

요르단, 중동 의약품 시장 교두보 역할 한다!



CONTENTS

목 차

요 약 / 1

I. 요르단의 효자 산업, 제약 산업! / 3

II. 요르단 제약 산업의 역사 / 6

III. 요르단 제약 산업의 특징은? / 8

IV. 요르단 국내 시장 동향은? / 9

V. 수출 주도형 산업, 요르단의 의약 산업! / 15

VI. 요르단 제약시장 진출절차 및 전략 / 18

VII. 의약품을 등록하려면? 반드시 알아야할 등록절차! / 23

VIII. 요르단 제약시장, 이것만은 꼭! / 26

부록. 요르단 제약산업 유관기관 / 27

요 약

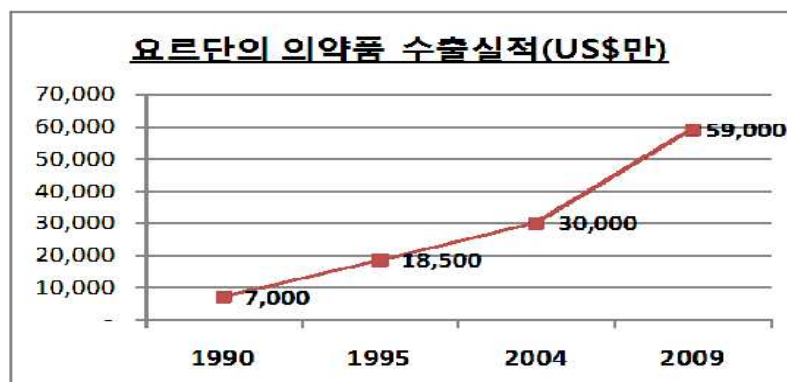
1. 요르단의 효자 산업, 제약 산업!

- 요르단 제약 산업은 「**떠오르는 산업**」으로 국가 경제 및 고용 시장에서 중요한 역할 수행(생산액 1995년 7,000만불 ⇨ 2009년 5억 9,000만불)
- 인구 600만의 소규모 시장에 16개 제약회사들이 12억불을 투자(2009년 7억불 신규투자), 전체 생산액의 80%를 인근 중동 및 아프리카 등지에 수출하여 의류산업 다음의 「**효자산업**」으로 부상

[요르단의 의약품 수출실적]

(단위 : US\$만)

년도	1990년	1995년	2004년	2009년
수출액	7,000	18,500	30,000	59,000



2. 요르단 제약 산업의 특징

- 지난 5년간(2005~2009) 연평균 7~8%대의 급속한 성장세 지속

- 제조활동을 하고 있는 제약회사들은 미국 식약청 허가나 인증을 보유한 업체가 다수이며, 항생제, 위산분비 억제제, 항에이즈 약물 그리고 호르몬 계통에 강한 경쟁력 보유

☐ **요르단에서는 공정특허(생산방법)와 상품특허(분자구조 보호) 모두 보호**

- 특허를 통해 제약 산업을 보호하고, 2000.4월 WTO 가입에 따라 국제 표준에 적합한 정책을 마련함으로써 제약 산업 발전의 기틀 마련

☐ **연간 5억 2,000만불의 막대한 내수시장 보유**

- 현지기업의 활발한 제약활동에도 요르단 의료서비스 산업 발달로 인구대비 막대한 내수시장 형성(전체 내수의 77% 수입에 의존, 주로 Original 제품 수입)
- 요르단에는 103개 종합병원과 103개 약학대학, 12,000명의 의사 그리고 7,000명의 약사들이 의료서비스 중으로 많은 해외 환자들이 요르단을 방문하여 치료 중

3. 효과적인 요르단 의약품시장 진출 전략

☐ **수출시장:** 수입업체를 에이전트로 지정하고, 현지를 방문하여 면대면 상담을 통한 신뢰관계 구축 및 커뮤니케이션 채널 확보

- 의약품 수출은 반드시 요르단 식약청(JFDA) 등록이 필요하며 등록절차가 복잡해서(법으로 180일 실제로는 2년까지) 인내심과 적정 에이전트 지정 필수
- 미국, 영국, 캐나다 등 요르단 JFDA에서 인정하는 13개 국가 약품 등록을 통한 요르단 JFDA 자동 등록도 한 방법

☐ **투자진출:** 요르단 시장 및 인근 레반트(Levant) 지역뿐 아니라 GCC, 아프리카 시장을 겨냥한 투자진출도 효과적인 방법

- 요르단은 1999년 제정된 신규 특허법에 의해 의약품 Property Right 보호
- 현지 제약회사들이 한국기업들과 원부자재 협력을 기대하고 있는 분위기
- 요르단 의약품 시장은 Generic(카피 의약품) 제품에 크게 의존하고 있으나 점차 Brand-Generic(Brand 제품)화 되어가는 추세도 감안

I 요르단의 효자 산업, 제약 산업!

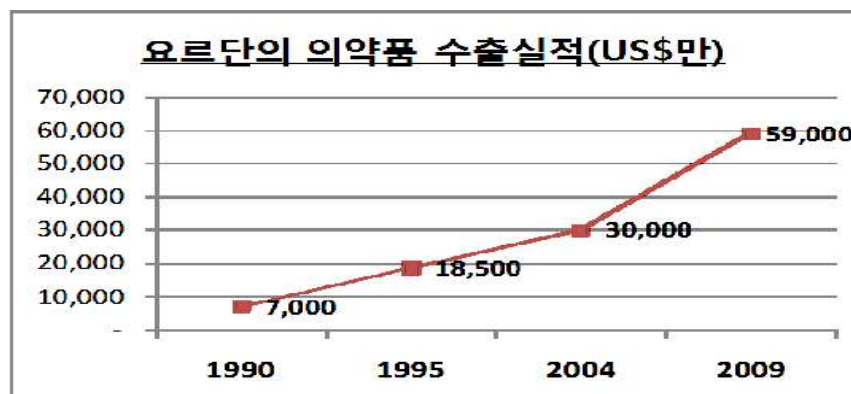
□ 꾸준히 성장해 온 요르단의 제약 산업

- 지난 40년간 요르단 제약 산업은 꾸준히 발전해 왔으며, 현재 16개 제약 회사에서 다양한 약품을 생산하여 국내외 시장에 공급 중
- 특히 요르단의 제약 산업은 수출 주도형 산업으로 자리 매김하여 요르단 내수시장은 물론, 인근 중동지역에 합리적인 가격과 양질의 안전성이 확보된 의약품을 다량 공급 중

□ 요르단의 「떠오르는 산업」

- 요르단의 제약 산업은 「떠오르는 산업」이라 불릴 정도로 국가경제와 고용 시장에서 중요한 역할
- 제약 산업의 국내 총 생산액은 '90년 7,000만불, '95년 1억 8,500만불, 2004년 3억불에서 2009년에는 5억 9,000만불에 달할 만큼 큰 폭으로 성장

<요르단의 의약품 수출실적>



- 수출 측면에서 의류 산업 다음으로 큰 부가가치를 창출하는 분야 (요르단에서 생산되는 의약품 중 약 80%가 해외로 수출)

- 2009년, 요르단 제약 산업 총 투자액은 12억불에 이르며, 요르단 제약 회사 종사자는 1991년 1,700명에서 2009년에는 5,300명 이상으로 증가
- 제약 산업은 요르단 내에서 월 평균 임금이 가장 높은 분야 중 하나이며 유관 산업에서 간접적으로 5,000개 이상의 일자리 창출에 기여
- 요르단 제약 산업은 전체 제조업분야 GDP의 7% 차지

☞ 요르단 16개 제약회사가 광물 원료 시장을 포함한 전체 요르단 일자리의 약 4%를 공급

□ 수출 중심의 제약 산업

- 제약 생산품의 80% 이상 수출, 요르단 총 수출에서 의약품 수출 비중 9.3%
- 2009년 요르단 제약 산업 수출액 4억 7,200만불 기록
 - 주요 수출지역은 아랍 인근 국가들 (수출국의 약 90% 차지)
 - 2009년 의약품 수입액은 4억 500만불로 주요 수입국은 미국, 유럽 및 일본 등

□ 분야별로 특화된 제약 산업

- 요르단의 제약 산업은 고체, 반고체, 액체, 연무질 그리고 주입 가능한 의약품 등을 생산하는데 특화되어 있음
- 다수 요르단 제약 회사들은 자사 생산 의약품에 대해 미국, 영국, 독일 및 스웨덴 등 구미 선진국의 식약청으로부터 승인을 받거나 현재 승인 절차 진행 중

[요르단 의료 및 제약산업 관련 통계]

구 분	내 용
인구(2009년 말 기준)	5,980,000명
병원(국영, 민영)	103개
클리닉(국영, 민영, 치과)	7,422개
의사(국영, 민영)	12,058명
치과의사(국영, 민영)	4,194명
약사(국영, 민영)	7,100명
간호사(국영, 민영)	16,146명
병원 침상(국영, 민영)	12,019개
약 국	2,000개
의약품 전문 수입업체	359개
제약회사	16개
약학 전공 학생 수	7,450명
의료보험 수혜비율	87%
1인당 연간 지출(의료관련)	177.5 JD
의료관련 총 지출	1.16 Billion JD
1인당 연간 지출(약품)	62 JD
연간 지출(약품)	370 Million JD

자료원: Jordan Pharmaceutical Association(JPA), JFDA 등

환율: 1JD = US\$ 1.4

Ⅱ 요르단 제약 산업 역사

- 아랍에서 현대적 개념의 제약 산업은 1930년대 후반 이집트에서 시작
- 이어 1950년대에 모로코, 60년대에 이라크, 요르단이 제약 산업에 참가
- 요르단 최초의 제약 회사인 "Arab Pharmaceutical Manufacturing Company APM" 시는 1962년에 설립, 이어 1975년 "Dar Al Dawa"가, 1978년에는 "Hikma Pharmaceutical"이 각각 설립



<Arab Pharmaceutical Manufacturing Co의 생산 라인>

- 2007년 12월, Al Hikma는 APM을 인수, 요르단 최대 제약 회사로서의 입지를 굳힘. 2010년 상반기 기준 16개 제약회사 활동 중
- 2009년 제약 산업 분야에서 12억 달러 이상의 신규투자가 이루어졌으며 약 5억 9,000만불의 생산실적 기록



<Hikma Pharmaceuticals사의 생산라인>

- 요르단 내 의약품 생산은 주로 4개 대형 제약회사인 Hikma Pharmaceuticals, Dar Al Dawa (DAD), Jordan Pharmaceutical Manufacturing Medical Equipment (JPM) 및 United Pharmaceutical Manufacturers (UPM)가 주도



<United Pharmaceutical Manufacturers사>

Ⅲ

요르단 제약 산업의 특징은?

Strength	Weakness
○ 지난 5년간 연평균 7~8% 성장 ○ 항생제, 위산분비 억제제 및 항 에이즈 약물과 호르몬 관련 약품 제조에서 경쟁력 보유 ○ 미국 식약청 허가서나 Current Good Manufacturing Practices (CGMP) 인증서 보유회사 다수 ○ 아프리카와 남아시아에 근접하여 이들 지역으로의 진출 기회가 많음 ○ 신규 특허법으로 공정 및 상품특허 등 지적재산권 보호	○ 요르단 전체 인구가 600만명으로 시장 협소한 시장규모 ○ 국내 생산의 대부분이 값싼 기초 의약품에 편중되어 있어 고도의 기술을 요하는 의약품은 수입에 의존 ○ 제약 산업을 지원하는 연구기관과 네트워크 구성이 미흡 ○ 유럽연합과 이중과세 방지 협정이 완결되지 못함 ○ 경직적인 의약품 가격 책정정책
Opportunity	Threat
○ 국산자동차와 가전제품의 활발한 진출과 함께 최근 우리나라의 연구용 원자로 수주 등에 힘 입어 한국제품 브랜드 이미지 강세 ○ 1인당 국민소득 4천불대 진입을 앞두고 의료 및 여가 수요 급증 ○ LG생명과학을 비롯한 국내 기업들의 현지 진출 확산 ○ 한국, 요르단 대형 병원 및 의과대학간 본격적인 교류 착수 (영남대, 요르단 과기대 부속병원 MOU 체결 추진 중)	○ 요르단 정부가 차별적으로 약 가격을 책정하고 있는 현 정책을 수정하지 않는 한 다국적 제약기업들의 요르단 시장 진출에 걸림돌 ○ 요르단은 타 중동국가들에 비해 정치, 사회적으로 안정되어 있음에도 중동 국이라는 이유 때문에 정치적 불안정을 우려하는 해외 투자자들이 투자를 꺼려하는 경향이 있음 ○ 수출시장이 다변화되어 있지 못하고 전통적 수출시장(중동)에 대한 의존도가 높음

IV

요르단 국내 시장 동향은?

1. 요르단 국내 시장의 분위기

□ 막대한 의약품 소비량

- 2009년 요르단의 연간 의약품 소비량은 5억 2,300만 달러였으며, 이는 비슷한 인구와 경제규모를 갖고 있는 다른 국가들에 비해 상당히 높은 수준

□ 높은 수입 의존도

- 전체 소비 의약품 중 77%는 수입으로 충당되며, 나머지 23%는 국내산 의약품으로 공급. 요르단은 의약품의 안전성을 고려하여 국내 생산보다 수입에 크게 의존
 - 수입 의존도가 높은 약품
 - ① 국내 업체들이 제조할 수 없는 고도의 기술과 자본이 투입되어야 하는 신약
 - ② 아직 특허 기간이 종료되지 않은 약

□ Generic 제품 활성화

- 요르단에서 generic 의약품 제조업체들이 생산하는 의약품은 한정되어 있기 때문에 단기적으로 수입 의약품의 시장 점유율은 점진적으로 증가
- 요르단 제약 시장에서 generic 의약품 비중은 90%를 차지하고 있는 반면, 브랜드 의약품(original)의 비중은 10%에 불과



▲ 요르단 생산 generic제품

- 공공 의료기관에서는 가격이 저렴한 generic 약품을 주로 사용. 사립 병원이나 개별 환자들 중에는 높은 품질의 고가 신약을 구입하는 경우도 많음.

- 요르단에 등록된 의약품은 총 6,250개이며, 이중 약 3,000개는 요르단에서 생산되는 의약품임

〈요르단 의약품 내수시장 구성〉



[요르단에서 판매되는 의약품 매출 비중]

순위	치료 분야	비 중
1	Anti Neoplastic & Immunomodulators	18.0%
2	Anti-infectives for Systemic use	14.0%
3	Cardiovascular system	11.0%
4	Central nervous system	10.0%
5	Alimentary tract & Metabolism	9.0%
6	Genital urinary system & sex hormones	7.3%
7	Muscle-skeletal system	6.0%
8	Respiratory system	5.6%
9	Blood & Blood forming agent	5.2%
10	Dermatology	3.4%
11	Systemic hormones excluding sex hormones	3.0%
12	Sensory Organs	3.0%
13	Various	2.6%
14	Anti Parasitic	0.9%

자료원: Jordan Pharmaceutical Association(JPA)

2. 경쟁 동향

□ 매우 치열한 경쟁 시장

- 요르단 내 국산 의약품 공급 비중은 23%인 반면 수입 의약품은 전체 수요의 77% 점유
- 1,200여개의 다국적 제약회사들의 등록 및 진입, 그리고 16개 국내 제약 업체들의 활동은 요르단 내 의약품의 품질, 가격 경쟁을 심화

□ 주요 의약품 경쟁 부분

① 품질경쟁(Originated 또는 Branded)

- 수입 의약품 중 80% 이상이 스위스, 독일, 영국, 프랑스, 이탈리아, 벨기에와 같은 유럽 국가에서 조달되고 있으며 이는 약의 품질 경쟁을 심화시킴
- 요르단 소비자들은 유럽 의약품에 대한 강한 신뢰를 보이고 있으며 그 결과 민간 시장에서 높은 품질의 의약품을 선호

② 가격경쟁(Generic)

- 요르단 제약회사들은 R&D분야에 최소한의 투자만 하기 때문에 가격경쟁력을 보유하고 있음. 따라서 최소한의 물류, 연구비용을 지출하고 있는 요르단 제약 회사들과 경쟁은 쉽지 않음
- 요르단 의약품 시장은 점차 Branded-generic 시장화 되고 있음. 국내 업체들은 generic 제품에 자사의 브랜드를 붙여 민간, 공공 부분에 공급하거나 해외로 수출

□ 한국 업체들의 요르단 제약시장 진입 시 애로사항

- ① 한국은 JFDA 로부터 의약품에 관한 국가 차원의 승인을 득한 나라가 아니기 때문에 기업 개별적으로 등록해야 함
- ② JFDA의 승인을 받기 위해서는 미국, 영국, 캐나다, 독일, 프랑스, 벨기에, 스위스, 네덜란드, 스웨덴, 오스트리아, 일본, 호주, 핀란드, 스페인 등 요르단 과 자동 승인 국가 중 3개국으로부터 승인 획득 시에 자동 등록 가능
- ③ 요르단 바이어들에 따르면, 한국 기업들은 회사 및 약품 등록을 위한 서류 (주로 FDA, CE 인증서) 준비에 많은 시간을 투자해야 하는 어려움 있음
- ④ 한국은 주로 Generic 약을 생산하고 있지만 현지 제품에 비해 가격이 비싸고 유럽산 의약품에 비해 운송비 부담이 높은 편임
- ⑤ 현재 JFDA에 등록된 한국 기업은 15개뿐으로 한국 기업들의 보다 적극적인 요르단 시장 진출이 권장됨. 참고로 요르단에서 한국 기업들은 제약부문 보다 X-ray, 일회용 의학 용품 등으로 더 알려져 있음

3. 제약 산업 보호 제도: 상품 및 공정특허 모두 인정

〈공정 특허〉

- 상품이 생산되는 방법을 보호하는 특허. 따라서 만일 다른 업체가 같은 제품을 다른 공정으로 생산한다면 공정 특허를 가진 업체라도 이를 제지 할 수 없음
- 신흥 시장에서는 상품 특허 보다는 공정 특허를 인정. 요르단 또한 WTO 가입 이전 까지 공정 특허를 인정

〈상품 특허〉

- 분자 구조를 보호하는 특허. 따라서 한 제품의 개발자를 제외하고는 누구도 같은 분자 구조를 이용한 제품을 생산할 수 없음. 미국이나 캐나다 그리고 영국 등은 상품 특허권을 인정

4. 국제표준에 적합한 정책 움직임

- 요르단은 2000년 4월에 세계무역기구(WTO)에 가입, 같은 해 10월 미국과 자유무역 협정 체결. 또한 2002년 5월에는 요르단-EU 자유무역 협정 체결
- 요르단의 WTO 가입 및 미국과의 FTA 체결을 앞두고 일부에서는 요르단 제약 산업이 큰 타격을 받을 것으로 우려
 - 특허로 보호를 받고 있는 많은 의약품들은 요르단의 다수 제약 회사들이 불법으로 제조해 왔으나 WTO 가입과 미국과의 FTA 체결로 요르단도 국제 특허 규범을 준수해야 하기 때문
 - 그러나 요르단은 WTO 협약 및 요르단-미국 FTA 협약에 따라 의약품도 상품 특허를 적용받는 확장된 배타적 지적 재산권 법안을 도입
- 요르단의 제약 분야는 새로운 지적 재산권 제도에 순응해 왔으며, WTO 가입과 요르단-미국 FTA 체결을 통해 수혜를 받고 있음. 요르단의 제약 산업은 시작부터 수출 기반 산업으로 발전
- 요르단 제약 업체들은 다양한 상품과 기술, 노하우를 전수 받고 있으며 선진 국가들은 중동시장에 마케팅과 판매망 전문가를 제공하기 위해 요르단 파트너를 찾고 있음

5. 향후 전망

□ 향후 연평균 7~8%가량 급성장 전망

- 사우디아라비아, 알제리, 수단 등 아랍국가로부터 요르단에서 생산된 약품에 대한 수요 증가. 카메룬, 세네갈, 스리랑카, 르완다, 아프리카 및 심지어 미국과 캐나다로 부터의 수요도 증가 추세
- 요르단 정부의 제약 산업 정책 방향
 - 요르단 정부는 1) 수출로 창출되는 소득 증가 2) 고용기회 확대 3) 주변국

들의 요르단에 대한 인식 변화를 이유로 제약분야를 적극 지원 중

- 정부는 요르단의 제약 산업을 '연구 기반 산업' 으로 전환하려 하며 이를 통한 고부가가치 특허 제품 생산 추구
- 세계은행의 요르단 의학 분야에 대한 개혁 권고로 인해 저소득층에서의 국내 의약 산업에 대한 수요 증가. 안정적인 정치 환경도 투자 매력

6. 성공 사례 - HIKMA

- HIKMA는 미국과 유럽에서 선도적인 generic 제약회사
 - 1978년 요르단 암만에 법인 설립, '93년 미국 시장으로 수출 시작. 2005년 런던 증권 거래소 상장. 2007년 12월 Arab Pharmaceutical Manufacturing (APM) 인수하며 요르단의 최대 제약회사로서 입지 공고화
 - 2007년 28개의 신제품을 출시, 167개 약품에 대해 미국, 유럽등 주요국에서 승인 획득
- 현재 12개의 공장 보유, 369종의 의약품 42개국 수출 중
 - 요르단 내 3개의 공장이 FDA의 승인 획득. 총 생산량 중 50%를 MENA (중동 및 북아프리카 국가)로, 30%를 미국으로, 20%를 유럽으로 수출 중
- HIKMA는 LG 생명과학 등 4개의 한국 회사와 협력 관계를 맺고 있으며, 최근 Monoclonal 기술이라고 불리는 새로운 바이오 의약품을 생산하기 위해 한국 기업인 'CELLTRION'에 투자 추진

V

수출 주도형 산업, 요르단의 제약 산업!**1. 수출 동향**

- 요르단의 2009년도 의약품 총 수출액은 4억 7,200만불로 전년대비 5.3% 감소
- 수출액 감소의 주원인은 세계 금융 위기
- 2008년에는 수출이 18% 증가하여 의류산업 다음으로 큰 부가가치를 창출하고 있으며, 생산량의 80%를 해외에 수출하고, 아랍지역이 수출액의 90% 차지
- 특히 사우디아라비아는 요르단의 최대 의약품 수출대상국이며 전체 수출액 중 약 28%를 차지하고 있으며, 알제리(18%), 수단(10%)이 뒤를 잇고 있음. 아랍국가외에도 스리랑카, 카메룬, 르완다 등 아프리카에도 공급 중

〈요르단의 주요 수출 의약품〉

- ① 항생제 (Amoxydar, Cephadar, Clavodar, Vikadar...etc).
- ② 항 당뇨 의약품 (Sucranase, Sucrazide)
- ③ 항 지혈제 (Proctoheal Ointment, Proctoheal Suppositories)
- ④ 항 염증 & 알레르기 (Diclogesic, Ibugesic, Indugesic)
- ⑤ 심혈관 의약품 (Amuretic, Enacard, locard, Lisocard, Nifecard)
- ⑥ 피부용제(Dermeone, Hair Growth Solution)
- ⑦ 위장관 계열 (Farmodar, Demperide, Cimedine)
- ⑧ 영양제
- ⑨ 호흡기 관련 약품
- ⑩ 비타민 & 미네랄
- ⑪ 기타 의약품 (Mouthwashes, Baby products)
- ⑫ OTC 제품들 (off counter products)

[요르단 의약품 수출 실적]

(단위 US \$천, %)

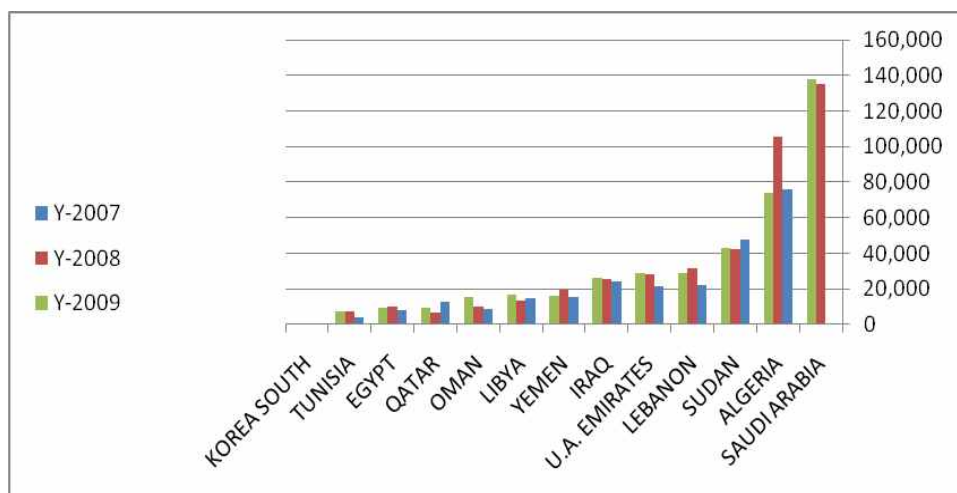
국가	'07	'08	'09	시장점유율
사우디아라비아	116,921	135,357	137,764	28.0
알제리	76,124	105,270	73,966	18.3
수단	47,930	42,192	43,025	9.6
레바논	22,056	31,507	29,056	5.9
UAE	21,737	28,106	28,884	5.7
이라크	24,030	25,478	26,395	5.5
예멘	15,621	19,674	16,322	3.7
리비아	14,809	13,612	16,849	3.3
오만	8,367	10,032	15,242	2.4
카타르	12,676	6,350	9,576	2.1
이집트	7,833	10,260	9,500	2.0
튀니지	4,220	7,034	7,038	1.3
대한민국	12	38	24	0.1
기타	49,610	63,427	56,281	12.2
총계	421,946	498,337	471,700	100.0

자료원: 요르단 통계청(HS Code 30기준)

주: 시장점유율: 최근 3년간('07~'09) 평균

[최근 3년간 요르단 의약품 수출 추이]

(단위:US\$ 천)



2. 수입 동향

- 요르단의 2009년 의약품 수입액은 4억 500만불로 전년대비 3% 감소한 실적인데, 이는 세계적인 경기 침체에 기인함
- 최근 3년간(2007~2009) 거래에서 주요 공급국은 스위스, 독일, 영국임

[요르단의 의약품 수입]

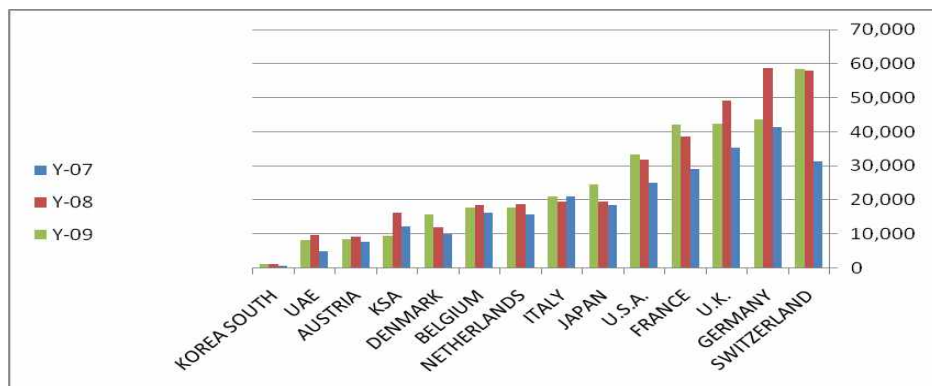
(단위 US\$천, %)

국가	'07	'08	'09	시장점유율
스위스	31,251	57,963	58,583	12.9
독일	41,469	58,661	43,744	12.6
영국	35,306	49,167	42,296	11.1
프랑스	29,150	38,658	42,197	9.6
미국	25,024	31,811	33,319	7.9
일본	18,466	19,506	24,600	5.5
이탈리아	21,102	19,496	21,109	5.4
네덜란드	15,698	18,791	17,767	4.6
벨기에	16,151	18,507	17,599	4.6
덴마크	10,039	11,815	15,650	3.3
사우디	12,157	16,230	9,435	3.3
오스트리아	7,736	9,229	8,484	2.2
아랍에미레이트	4,976	9,717	8,091	2.0
기타국가	52,125	57,926	61,634	15.0
총계	320,650	417,477	404,508	100.0

자료원 : 요르단 통계청(HS Code 30 기준)

[최근 3년간 요르단 약품 수입 추이]

(단위: US\$ 천)



VI

요르단 의약품시장 진출절차 및 전략

1. 의약품 등록

- 요르단 의약품 시장에 진출하기 위해서는 JFDA 등록 필수
 - 요르단에 진출코자 하는 기업은 먼저 회사 등록 후 생산 및 유통대상 의약품을 JFDA에 등록해야 함.
 - 요르단에서 의약품을 등록, 수입, 유통시키기 위해서는 반드시 현지인 에이전트 지정을 통해 진행

2. 관세 / 비관세 장벽

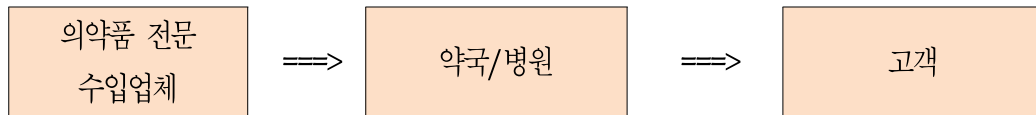
- 요르단의 의약품 수입관세는 없음
 - 무관세 덕분에 전 세계 의약품들의 요르단 진출이 용이. 그러나 요르단 “일반 거래세법”에 의하면, 수입 시와 국내 생산 시 특별세 부과 가능
 - 특별세는 2002년부터 부과되고 있으며 수입금액의 4%를 부과하고 있는데, 주의할 점은 요르단 정부는 수시로 특별세 관련법을 바꿀 권리가 있음

3. 유통 채널

① 의약품

- 요르단에서는 의약품 전문 수입업체만 의약품을 수입할 수 있으며 일반 무역회사는 수입 불가.
- 요르단에는 약 360개의 의약품 전문 수입업체가 있으며, 이들은 수입 후 약국이나 병원으로 유통. 요르단에는 2,000개가 넘는 약국과 103개의 종합 병원, 약 7천개의 개인병원이 있음

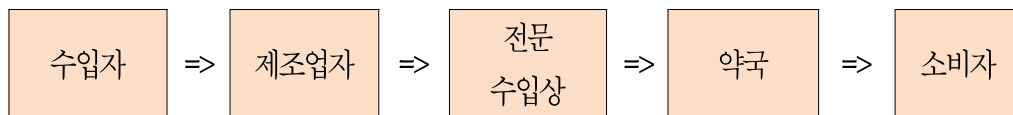
〈의약품 유통구조〉



② 의약품 원부자재

- 의약품 원부자재 수입은 일반 수입업자도 가능하지만, 현지에서 생산 후 유통 시 전문 수입상(딜러 역할)을 경유해야 함

〈원부자재 유통구조〉



4. 판매 절차

□ 요르단 의약품 판매 경로

- ① Prescription way: 의사의 처방이 있어야 판매 가능(처방전 변경 불허)
- ② O.T.C. (over-the-counter) way: 약국에서 환자들이 스스로 약을 고르는 방식
- 부분적으로 약사 조언에 의존
- ③ Current way items: 환자들이 심각하지 않은 질병을 치료하기 위해 적합한 의약품을 약사에게 요청하는 것

☞ 마약류, 향정신성 의약품 등 극소수를 제외하고는 의사 처방전 없이 약국에서 자유로이 약품 구입가능

5. 제약회사의 영업 관리 방법

- 제약 관련 지식이 풍부한 전문가(가능하면 약사 면허가 있는 사람)가 의사나 약사에게 자사 제품이 경쟁사 제품보다 뛰어난 점을 설득
- 마케팅이나 판매에 대해 교육 받은 직원이 고객에게 직접 찾아가 자사 제품의 비용의 효율성 등을 설득하여 판매 하는 방식

6. 광고 요령

- 요르단 식약청(JFDA) 승인을 받은 약품에 한하여 의약품 광고가 허용되고 있으나 권할 만한 방법은 아님. 의약품 마케팅 활동은 전문적인 채널(판매 사원 등)을 통해 직접 의사나 약사를 대상으로 판촉활동을 하는 것이 관례
- 요르단에서 미디어를 통한 대부분의 광고는 다이어트 약이나 스킨케어, 샴푸, 비누 등 미용과 관련된 제품 광고. 간혹 비아그라, 진통제 혹은 복통 완화제 등의 광고를 볼 수 있으나 흔치 않음
- 요르단에서는 의약품 광고를 하기 전에 반드시 해당 약품에 대해 JFDA의 승인을 받아야 하며 광고에 승인 번호를 명시해야 함

☞ 가장 일반적인 광고 방법은 신문

- 요르단에서 가장 영향력 있는 신문사는 Al Rai 일간지이며(1cm x 1 column 에 대한 비용은 5JD이고 16%의 거래세와 1%의 출판비용 부과), 가끔 요르단 TV에 광고를 내기도 함(프라임 시간대 광고비용은 초당 30JD, 그 외 광고 비용은 초당 13JD, 추가적으로 16%의 거래세 부과)

7. 효과적인 진출 전략

☐ 수출 전략

- JFDA에 등록된 요르단 의약품 수입업체를 통해야 함
- 요르단 의약품 수입업체를 통해서 한국 회사의 의약품을 등록할 수 있는지 확인하고 경쟁이 될 수 있는 대체 의약품이 기존 시장에 있는지 확인
- 한국 제품이 요르단 시장에 알맞은 것으로 판단되면, 의약등록을 책임질 요르단 의약품 수입업체를 에이전트로 지정

☐ 투자 진출

- 요르단은 1999년에 제정된 새로운 특허법 아래 의약품에 대해 완전한 특허 보호를 하고 있음. WTO 가입 후 더욱 세계적 기준의 특허 보호법 시행
- 요르단 제약 회사들은 적극적으로 해외 제약회사들과 교섭 중이며, 제약 분야를 연구 기반산업으로 전환시키기 위해 노력 중
- 이러한 노력으로 많은 해외 기업들이 요르단 기업과의 합작투자를 고려하고 있으며, 이는 한국 제약 기업들에게도 좋은 기회
 - 특히 한국 제약 회사들은 요르단 제약 회사들과 의약품 원료 부분에 있어 많은 협력 기대

8. 효과적인 진출을 위한 제언

- ① 반드시 JFDA의 승인을 받아야 하며, 현지 유망한 의약품 전문 수입업체를 에이전트로 지정. 또한 유럽 국가들의 인증 획득 권장
- ② 의약품 수출은 반드시 JFDA로부터 승인받은 요르단 의약품 전문 수입업체를 통해 공급하고
- ③ 빠르고 효과적인 현지 회사설립 및 의약품 등록을 위해 요르단 의약품 전문 수입업체와 신뢰관계를 구축하고 활발한 커뮤니케이션 채널 구축
- ④ 의약품 원재료를 수출할 경우, 해당 원재료에 관심 있는 현지 제약회사와 파트너십 구축
- ⑤ 요르단 의약품 시장 진출을 위한 절차를 마치기까지는 보통 2년이 걸리기 때문에 인내심 필요
 - ☞ JFDA는 180일이면 등록이 가능하다고 하지만 많은 국내외 의약관련 기업들은 'JFDA가 전문성이 부족하고 결정도 느리다.' 라며 불평
- ⑥ 독일 MEDICA 또는 미국 MedTrade와 같은 제약 관련 전시회 참가 권유. 이들 전시회에서 요르단 제약회사나 수입상들과 교류 가능
- ⑦ 요르단 제약사 및 의약 전문 수입업체들과 친분과 교류를 위해 의학 컨퍼런스나 워크샵에 자주 참석
- ⑧ 신뢰할 만한 현지 의약품 전문수입업체를 물색하기 위해 가능한 요르단을 직접 방문하여 面對面 상담 권장
- ⑨ 자사 소개 책자와 프로필을 요르단 제약 협회 또는 제약회사나 바이어에게 송부하여 홍보, 카탈로그는 반드시 영어로 작성

VII

의약품을 등록하려면? 반드시 알아야할 절차!

- ☐ 의약품 등록, 가격 책정, 등록 번호 발행 전에는 판매 불가
- ☐ 생산 승인을 받은 후 의약품 등록 가능
- ☐ 의약품 전문 수입업자(에이전트)나 공장 기술 관리인은 소정의 서류를 제출해야 생산 및 유통이 가능
- ☐ 제출된 등록 신청서류는 신약 등록 위원회에서 다음절차로 등록 심사
 - ① 약품의 효능
 - ② 약품의 안전성
 - ③ 약품의 품질
 - ④ 등록 신청 의약품이 개발된 국가에서도(동일 성분으로 구성되어) 판매되고 있는지 여부?
 - ☞ 해당 약품이 개발된 국가에서 판매되고 있지 않은 경우에는 합당한 이유를 설명해야 하고, '승인국가' 에서 판매되고 있다는 증명서 제출 필요
 - ⑤ 해당 약품이 개발된 국가 또는 '승인 국가'에서 최소 1년 이상 판매되고 있는지 여부?
 - ☞ 해당 의약품이 개발된 국가(수출국)의 자유판매증명서를 대체할 수 있는 국가 (13개 승인 국가) : 미국, 영국, 캐나다, 독일, 프랑스, 벨기에, 스위스, 스웨덴, 네덜란드, 오스트리아, 일본, 핀란드, 스페인
 - 현재 수출국 내에서 해당 의약품이 판매되지 않고 있다면, 위 국가 중 최소 한곳 이상에서 판매되고 있다는 증명서를 제출
 - 위원회는 등록 신청서류가 접수된 일자로부터 180일 이내에 등록 승인 여부 결정

- 신청 업체들은 등록 부결 통보를 받은 후 최대 30일 이내에 위원회의 결정에 이의를 제기할 수 있음
- 위원회는 이의 신청서를 반드시 재검토 해야 하며 이의 신청서가 제출된 후 30일 이내에 최종 결정을 내려야 함

☞ 요르단의 의약품 등록비용은 상당히 비싼 편

- 회사 등록비 : 700JD (US\$ 988)
- 제품 등록비
 - 신약(Brand) 등록 : 1,000JD (US\$ 1,412)
 - Generic 의약품 등록 : 100JD (US\$ 141)
- 평가비용
 - 생물학적 동등성 평가 : 400JD (US\$ 565)
 - 안정성 데이터 평가 : 100JD (US\$ 141)

□ 생산 현장 실사

☞ JFDA, 승인 신청된 의약품의 생산 현장 실사도 실시

〈JFDA 현장 실사 면제〉

- Manufacturing Practice Certificate (GMP) 증명서 제시
- 승인 신청하려는 약품과 동일 약품에 대한 미국 식약청, European Medicines Agency (EMA), 일본 및 캐나다 Authorize Entity 중 한곳의 자유판매증명서 1부 또는 기타 승인 국가들 중 2개국의 식약청에서 발부한 자유판매증명서 2부 제시

〈JFDA 현장 실사〉

- ① 신규로 생산 장소 및 생산라인 증설을 허용한 경우
 - 생산 현장 실사 면제 조건을 충족하는 경우는 제외
- ② 현 생산지에서 제품의 변경, 수정, 개조 또는 위반 사항 등이 발생 시
- ③ 생산 현장이 제조검사(laboratory tests)에서 통과하지 못한 경우
 - 공장 승인 신청은 의약품 등록을 담당하고 있는 의약품 전문 수입업체 소속 약사에 의해 진행되며, 실사팀은 실사 결과를 승인 위원회에 보고
 - 공장 승인 신청서는 의약품 성분 자료와 함께 제출해야 하고, JFDA에 접수한 일자를 기준으로 180일 이내에 결정

VIII

요르단 제약시장, 이것만은 꼭!

- 요르단 제약 산업은 전체 생산량의 약 80%를 수출하고 있는 수출주도형 산업
- 2009년 기준, 16개 제약업체로 구성된 제약 산업은 요르단 내 두 번째 규모의 수출 산업으로 전 세계 60개국으로 진출하고 있으며, 아랍권 국가들이 주 수출 대상
- 그러나 5억 2천만불이 넘는 요르단 내 의약품 수요는 주로 수입에 의해 조달되고 있으며, 전체 수요의 23%만이 국내 생산품으로 충당되고 있음.
 - 대부분의 약품이 유럽, 미국, 그리고 일본에서 수입되는 반면 한국의 시장 점유율은 다른 국가에 비해 미미한 편
- 한국 제약회사들은 신뢰할 수 있는 현지 에이전트 발굴 및 지정이 요구되며, 완제품외에도 원재료 수출 전략을 병행하는 전략도 강구
- 요르단이 WTO에 가입했기 때문에 한국 기업들이 요르단 제조업체들과 라이선싱을 맺는 것은 수월하며, 요르단 역시 한국 기업들과 라이선싱 협약, 전략적 제휴 관계를 맺어 상생(Win-Win) 전략이 가능할 것임
- 장기적 관점에서 볼 때, 현지 투자진출은 요르단 현지 생산 의약품 품질을 높이고, 한국 기업의 노하우를 전수시켜 의약품 시장을 한국화 하는데 좋을 것임

부록**요르단 제약산업 유관기관****① Jordan Food and Drug Administration (JORDAN FDA)**

	JFDA 는 요르단 내 수입 의약품, 국내 의약품의 안전과 품질 문제를 담당하고 있는 유일한 기관
General Manager	Prof. Mohammad Rawashdeh
Drug Department Director	Ms. Laila Ghazi Jarrar
주 소	Box 811951 Amman 11181, Jordan
전 화	+962 6 4602000
Fax	+962 6 4618425
E-Mail	info@jfda.jo
Web Site	www.jfda.jo

② The Jordanian Association of Pharmaceutical Manufactures & Medical Appliances (JAPM)

	13개의 제약회사들이 가입되어 있으며 이들이 세계적 기준의 제약기업으로 발전할 수 있도록 노력 중
Chairman	Mr. Maher M. Kurdi (hpi@nol.com.jo)
Secretary General	Ms. Hanan Sboul
주 소	Box 811951 Amman 11181, Jordan
전 화	+ 962 6 5413114
Fax	+ 962 6 5413116
E-Mail	info@japm.com
Web Site	www.japm.com

③ DrugStore Owners Association

	19개의 전문 의약품 수입업체로 구성되어 있으며, 요르단 의료 관광 산업의 입지를 굳건히 하고 요르단 제약 산업을 국제적 기준으로 발전시키려는 노력을 기울이고 있음
Chairman	-
Secretary General	Mr. Thamer Obeidat
주 소	P.O.Box: 961 938 Amman, 11196 Jordan
전 화	+ 962 6 5853427 / Mobile : + 962 79 5580106
Fax	+ 962 6 5853427
E-Mail	doa@go.com.jo
Web Site	http://doajo.org/

④ Jordan pharmaceutical Association (JPA)

	7000 명의 약사들로 구성되어 있으며, 의료 관광 산업의 입지를 굳건히 하고 요르단 약사들의 수준을 국제적 기준으로 발전시키려는 노력을 기울이고 있음
General Manager	Dr. Taher Shakhshir
Secretary General	-
주 소	P.O.Box 1124 Amman11118 Jordan
전 화	+ 962 6 5665320
Fax	+ 962 6 5604860
E-Mail	info@jpa.org.jo
Web Site	http://www.jpa.org.jo

2010년 KOTRA 발간자료 목록

☐ Global Business Report

번 호	제 목	발간일자
10-001	2010년 세계시장의 기회와 위협	2010.1
10-002	CIS 레저시장, 이것이 대세!	2010.1
10-003	일본시장 투자진출 유망분야 및 진출전략	2010.2
10-004	2010년 세계시장의 뉴노멀 트렌드	2010.3
10-005	일본 실버산업 현황과 비즈니스 기회	2010.3
10-006	독미 강소기업에게 배운다	2010.4
10-007	요르단, 중동의 의료허브 꿈꾸다	2010.4

☐ Global Issue Report

번 호	제 목	발간일자
10-001	최근 대한수입규제전망과 2010 전망	2010.2
10-002	최근 환경규제 동향 및 2010년 전망	2010.3
10-003	G-20 출구전략 논의 동향 및 전망	2010.3
10-004	러시아-벨로루시-카자흐스탄 관세동맹 체결과 그 영향	2010.4
10-005	러시아 Skinhead 테러주의	2010.4

☐ KOTRA Executive Brief

번 호	제 목	발간일자
10-001	중동의 미개척 시장 시리아	2010.1
10-002	오바마 취임 1년, 평가와 전망	2010.1
10-003	일본 글로벌 기업의 전략 변화와 시사점	2010.2
10-004	도요타 리콜 사태의 국내 자동차 부품업체 파급효과 분석	2010.3
10-005	G20 수입시장에서의 한국상품 점유율 변화 동향 및 전망	2010.3
10-006	2010년 1분기 KOTRA-SERI 수출종합지수	2010.3
10-007	2010 美 USTR 무역장벽 보고서 주요 내용 및 시사점	2010.4

10-008	2010년 2분기 KOTRA-SERI 수출선행지수	2010.4
10-009	떠오르는 녹색강국 중국시장 집중조명	2010.4

□ KOCHI자료

번 호	제 목	발간일자
10-001	KOTRA가 바라본 중국 성시별 비즈니스 기회와 진출전략	2010.2
10-002	세수로 보는 2010 중국경제	2010.4
10-003	KOTRA가 선정한 올해의 차이나 키워드	2010.4

□ FDI Theme Report

번 호	제 목	발간일자
10-001	PIIGS 국가 경제위기 동향 및 외국인직접투자 영향 분석	2010.2
10-002	글로벌 기업의 CVC 운영현황 및 투자동향	2010.3
10-003	글로벌기업의 일본내 사업 철수, 축소 동향 및 투자유치 시사점	2010.3
10-004	중국 위안화절상이 국내 FDI에 미치는 영향 분석	2010.3

□ KOTRA자료

번 호	제 목	발간일자
10-001	2010년 지역별 진출여건	2010.1
10-002	2010年 1000大 수출유망상품	2010.1
10-003	캄보디아 투자유의사항 가이드북	2010.1
10-004	KOTRA 중장기 경영전략 G-LEAD 2020	2010.1
10-005	프랜차이즈 해외진출가이드 (미국편)	2010.2
10-006	프랜차이즈 해외진출가이드 (중국편)	2010.2
10-007	프랜차이즈 해외진출가이드 (일본편)	2010.2
10-008	프랜차이즈 해외진출가이드 (베트남편)	2010.2
10-009	중국 지식재산권 관련 법령 및 규정집	2010.3
10-010	Living in Korea Q&A	2010.2
10-011	세계 발주처 및 발주임박 프로젝트 (최신판)	2010.2
10-012	중동 · 북아프리카 비즈니스 & 문화 가이드	2010.2

10-013	[ITS]신성장 동력 글로벌 시장동향과 진출전략	2010.3
10-014	[바이오의약품]신성장 동력 글로벌 시장동향과 진출전략	2010.3
10-015	[태양광]신성장 동력 글로벌 시장동향과 진출전략	2010.3
10-016	2009 중국시장 진출확대사업 보고서	2010.2
10-017	2009 일본시장 진출확대사업 보고서	2010.2
10-018	중국 상품류 구분집	2010.3
10-019	한-아부다비 비즈니스 포럼 종합 결과 보고서	2010.3
10-020	IPP(민자발전) 프로젝트 수주 가이드 (필리핀, 베트남, 인도네시아, 이집트, 케냐)	2010.5
10-021	주요국 Smart Grid 정책/시장 조사	2010.4
10-022	'09년 해외 외국인직접투자 동향	2010.4
10-023	그린리포트 (Vol 7. 2010 Spring)	2010.4

□ 설명회자료

번 호	제 목	발간일자
10-001	2010 세계시장진출전략 설명회	2010.1
10-002	2010 세계시장진출전략 비즈니스 포럼	2010.1
10-003	“물류센터를 활용한” 북미대형온라인유통망진출전략설명회	2010.3
10-004	세계 전력 시장 진출 설명회	2010.3
10-005	앞으로 5년, 미리보는 중국시장과 사업기회	2010.3
10-006	[ITS]신성장 동력 해외 진출전략 설명회	2010.3
10-007	[바이오의약품]신성장 동력 해외 진출전략 설명회	2010.3
10-008	인도 비즈니스 환경변화와 성공전략	2010.3
10-009	중소기업 글로벌 진출전략 포럼	2010.3
10-010	GATEII 글로벌 바이오기술 투자세미나	2010.3
10-011	KOTRA 중남미클럽 창립 포럼	2010.3
10-012	2010 글로벌 채용박람회	2010.3
10-013	KOTRA-Alibaba 온라인 한국 상품관 설명회	2010.4



Global Business Report 10-008

요르단, 중동 의약품 시장 교두보 역할 한다!

발 행 인 | 조 환 익
발 행 처 | KOTRA
발 행 일 | 2010년 4월
주 소 | 서울시 서초구 헌릉로 13(우 137-749)
전 화 | 02) 3460-7114(대표)
홈페이지 | www.kotra.or.kr

Copyright © 2010 by KOTRA. All rights Reserved.
이 책의 저작권은 KOTRA에 있습니다.
저작권법에 의해 한국 내에서 보호를 받는
저작물이므로 무단전재와 무단복제를 금합니다.