

e-KiET 산업경제정보

[]

○

- 100

(10) 2007 34 , 5%

○

76%, 85%, 87%
가

○

가 .

○

+

-

○

□

○ 2000 12.9% 가 1 GDP
가 (12.3%) , 2005 GDP
4.7% 8,660
- 2005 가 10 2.2 가 ,
5.5 가 , 가
9% .

○ 2006 6 , ,
30 .
- 16.2%, 24.3% 가 ,
2000 1.5%

○ 가
, , ,

- 1990 68.5 (66.8 , 70.4)
2000 71.4 (69.6 , 73.3) 가

< 1>

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
가	- 1.3	- 1.9	- 1.5	- 1.4	- 3.3	- 0.8	- 0.6
가	9.8	9.6	15.2	13.7	15.3	14.1	
1 GDP 가	9.8	9.7	9.0	12.2	17.0	14.3	14.0
/GDP	4.6	4.6	4.8	4.8	4.7	4.7	

: .

○

- , 100
2004 24 2007 34
가

○ 가 100 ,
30 ~50 .
- ((5%
) 10
(, 2008).

□

○ 가 2005 101 * ,
115 2,800

* 45 , 22 , 24 , 9 , 1

○ 가 2006
48

○

- , (),

30% , 20 ,

2,000

- (2000. 7)

° ,

, 가

가 .

- ,

가

- 가 ,

가

- , 가 ,

, .

- 5% 33% ,

가가 .

: UFH(和睦家病院)

- UFH , , ,

, 가 , , ,

6

- 70%, 30% , 가 100%

○

10

□

○

2003~2006

,

-

SK

,

2

-

가 2008

500

(

1,500)

< 2>

	SK	2004		,
		2005		
	Corea	-		
		2004		, ,
		2005		, ,
	BK	2005		
		2004		,
		2003		
		2006		
		2003		, ,
	GF	2006		

:

.

- (2010 50
가 .
)
- SK 가 가가
 - 가 .
 - 가
 - ,
 - .
 - ‘ ,
 - (,)
 -
 - 가
 - 1996~2006 4~5% 가

< 3>

		1995	2000	2005	2006	가 (%)
()		33,094	42,121	53,000	54,898	4.7
		759	1,089	1,352	1,513	6.5
		28,202	36,558	46,795	48,415	5.0
()		283	367	498	530	5.9
		142	182	231	249	5.3
		121	161	239	252	6.9

: .

- 1996~2006 4.7% 가
 , 2006 1,513 1996~2006
 6.5% 가 가 (4.7%)
- .
- 2006 53 (3.4%)
 1996~2006 5.9% 가

□

- 76%, 85%, 87%
 , , . 가
- 가 , 20~
 30% , 가 .
- , , ,
 , 가

< 4>

80%	(91%), , , (89%), (87%), (86%), (81%), , (80%) 9
	, ,
	,

< 5>

		(/)
	1.68	11.2
	1.97	8.6
	1.59	13.7
()	(1.76)	(15.3)

: , 「 가 2008. 6.

1.67 (, 「
가 , 2008).

o

가 .

o ()

,

.

- ,

가 .

o

, 가 .

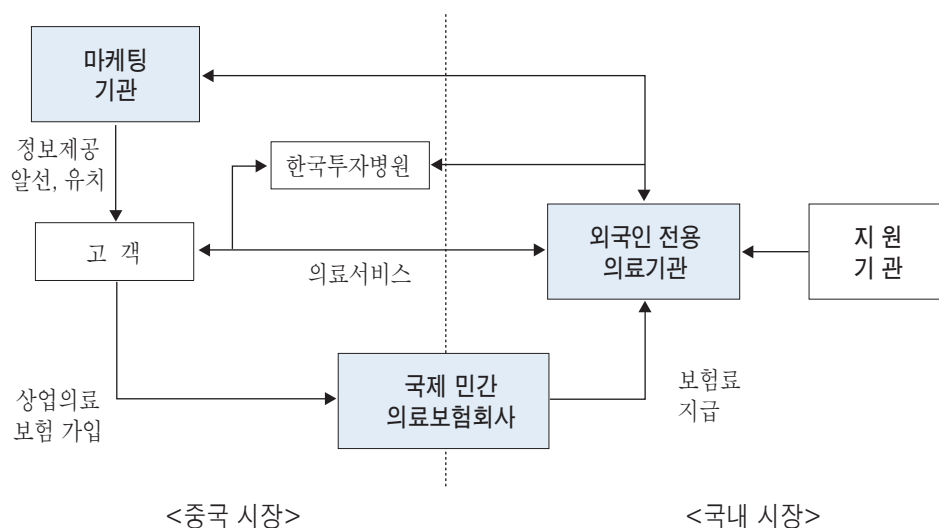
-

.

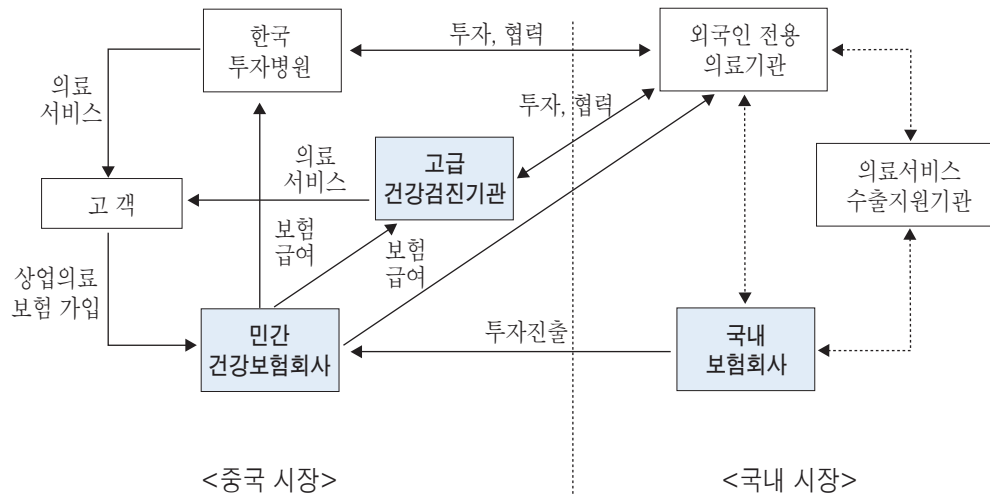
□ 고급 의료서비스 분야 중국인 고객유치 전략

- 중국으로부터 체류 외국인 및 고소득 중국인 고급 의료서비스 고객을 유치하기 위해서는 ‘고객유치+민간 상업의료보험+의료서비스’의 기능을 결합한 비즈니스 모델이 적절
 - － 고객 유치는 국내 외국인 전용병원이 중국 내 마케팅전문기관(또는 자매병원)을 설립하거나, 중국에 진출한 한국 의료기관과의 협력 네트워크에 의해 추진
 - － 해외 고객 유치를 위해서는 국제 민간 상업 의료보험회사(PUPA, William Russel, Allianz Worldwide Care, AIG 등)와의 협약이 필수적임.
- 보험료율, 분쟁해결 등에 관한 국제적인 기준이 도입되어 고객의 신뢰를 확보하는 것이 성공적인 BM의 관건
- 중장기적으로는 한·중 합작병원 및 고급 건강검진기관의 진출을 활성화하

〈그림 1〉 중국 고급 의료서비스 고객 유치 모델



〈그림 2〉 한·중 의료서비스 협력모델(중장기)



고, 국내 보험회사의 현지시장 민간건강보험 부문 진출을 도모하여 고객 유치를 시스템화할 필요가 있음.

- 현지 진출 투자병원과 고급 건강검진기관을 1차 진료기관으로, 국내 외국인 전용 의료기관을 2차 진료기관으로 역할 분담
- 기존의 국제 민간건강보험의 주고객층이 체류 외국인임에 반해 국내 보험회사의 투자진출에 의한 민간건강보험은 중국 고소득층을 대상으로 하는 고급 의료시장 개척을 목표로 함.

○ 이러한 의료서비스 비즈니스 모델은 중국뿐만 아니라 의료비가 비싼 미국, 일본 등 선진국과 중동 및 아시아지역 고소득층 그리고 해외교포들을 대상으로 확대 가능함.

□

○

,

- , 가

○ ‘ (가) ’

, , ,

< 6>

(M3)	- 가 - ,	- , 가 - 가 - 가 - 가가 가가
(M2)	- 가가 가 -	- 가 -
(M2+M3)	- , 가 - 가가 , 가 - 가가 가	- . -

- (JCI)

- ,

o ,

가가

(choice@kiet.re.kr)
(02-3299-3042)

www.kiet.re.kr