출, 사업화	[비공개]베트남 한의진료 진출	2018-01-02	컨설팅중
98	스리랑카	금융, 법/제도/조세	[비공개]스리랑카사업	2017-12-27	완료
97	중국	법/제도/조세	[비공개]중국의료사업 목적의 한국 또는 홍콩내 별도 법인 설립에 관한 검토	2017-12-13	컨설팅중

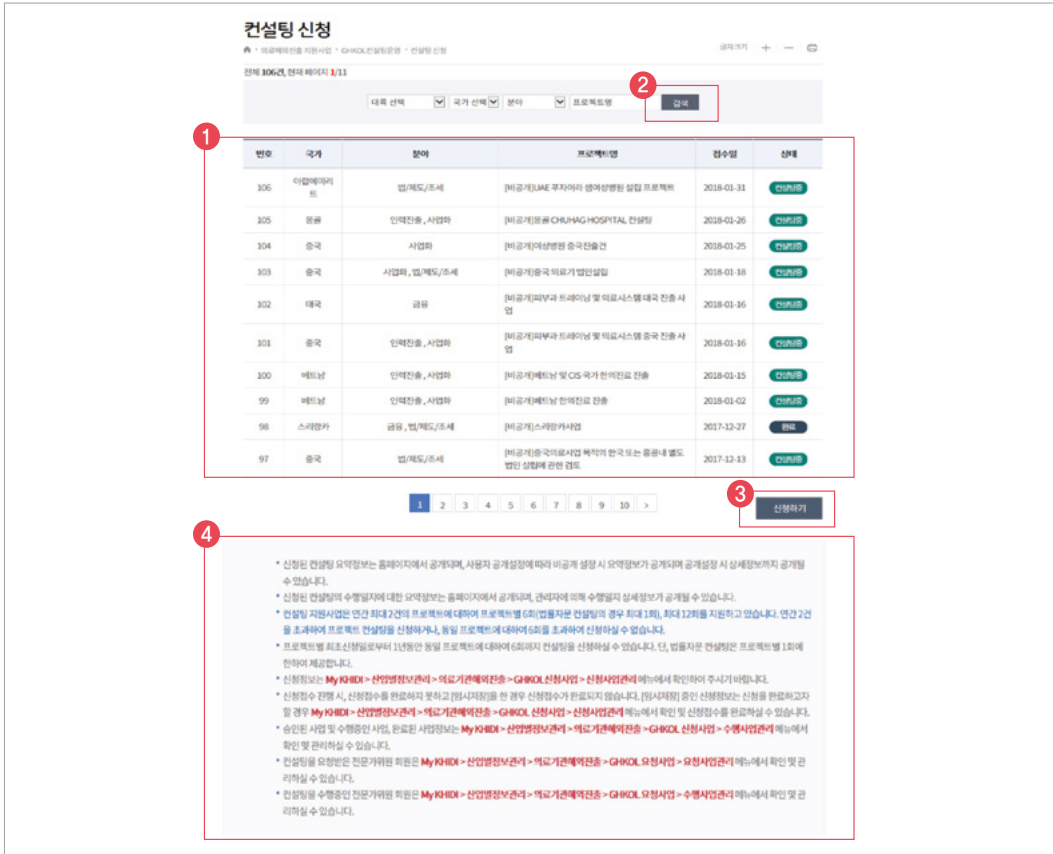
상세설명

① 컨설팅 신청 홈페이지 우측 하단 신청하기 버튼 클릭

03. 컨설팅 신청 (KOHES 홈페이지)

화면설명

GHKOL 컨설팅 지원사업 목록페이지



상세설명

- GHKOL 컨설팅 지원사업 신청 목록 제공 - 프로젝트명 클릭 시 상세신청정보 확인 가능
 - 컨설팅 신청 시 비공개 처리 시 신청정보 확인 불가
 - 상세정보가 [완료]로 표기된 신청정보는 수행일지 정보확인 가능(완료상태가 아닌 프로젝트는 신청정보만 제공)
- 신청목록 검색 기능 제공
 - 대륙과 해당 대륙의 국가를 선택하여 검색 가능
 - 분야(인력전송, 사업화, 금융, 법·제도·조세, 인프라, 국제입찰, 기타)별 검색 가능 - 프로젝트명 검색 가능
- 신청하기 버튼 클릭 시 신청페이지 이동
 - 기업회원에 한하여 신청가능
 - 방문자는 로그인 후 이용가능, 비회원은 기업회원 가입 후 이용가능
- 목록 하단에 유의사항 정보 제공

STEP. 1

화면설명

GHKOL 컨설팅 지원사업 목록페이지 진행상태 정보

컨설팅 신청

☞ 의료해위진출 지원사업 · GHKOL컨설팅운영 · 컨설팅 신청

글자크기 | + | - | 🗑

전체 3건, 현재 페이지 1/1

대륙 선택 ▼ 국가 선택 ▼ 분야 ▼ 프로젝트명 검색

번호	국가	분야	프로젝트명	접수일	상태
3	대만	인력진출	[비공개]test	2018-01-16	매칭중
2	해당없음	인력진출	test	2017-12-12	
1	해당없음	인력진출	[비공개]test	2017-11-28	완료

1

상세설명

진행상태구분	내용
신청완료	<ul style="list-style-type: none">신청서 작성을 완료하여 신청이 완료된 상태로 관리자가 승인/반려/미승인 처리 전단계MY K-HID에서 신청서 수정 및 신청 취소 가능.
신청취소	<ul style="list-style-type: none">신청완료된 정보에 대하여 신청을 취소한 정보
승인	<ul style="list-style-type: none">신청된 정보에 대하여 관리자가 승인을 완료한 상태승인된 사업은 MY K-HID 수행사업관리에서 확인 및 관리 가능
미승인	<ul style="list-style-type: none">관리자에 의해 지원사업 신청이 미승인된 상태
반려	<ul style="list-style-type: none">관리자가 신청정보 보완, 서류 보완 등의 이유로 지원사업 신청을 반려한 상태로 승인, 미승인 변경처리 가능신청자가 MY K-HID페이지에서 신청정보에 대한 수정(신청), 신청취소 가능
매칭중	<ul style="list-style-type: none">승인된 사업에 대하여 관리자가 전문위원에게 컨설팅을 요청하여 프로젝트와 전문위원과의 매칭중인 단계
컨설팅중	<ul style="list-style-type: none">프로젝트가 전문위원에 의해 컨설팅이 수행중인 단계
중도포기	<ul style="list-style-type: none">지원사업이 중도포기된 상태
완료	<ul style="list-style-type: none">전문위원이 등록한 수행일지에 대하여 관리자 승인이 완료된 단계로 전체 지원사업이 완료된 상태

STEP. 2

화면설명

GHKOL 컨설팅 지원사업 신청 개인정보 수집/이용 및 활용, 제3자 정보제공 동의 화면

컨설팅 신청

GHKOL 컨설팅 지원사업 신청서

1 개인정보 수집 및 이용안내

개인정보 수집 이용목적, 수집항목, 수집방법, 보유 및 이용기간

수집목적	컨설팅지원사업 신청 및 수행기관 관리
개인정보 수집항목	최수정보 신청인 정보 - 성명, 직급, 전화번호, 휴대전화번호, 이메일 신청정보 제공사실 있음
보유 및 이용기간	개인정보 수집일로부터 2년간
수집방법	온 오프라인 수집
동계거부권 및 동계거부권내 내용 안내	GHKOL 컨설팅 지원사업 신청 서비스 제한
개인정보 수집, 활용, 제공 제3자에게 수집항목에 대한 동의	
권한 근거	정보주체의 동의

기본적 개인정보의 유익이 있는 개인정보의 처리 목적, 수집 및 사용, 출신지, 정치적 성향 및 직업, 건강상태 등은 요구하지 않으며, 위의 항목 이외에 다른 어떠한 목적으로도 정보를 수집하거나 목적이외의 용도로 사용하지 않음을 알려드립니다.

개인정보 보유기간 경과 후 조치
원칙적으로 개인정보 수집 및 이용목적이 달성한 후에는 해당정보를 지체 없이 파기합니다.

개인정보 자기삭제 및 방법

❖ 자기삭제

- * 필요한 개인정보 또는 개인정보의 일부는 개인정보책임자의 책임 하에 내부망 등 절차에 따라 다음과 같이 자기삭제 하고 있습니다.
- * 개인정보의 자기 보유기간이 경과한 개인정보는 통근기록부에서 삭제 됩니다.
- * 개인정보의 자기 삭제: 개인정보책임자의 자기 목적 달성, 해당 서비스의 폐지, 사업의 종료 등 그 개인정보의 보유가 필요하지 않을 때에는 개인정보의 자기삭제를 요청할 수 있습니다.

❖ 자기방법

- * 개인정보를 자기삭제를 할 경우 다음 과로 중 어느 하나에 조치를 합니다.
원래(보통)의 사용 목적
- 원래(보통)의 사용 목적 이외에 다른 목적을 달성하기 위해
- 데이터가 복원되지 않도록 초기화 또는 덮어쓰기 수행
- * 개인정보의 일부 또는 전체를 삭제하는 경우, 해당정보의 복원을 하지 못하는 것이 예외로 예외는 다음 각 조항의 조치를 합니다.
신체적 위험 발생 시 - 개인정보를 삭제한 후 복구 및 재정보의 안전을 위해 복구 조항 조항 조항, 신체, 사생활, 그 밖의 기타 피해의 경우 - 해당 부분을 삭제, 전송 등으로 삭제
- * 개인정보의 자기삭제 관련 사항은 기록 관리, 개인정보 자기 삭제 후 자기 결과를 확인합니다.
- * 본인에 속한 개인정보는 본인이 삭제할 수 있도록 하겠습니다.
- * 전자적 방법으로 저장된 개인정보는 기록을 재생할 수 있는 기술적 방법을 사용하여 삭제합니다.

동계거부 권리와 동계거부권내 범위

수집하는 개인정보에 대하여 개인정보보호법 15조에 따라 개인정보 수집 및 이용에 동의를 거부할 수 있으며, 동의를 거부할 경우 무료 제공된 지원사업 신청 서비스가 제한됩니다.

2 제3자 정보제공 동의

개인정보 제3자 제공

① 한국국민연립은행은 법적적으로 정보주체의 개인정보를 수집 이용 목적으로 명시한 범위 내에서 처리하며, 다음의 경우를 제외하고는 정보주체의 사전 동의 없이 본래의 목적 범위를 초과하여 처리하거나 제3자에게 제공하지 않습니다.

② 정보주체의 동의 없이도 처리할 수 있는 경우
다른 법률에 특별한 규정이 있는 경우
정보주체가 그 정보처리의 사실을 알 수 있는 단계에 있거나 주권기관 등으로서 사전 동의를 받을 수 있는 경우로서 본래의 목적 또는 제3자의 이익, 생명, 신체, 재산의 이익을 위하여 필요하다고 인정되는 경우
통치상 또는 공공의 이익을 위하여 필요한 경우로서 특정 개인정보를 제공할 수 있는 정보의 개인정보를 제공하는 경우
개인정보를 처리 하는 용도로 제공하거나 이를 제3자에게 제공하지 아니하면 다른 법률에서 정하는 소관조항을 수집할 수 있는 경우로서 보호목적의 성취 지장을 끼치지 않는 경우
③ 한국국민연립은행은 다음과 같이 개인정보를 제3자에게 제공하고 있습니다.

개인정보 제공받는 자	제공하는 개인정보 항목	제공하는 개인정보의 용도	제공하는 개인정보 보유 및 이용 기간
보안서비스	지원사업 신청서	신원정보 -성명, 직급, 전화번호, 휴대전화번호, 이메일	2년

동계거부 권리와 동계거부권내 범위

수집하는 개인정보에 대하여 개인정보보호법 15조에 따라 개인정보 수집 및 이용에 동의를 거부할 수 있으며, 동의를 거부할 경우 무료 제공된 지원사업 신청 서비스가 제한됩니다.

3 다른 개인정보 수집항목에 동의합니다.

상세설명

- ① 개인정보 수집/이용 및 활용동의
 - 동의안함 선택 시 신청 불가
- ② 제3자 정보제공 동의
 - 동의안함 선택 시 신청 불가
- ③ 선택 시 개인정보 수집/이용 및 활용 동의와 제3자 정보제공 동의에 대하여 전체 동의 설정 가능
- ④ 개인정보 수집/이용 및 활용 동의와 제3자 정보제공 동의에 대하여 전체 동의 선택 후 [다음단계]버튼 클릭 시 신청정보 입력페이지로 이동 - 동의안함 선택 시 다음페이지 이동 불가 - [신청취소] 버튼 클릭 시 신청 취소 후 목록페이지로 이동

150
151

STEP. 3

화면설명

GHKOL 건설링 지원사업 신청정보 입력페이지

The screenshot shows the 'GHKOL 건설링 지원 신청서' (GHKOL Construction Support Application Form) with the following sections and callouts:

- 1**: * 필수입력항목입니다. (Mandatory input items)
- 2**: * 건설링 희망 전문위원 (Construction Hope Specialist) section with 1st, 2nd, and 3rd rank input fields.
- 3**: * 프로젝트명 구분 (Project Name Category) dropdown menu.
- 4**: * 첨부파일은 압축파일 등록 불가 (Attachments cannot be registered as compressed files) section with '파일첨가' (Add File) buttons.
- 5**: [임시저장] (Save Draft) button
- 6**: [제출] (Submit) button

상세설명

① 신청정보 입력

- "*"로 표기된 필수항목 입력하지 않을 경우 신청 불가

② 건설링 전문위원 선택

- 등록된 GHKOL 전문위원 중 신청자가 건설링을 희망하는 전문위원을 선택(1순위 ~ 3순위)

③ 프로젝트 구분

- 신규 프로젝트 또는 기존에 신청하여 지원을 받은 프로젝트인지를 선택하여 신청
- 프로젝트는 1년에 2건에 한하여 신청 및 지원 가능(2건을 초과하여 신청 불가)
- 프로젝트별 최초 신청일 기준 1년동안 총 6회 신청 가능(단, 법·제도·조세에 대한 컨설팅은 1회로 한정됨)

④ 첨부파일은 압축파일 등록 불가

⑤ [임시저장] 버튼 클릭 시 신청이 완료되지 않고 마이페이지에서 수정 및 취소, 제출 가능

⑥ [제출]버튼 클릭 시 해당 신청정보가 관리자(사업담당자)에게 제출됨

STEP. 4

화면설명

GHKOL 건설링 지원사업 신청정보 입력페이지

건설링 신청

GHKOL 건설링 지원 신청서

* 필수입력항목입니다.

*** 신청일** 2017-07-25

*** 신청기업**
 기업명 주jukhun
 대표자 성명 김대표
 업종
 주소 34025 대전광역시 유성구 테크노2로 187110호 (용산동) 플랜아이
 전화번호 02-1111-1112

*** 신청인**
 성명
 직급
 전화번호 02
 휴대폰 010
 이메일

*** 건설링 희망 전문위원**
 1순위
 2순위
 3순위

*** 건설링 요청분야**
 분야
 국가

건설링 전문위원 목록

비율	건설링 분야	교육정보	건설링 자격	건설링 완료건수	건설링 진행건수	만족도 평가점수 (평균)	포유량
0.5%	건축설계, 시공	MSO(설계) 자격 취득	한국건축사협회 건축사	1	3	0	확인
0.5%	시공, 공률, 공기, 품질 관리	프로젝트관리 일정 관리	한국건설산업연구원 한국건설산업연구원	00	00	0	확인
0.5%	시공	공통교육 이수	한국건설산업연구원	3	7	0	확인
0.5%	시공, 인, 인, 인, 인	영양사(영양사) 자격 취득	대한영양사협회	00	00	0	확인
0.5%	시공	건설관리 전문사(건설관리) 자격 취득	한국건설산업연구원	00	00	0	확인
0.5%	인, 인, 인, 인	사무관리, 인, 인, 인, 인	대한인사관리협회	3	7	0	확인

상세설명

건설링 전문위원 선택 화면

① [검색] 버튼 클릭 시 건설링 전문위원 목록제공(팝업)

② 건설링전문위원 목록

- 프로필 [확인] 버튼 클릭 시 해당 전문위원의 상세 프로필 정보 확인 페이지 제공(팝업)
- 희망 전문위원 선택 후 [선택] 버튼 클릭 시 선택한 전문위원이 희망 전문위원으로 등록 됨.

※ 전문위원별 건설링 완료건수, 진행건수, 만족도평가점수(평균) 정보 제공

- 건설링 완료건수 : 건설링 수행을 정상적으로 완료한 건수
- 건설링 진행건수 : 현재 건설링을 의뢰받아 수행중인 건수

• 만족도평가점수(평균) : 건설링 수행완료 후 의뢰기관(병원) 담당자에 의해 평가된 건설링에 대한 만족도 평가 결과를 10점 척도로 제공(단, 전문위원이 수행한 전체 프로젝트에 대한 만족도점수에 대한 평균 점수를 제공)

※ 현재 시스템 상 외국인 회원가입이 어려워 해외 거주 전문위원은 검색되지 않을 수 있습니다. 검색 불가 시에는 한국보건산업진흥원 담당자를 검색하시어 신청하시고, 프로젝트 상에 기재란에 희망하는 전문위원 작성해주시면 개별적으로 처리해드리겠습니다.

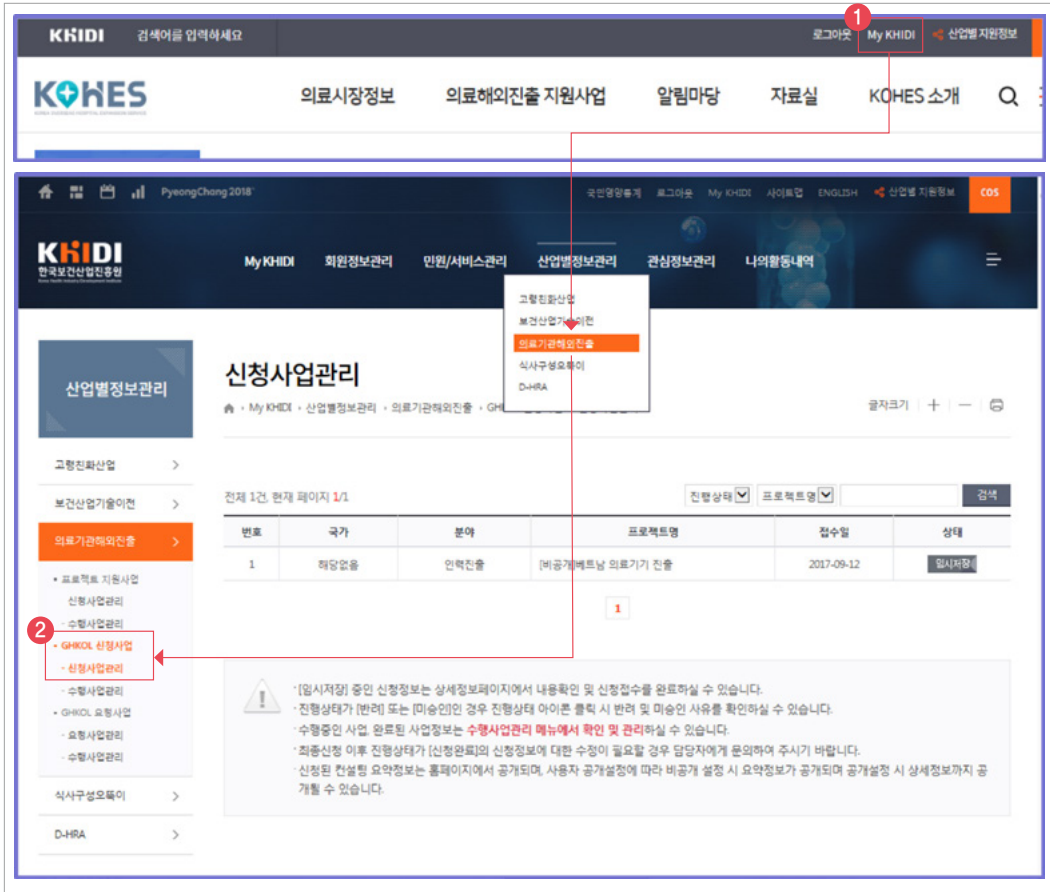
152

153

04. 컨설팅 신청정보관리 (My KHIDI 접근방법)

화면설명

My KHIDI에서 제공되는 GHKOL 컨설팅 지원사업 신청정보 관리페이지 접근방법



상세설명

GHKOL 컨설팅 지원사업 신청 정보 관리 페이지(My KHIDI) 접근방법

① 홈페이지 우측 상단에 있는 [My KHIDI] 버튼을 선택하여 이동

- 상세 메뉴(페이지) : My KHIDI > 산업별정보관리 > 의료기관해외진출 > 신청사업관리

※ 단, 기업회원 로그인시에만 접근 가능

04. 컨설팅 신청정보관리 (링크정보 접근방법)

화면설명

GHKOL 컨설팅 지원사업 신청정보 관리페이지 접근방법

유 · 의료혜이진출지원사업 · GHKOL 컨설팅운영 · 컨설팅 신청

컨설팅 신청

전체 44건, 현재 페이지 5/5

번호	국가	분야	프로젝트명	접수일	상태
4	사우디아라비아	사회화	[비공개] [프로젝트명]	2016-09-07	<input type="button" value="완료"/>
3	러시아	금융/투자/융자, 법/제도	[비공개] [프로젝트명]	2016-09-05	<input type="button" value="완료"/>
2	인도네시아	금융/투자/융자	[비공개] [프로젝트명]	2016-08-31	<input type="button" value="완료"/>
1	중국	연락진출, 사업화	[비공개] [프로젝트명]	2016-08-31	<input type="button" value="완료"/>

1 2 3 4 **5**

!

- 신청된 컨설팅 요약정보는 홈페이지에서 공개되며, 사용자 공개설정에 따라 비공개 설정 시 요약정보가 공개되며 공개설정 시 상세정보까지 공개될 수 있습니다.
- 신청된 컨설팅의 수행일지에 대한 요약정보는 홈페이지에서 공개되며, 관리자에 의해 수행일지 상세정보가 공개될 수 있습니다.
- 컨설팅 지원사업은 연간 최대 2건의 프로젝트에 대하여 프로젝트별 6회(법률자문 컨설팅의 경우 최대 1회), 최대 12회를 지원하고 있습니다. 연간 2건을 초과하여 프로젝트 컨설팅을 신청하거나, 동일 프로젝트에 대하여 6회를 초과하여 신청하실 수 없습니다.
- 프로젝트별 최초신청일로부터 1년동안 동일 프로젝트에 대하여 6회까지 컨설팅을 신청하실 수 있습니다. 단, 법률자문 컨설팅은 프로젝트별 1회에 한하여 재공합니다.

1

- 신청정보는 **My KHIDI > 산업발정보관리 > 의료기관해외진출 > GHKOL 신청사업 > 신청사업관리** 메뉴에서 확인하여 주시기 바랍니다.
- 신청접수 진행 시, 신청접수를 완료하지 못하고 [임시저장] 한 경우 신청접수가 완료되지 않습니다. [임시저장] 중인 신청정보는 신청을 완료하고자 할 경우 **My KHIDI > 산업발정보관리 > 의료기관해외진출 > GHKOL 신청사업 > 신청사업관리** 메뉴에서 확인 및 신청접수를 완료하실 수 있습니다.
- 승인된 사업 및 수행중인 사업, 완료된 사업정보는 **My KHIDI > 산업발정보관리 > 의료기관해외진출 > GHKOL 신청사업 > 수행사업관리** 메뉴에서 확인 및 관리하실 수 있습니다.
- 컨설팅을 요청받은 전문가위원 회원은 **My KHIDI > 산업발정보관리 > 의료기관해외진출 > GHKOL 요청사업 > 요청사업관리** 메뉴에서 확인 및 관리하실 수 있습니다.
- 컨설팅을 수행중인 전문가위원 회원은 **My KHIDI > 산업발정보관리 > 의료기관해외진출 > GHKOL 요청사업 > 수행사업관리** 메뉴에서 확인 및 관리하실 수 있습니다.

상세설명

GHKOL 컨설팅 지원사업 신청 정보 관리 페이지(My KHIDI) 접근방법

① “컨설팅신청” 메뉴(프로젝트 목록) 하단의 안내문구에서 제공되는 안내문구의 링크정보를 선택하여 이동

- 신청정보 관리페이지로 바로 이동

※ 단, 기업회원 로그인시에만 접근 가능

04. 컨설팅 신청정보관리 (링크정보 접근방법-2)

화면설명

GHKOL 컨설팅 지원사업 신청정보 관리페이지 접근방법

전체 5건, 현재 페이지 1/1

진행상태 ▾ 전체 ▾ 검색

번호	사업명	사업책임자	신청일	상태
5	2017 의료 해외진출 프로젝트 지원사업 2차 사업공고	테스트	2017-06-30	미신청
4	2016 의료 해외진출 프로젝트 지원사업(2차)	양도경	2016-06-27	신청취소
3	2016 의료 해외진출 프로젝트 지원사업(1차)	기타	2016-03-07	미신청
2	2015 의료시스템 해외진출 프로젝트 지원사업(2차)	홍길동	2015-10-22	수행사업
1	2015 의료시스템 해외진출 프로젝트 지원사업(1차)	test	2015-08-19	수행사업

1

상세설명

GHKOL 컨설팅 지원사업 신청 정보 관리 페이지(My KHID) 접근방법

① “컨설팅신청” 메뉴(프로젝트 목록) 하단의 안내문구에서 제공되는 안내문구 링크정보를 선택하여 이동된 화면

STEP. 1

화면설명

GHKOL 건설링 지원사업 신청정보 관리페이지

신청사업관리

☞ My KHIDI > 산업별정보관리 > 의료기관해외진출 > GHKOL 신청사업 > 신청사업관리

글자크기 + - 🖨

1 전체 1건, 현재 페이지 1/1

진행상태 ▾ 프로젝트명 ▾ 검색

번호	국가	분야	프로젝트명	접수일	상태
1	네팔	인력진출	[비공개]테스터	2017-05-17	승인

2 1

⚠

- [임시저장] 중인 신청정보는 상세정보페이지에서 내용확인 및 신청접수를 완료하실 수 있습니다.
- 진행상태가 [반려] 또는 [미승인]인 경우 진행상태 아이콘 클릭 시 반려 및 미승인 사유를 확인하실 수 있습니다.
- 수행중인 사업, 완료된 사업정보는 **수행사업관리 메뉴에서 확인 및 관리**하실 수 있습니다.
- 최종신청 이후 진행상태가 [신청완료]의 신청정보에 대한 수정이 필요할 경우 담당자에게 문의하여 주시기 바랍니다.
- 신청된 건설링 요약정보는 홈페이지에서 공개되며, 사용자 공개설정에 따라 비공개 설정 시 요약정보가 공개되며 공개설정 시 상세정보까지 공개될 수 있습니다.

상세설명

- 1 신청한 정보에 대한 목록 제공
 - 진행상태와 프로젝트명으로 검색 가능
- 2 프로젝트명을 선택하여 상세정보페이지로 이동 가능
 - 진행상태가 [임시저장] 중인 프로젝트는 추가정보를 입력, 수정하여 관리자(사업담당자)에게 제출 가능
 - 승인받지 못한 프로젝트(진행상태 : 신청완료)에 대하여 신청 취소 가능
- 3 진행상태 [반려]로 표시된 프로젝트에 대하여 [반려] 아이콘 클릭 시 반려 사유 확인 가능
 - 수정/보완 후 제출 가능
- 4 진행상태가 [미승인]으로 표시된 프로젝트에 대하여 [미승인] 아이콘 클릭 시 미승인 사유 확인 가능

STEP. 2

화면설명

GHKOL 컨설팅 지원사업 신청정보 수정/제출 페이지

컨설팅 신청 1

유 · 의료해피진출지원사업 · GHKOL컨설팅운영 · 컨설팅 신청

GHKOL 컨설팅 지원 신청서

* 필수입력항목입니다.

* 신청일	2017-07-24		
* 신청기업	기업명	주 ukhun	
	대표자 성명	김대표	
	업종	<input type="text"/>	
	주소	34025 대전광역시 유성구 태크노2로 187110호 (중산동) 플랜아이	
	전화번호	02-1111-1112	
* 신청인	성명	<input type="text"/>	
	직급	<input type="text"/>	
	전화번호	02	<input type="text"/>
	휴대폰	010	<input type="text"/>
	이메일	<input type="text"/>	<input type="text"/> 직접 입력
* 컨설팅 희망 전문위원	1순위	<input type="text"/>	검색
	2순위	<input type="text"/>	검색
	3순위	<input type="text"/>	검색
* 컨설팅 요청분야	분야	<input type="checkbox"/> 인력진출 <input type="checkbox"/> 사업화 <input type="checkbox"/> 금융/투자/융자 <input type="checkbox"/> 법/제도 <input type="checkbox"/> 인프라 <input type="checkbox"/> 국제입찰 <input type="checkbox"/> 기타 <input style="width: 50px;" type="text"/>	
	국가	<input type="radio"/> 선택 <input type="radio"/> 대륙선택 <input type="radio"/> 국가선택	
* 프로젝트명 구분	선택 <input type="text"/>		
* 프로젝트명	<input type="text"/>		

*** 신청일자**

*** 공제대상**
 유망 비유망
* 공제대상일 시 컨설팅 지원신청 금액부터는 총액이외에 공제됩니다.
 프로젝트 내역에 관한 금액정보를 200자 이내로 입력해 주시기 바랍니다.

*** 프로젝트 분야명**

프로젝트 내역에 관한 자세한 사항을 입력해 주시기 바랍니다.

*** 프로젝트 상세명**

*** 담당자**

성명: 사유

전화번호 1: 사유

전화번호 2: 사유

전화번호 3: 사유

전화번호 4: 사유

전화번호 5: 사유

전화번호 6: 사유

2
확인
취소

상세설명

임시저장 또는 반려 상태의 신청정보 관리페이지

- ① 임시저장 또는 신청한 정보에 대하여 추가입력, 수정 후 관리자(사업담당자)에게 제출 가능
- ② 신청정보 등록 후 [임시저장] 버튼 클릭 시 해당 정보는 신청상태가 완료된 상태가 아니라 관리자(사업담당자)에게 제출되지 않음

05. 컨설팅 수행사업관리

화면설명

GHKOL 컨설팅 지원사업 수행사업 관리페이지

수행사업관리

전체 2건, 현재 페이지 1/1

진행상태 프로젝트명 검색

번호	국가	분야	프로젝트명	접수일	상태	수행일지
2	미국	사업화	2016년 미국시장 진출사업	2016-08-17	완료	확인
1	중국	인력진출	2016년 중국진출 사업	2016-08-17	컨설팅중	

1

- 신청사업정보는 **신청사업관리 메뉴에서 확인 및 관리**하실 수 있습니다.
- 진행상태가 [중도포기]인 경우 진행상태 아이콘 클릭 시 중도포기 사유를 확인하실 수 있습니다.
- 컨설팅 완료 후 수행일지가 등록된 경우 [확인]아이콘을 클릭 하여 수행결과를 확인하실 수 있습니다.
- [확인]버튼은 진행상태가 [완료]인 경우에만 제공됩니다.
- 완료된 사업의 수행결과는 만족도평가 후 확인하실 수 있으나, 완료사업의 [확인] 아이콘 클릭 시 제공(최초 1회)되는 만족도평가를 진행하여 주시기 바랍니다.
- 등록된 컨설팅 수행일지에 대한 요약정보는 홈페이지에서 공개되며, 관리자에 의해 수행일지 상세정보가 공개될 수 있습니다.

상세설명

- ① 수행중인 사업에 대한 목록 제공
 - 진행상태와 프로젝트명으로 검색 가능
- ② 프로젝트명을 선택하여 상세신청정보 확인 가능
- ③ 수행일지 [확인]버튼을 클릭하여 컨설팅 결과인 수행일지 확인 가능
 - 진행상태가 [컨설팅중]인 프로젝트는 [확인] 버튼이 출력되지 않음(확인 불가능)
 - 진행상태가 [완료]인 프로젝트는 수행일지 확인 가능(단, 만족도평가 후 확인 가능)
- ④ 만족도평가
 - 최초 [확인] 버튼 클릭 시 만족도평가 페이지 제공(팝업)
 - 만족도평가를 완료하지 않을 경우 수행일지 확인 불가능
 - 만족도평가는 최초 1회에 한하여 진행
- ⑤ 진행상태가 [중도포기]로 표시된 프로젝트에 대하여 [중도포기] 아이콘 클릭 시 중도포기 사유 확인 가능

STEP. 1

화면설명

GHKOL 컨설팅 지원사업 수행일지 확인페이지

수행사업관리

GHKOL 컨설팅 수행일지		
* 필수입력항목 입니다.		
* 컨설팅기관명	(주)test회사	
* 전문위원명	안민찬	
* 컨설팅대상자명	테스트	
* 수행일자 및 시간	2016-08-05 07:00 ~ 16:00	
* 대표자(예비창업자)명	test	
* 프로젝트명	테스트프로젝트1차	
* 수행회차	1차	
컨설팅 내용		
* 컨설팅 요약정보	test	
* 컨설팅 상세정보	test	
* 첨부파일	산출물 1	PHP-PC.html
	산출물 2	
	산출물 3	
	산출물 4	
	산출물 5	

[목록](#)

상세설명

수행일지 확인 페이지

- ① 수행이 완료된 프로젝트 중 만족도평가를 마친 프로젝트에 한하여 수행일지 확인 가능
 - 수행일지 인쇄 및 첨부된 산출물에 대한 다운로드 제공

STEP. 2

화면설명

GHKOL 건설팅 지원사업 수행사업 만족도평가 페이지

GHKOL 건설팅 지원사업 만족도평가

해당 설문결과는 본 사업의 실적 향상을 도모하기 위한 자료로서 활용이 되오니 솔직한 응답을 부탁드립니다. 응답내용은 통계분석의 목적으로만 사용되며 응답하신 내용은 통계법 33조와 34조에 의해 비밀이 보장되어 있습니다.

신청기업	(주)대원회사	대표자명	김상훈
신청인	태스트	건설팅 수행회자	1회자
프로젝트명		태스트프로젝트1차	
분야		민박건물	
국가		대전광역시	

1. 귀사는 이번 GHKOL 건설팅 결과에 대한 전반적인 만족도는 어떻게 생각하십니까? (10점이 가장우수한 만족)

< 대우선택 > 대우선택

10점 9점 8점 7점 6점 5점 4점 3점 2점 1점

의견

2. 귀사는 이번 GHKOL 건설팅 결과에 대한 만족하지 않는 이유가 있다면 무엇이라고 생각하십니까?

건설팅 처리속도
 건설팅 전문성
 건설팅 결과분량
 해당사항 없음
 기타

의견

3. 귀사는 이번 GHKOL을 통한 건설팅 이후 follow-up을 어떻게 진행할 예정이신지 작성해주세요.

4. 귀사는 이번 GHKOL을 통한 건설팅 이후 follow-up을 어떻게 진행할 예정이신지 작성해주세요.

5. 귀사는 GHKOL 건설팅을 통하여 추가적인 건설팅 지원의 필요성을 느끼십니까?

예
 아니요

6. 추가적인 건설팅 지원이 필요하다면, 필요분야는 무엇이라고 생각하는지 귀사의 의견을 작성해 주십시오.

의견

7. 향후 GHKOL 건설팅에 참여할 의사가 있으십니까? (참여의사가 없는 경우 그 이유를 작성해주셔야 합니다.)

예
 아니요

8. GHKOL 건설팅과 관련하여 포괄적인 운영과 실적 향상을 도모하기위한 자료써 활용이 되오니, 사업수행 시 대표사원이나 개신사원에 대한 귀사의 소중한 의견을 자유롭게 기술하여 주시기 바랍니다.

의견

평가하기

상세설명

① 수행이 완료된 프로젝트에 대한 만족도평가 페이지

- 프로젝트에 대한 기본정보 제공
- 평가항목별 답변을 체크하거나 입력해야만 평가가 완료됨(평가 완료시에만 수행일지 정보 확인 가능)

GHKOL 온라인 컨설팅 신청 절차 및 흐름도

