

## Special

## 의료기관 부대수익사업 실태 및 확대방안



글 · 서 영 준 |  
연세대학교 보건행정학과 교수

## I. 의료기관 부대수익사업의 허용 배경

최근 대한병원협회의 통계자료에 따르면, 병원 도산율이 1998년 3.7%, 1999년 6.5%, 2000년 7.4%, 2001년 8.9%, 2002년 9.5%, 2003년 8.3%, 2004년 7.4%로 IMF 외환위기 이후 병원 경영이 지속적으로 악화되어 왔음을 보여주고 있다. 이러한 병원계의 경영난은 병원들로 하여금 진료 수익 외에 다양한 수익 창출 방안을 모색하게 만들었는데 대표적인 수단이 부대수익사업의 운영이었다.

이미 많은 병원들이 시설 규모와 상관없이 여러 종류의 부대수익사업을 운영하고 있으나 아직까지 이러한 부대사업의 활성화를 위한 법적·제도적 장치들이 제대로 갖추어져 있지 않아 의료기관들이 본격적으로 부대사업을 추진하기에는 많은 제약이 따르고 있는 것이 현실이다.

현행 의료법 42조에서는 “의료법인의 부대사업을 제한하여 목적사업인 의료업에 전념하도록 하고, 의료의 공익성 및 사회성을 고려하여 의료법인의 영리추구를 금지”하고 있다. 따라서 “의료법인이 수행 가능한 부대사업은 의료인 등의 양성 또는 보수교육의 실시 및 의

료 등에 관한 조사연구”로 제한하고 있다.

다행히 현 정부는 의료산업을 고부가가치 산업으로 인식하고 국제경쟁력 강화를 통한 의료산업의 육성이라는 정책 기조 아래 다양한 제도적 지원책을 강구하고 있다. 물론 전 국민에 대한 기본적 의료보장이라는 대명제 아래 공공의료의 확충과 의료의 형평성 제고에도 노력하고 있으나, 한편으로 의료산업을 고부가가치 산업으로 육성하기 위해서는 민간의 자율성과 창의성이 최대한 발휘될 수 있도록 불필요한 규제의 완화가 필요하다는 입장이다. 이러한 노력의 일환으로 의료기관의 부대사업을 대폭 허용하기로 방침을 정하고 관련 단체들과 긴밀히 협의 중이다.

현재 국회 보건복지위원회에서는 부대사업과 관련한 의료법 개정안에 대한 심의가 진행 중인데 조만간 본회의에서 통과될 것으로 예상하고 있다. 현재 논의되고 있는 유력한 부대사업의 허용 범위로는 • 건강기능식품 수입업·판매업, • 노인복지시설의 설치 및 운영, • 아동복지시설의 설치 및 운영, • 사설화장장 및 사설 납골당 설치 및 관리 등의 장례식장 영업, • 부설 주차장의 설치 및 운영, • 기타 보건복지부령이 정하는 수익사업 등이 있다.

또한 지난해에는 지역특화발전특구에 대한 규제특례법이 제정됨에 따라, 지역특구에 개설된 의료법인은 노인복지시설, 건강식품 제조·수입·판매업, 장례예식장, 아동복지시설, 목욕장, 보양온천, 주차시설 등의 부대사업을 실시할 수 있게 되었다.

이러한 정부와 국회의 의료기관 부대사업 지원 움직임에 대해 일부 시민단체에서는 의료법인의 부대사업 허용이 의료기관들로 하여금 진료보다는 부대사업을 통한 수익창출에 더욱 관심을 쏟도록 만들어 가뜩이나 취약한 의료의 공공성이 더욱 악화될 것을 우려하는 목소리를 내고 있다.

## II. 의료기관의 부대수익사업 실태

현재 국내 의료기관들이 운영하고 있는 부대사업의 내용을 살펴보면, 진료와 관련된 수익이 높은 클리닉(혹은 센터)을 운영하거나 진료와 직접 관련이 없지만 환자 및 방문객에게 편의를 제공하는 사업들이 주를 이루고 있다.

현재 운영되고 있는 의료기관의 진료 관련 부대사업으로는 비만클리닉, 노화방지 클리닉,

스트레스 클리닉, 아로마테라피 클리닉, 피부관리 클리닉, 산후관리 클리닉, 대인관계 클리닉 등이 있다. 이러한 클리닉이나 센터를 운영하는 종류의 부대사업은 최근의 웰빙 분위기에 편승한 것으로서 고객의 다양한 건강 관련 욕구를 충족시킬 수 있으며, 고수익을 올릴 수 있다는 장점이 있다.

여기에 더하여 병원에서 퇴원하거나 치매 등 노환으로 요양을 필요로 하는 고령환자들을 대상으로 노인의료복지시설을 개설하는 경향도 늘어가고 있다. 2010년으로 예정된 장기요양보험의 도입에 맞추어 앞으로 병원계가 가장 주목해야 할 부대수익사업 분야가 바로 고령 관련 사업이 될 것으로 전망된다. 여기에는 단순히 노인복지시설 뿐만 아니라 재활치료, 노인주택, 재택간호, 가정급식, 실버용품 등 광범위한 고령친화 사업이 대상이 될 것이다.

편의시설 위주의 부대사업은 진료서비스와 비교할 때 상대적으로 투자비용에 비해 수익성이 월등히 높기 때문에 부대사업 수익 모델로서 선호되고 있다. 환자 및 고객의 편의시설과 관련한 부대사업은 매우 다양한데, 과거에는 주로 임대사업 위주로 시설을 운영하다가 최근에는 주요 부대사업장을 직접 운영하는 형태가 늘고 있다. 그중에서도 장례예식장에 대한 직영비율이 크게 높아지고 있는데, 이는 최근에 장례예식장이 병원에 있는 것이 보편화되면서 고객 입장에서는 치료, 임종, 장례를 한 곳에서 모두 치를 수 있게 되어 편의성이 증대된 한편, 병원 입장에서는 무엇보다도 수익 증대에 많은 도움이 되기 때문에 직영하는 의료기관이 증가하고 있는 추세다. 한국장례협회에 따르면 현재 전국 장례예식장은 579개소로 이 가운데 직영이 306곳, 임대가 273곳이며, 운영형태별로 보면 병원이 466곳, 전문장례예식장이 113곳으로 나타났다.

환자 및 고객의 편의시설과 관련한 부대사업 중 금융기관, 식당, 편의점, 미용실, 의료용구 판매점 등의 사업은 다양한 종류의 점포임대를 통해서 별도의 투자 없이도 수익 증대를 꾀할 수 있어 의료기관으로서 큰 부담이 없는 분야이다. 환자나 의료기관을 방문하는 고객 입장에서는 본래의 방문 목적 외에 다양한 일상 업무를 한꺼번에 해결할 수 있는 이러한 의료기관을 선호하게 되므로 의료기관에 입점한 임대 업체의 종류와 서비스 수준의 향상에 병원이 더 많은 관심을 가져야만 한다.

건강기능성식품에 대해서도 의료기관들이 많은 관심을 보이고 있는데 전국적으로 건강에 대한 사회적 분위기 조성의 결과로 함께 사업의 시장규모가 커지고 있다. 「청년의사」신문에서

2004년 7월 조사결과, 전국의 약 520개 병·의원에서 건강기능식품을 판매하고 있는 것으로 조사되었다. 건강기능성식품에 대한 잠재시장 규모는 매우 크지만, 건강식품의 효능에 관한 과학적 증거가 불충분한 가운데 이를 의료기관에서 판매할 경우 고객에 대한 신뢰성의 문제를 야기할 우려가 있다는 점에서 신중히 접근할 필요가 있다.

기타, 의료기관에서 벤처업체를 출범시키거나, 건강 관련 포털사이트를 운영하고, 건강보조식품 개발업체 운영, 약품회사의 인수, 주식회사 설립 및 위성방송에 출자 등 매우 다양한 부대사업의 전략들이 개발되고 있다.

〈표 1〉 미국 병원들의 유형별 병상분포

대분류		소분류
진료관련 사업		비만 클리닉 노화방지 클리닉 아로마테라피 피부관리실 산후관리센터 대인관계클리닉
편의시설 사업	직영	장례예식장(예복장, 편의점, 화원) 건강기능식품 전문샵 프랜차이즈 점포(패스트푸드, 스낵, 아이스크림) 커피전문점(테이크아웃, 전문커피점) 아기용품 브랜드(의류, 용품) 편의점
	임대	care shop(약품, 보청기, 용구) 모발 및 체형관리 스포츠센터(비만, 척추전문헬스클럽 등) 주차장 푸드사업(한, 중, 일식, 스낵) 금융기관 임대 미용실, 서점, 안경점, 사진관, 여행사 물품보관함

**외국의 사례**

일본에서도 우리나라와 같이 의료법인의 부대사업 및 수익사업의 범위를 제한하고 있었으나, 특별의료법인제도를 1998년부터 도입하여 만성적인 경영난을 겪고 있는 의료법인을 지원해 주고 있다. 일본의 의료법에서는 특별의료법인이 본연의 업무에 지장이 없는 한 부대수익사업을 통해 그 수익을 해당기관의 경영에 충당하도록 명시하고 있다.

〈표 2〉 일본 의료법인의 업무종류

본래업무	보건, 의료 복지의 제공
부대업무	본래업무외의 지사 승인하에 부대하여 수행하는 업무 (예) 노인복지시설 운영
부수업무	수익업무에 관계없이 원내에서 행하는 부수적 업무 (예) 병원 건물내 매점, 주차장업
수익업무	지사 승인에 의한 12종류의 수익업무

출처) 남은우, 일본의료기관의 부대사업사례, 병원의 수익다각화방안 세미나, 2004

일본의 의료법인에서 수행 가능한 12종류의 수익 업무는 다음과 같다.

- 물품 판매업, 의료용구 판매업, 기타 병원의 운영과 관련된 물품 판매업
- 침구임대업, 린넨 대여업
- 일반 음식업
- 배식 서비스업, 의업경영상담업, 기타 청부업
- 운송업(환자운송에 한정)
- 의료 관련 정보 서비스업
- 출판업(보건의료관련)
- 이용업
- 미용업
- 세탁업

- 공중목욕업
- 해당법인이 소유하고 있는 유희자산을 활용한 주차장업

미국에서도 영리병원을 중심으로 사업 다각화의 차원에서 다양한 부대사업들이 운영되고 있다. 미국에서는 주로 진료관련 부대사업들이 많이 운영되고 있는데 이들을 수익성이 높은 사업과 수익성이 낮은 사업으로 구분해 보면 다음과 같다.

〈표 3〉 미국병원의 부대수익사업의 예

수익성 있는 부문	비수익성 부문
통원수술	위기중재
화학/방사선 요법	외래정신과 서비스
재활프로그램	응급/회복센터
심장재활 컨디셔닝	노인질환 상담 및 관리
외래 호흡기 요법	노인 주간 진료센터
방문 정맥주입 요법	노인 가정식 식사배달
방문 물리치료	조기검진 서비스
방문 호흡기 진료	면역서비스
외래 방사선 진료	산업의학
외래 CT 스캔	학교검진
외래 핵자기 공명	건강증진 프로그램
외래 초음파	질병상담 및 교육
외래 혈액/생화학 Lab	지역 건강교실
외래 신경진단 서비스	가족계획
외래 심혈관진단 서비스	호스피스
외래 핵의학 진료	회복/요양간호시설
	병원연계 1차진료 집단개원

출처 : Shortell SM, Morrison E, & Hughes S, "The Keys to Successful Diversification: Lessons from Leading Hospital Systems", Hospital & Health Services Administration, 34(4), Winter 1989, P.476

### Ⅲ. 부대사업 운영시 고려사항

향후 의료기관이 부대사업을 운영하는데 있어 전략적으로 고려해야 할 점들을 몇 가지 거론해 보면 다음과 같다.

첫째, 병원 내에 부대사업 시설을 운영할 경우 병원의 이미지에 부정적 효과가 미치지 않도록 유의해야 한다. 고객들에게 부대사업 서비스를 이용하도록 은근히 유도하거나 시중가보다 부담스러운 가격으로 제공할 경우 양질의 진료서비스 제공이라는 병원 고유의 이미지마저 훼손될 가능성이 있으므로 유의해야 할 것이다. 또한 부대사업장의 종업원들도 병원직원들과 마찬가지로 고객중심의 친절마인드로 무장하여 최선의 서비스를 제공할 수 있도록 교육과 관리가 이루어져야 할 것이다.

둘째, 부대사업의 시장성과 장단기 수익 전망을 예측하여 직영과 위탁의 전략적 선택을 해야 한다. 수익 예측의 착오로 직영하기로 결정하여 부대사업에 과도한 투자를 하고나서 예상과 달리 적자를 면치 못하게 될 경우 또 다른 경영의 부담으로 작용하게 될 것이므로 사전에 치밀한 시장조사와 수지 예측이 이루어진 후 부대사업 진출을 결정해야 할 것이다.

셋째, 가급적 해당 병원이 경쟁우위를 가지고 있는 진료서비스와 연계된 부대사업을 운영하는 것이 바람직하다. 예를 들어 산부인과에 경쟁력이 있는 병원이 여성비만클리닉이나 산후관리원을 운영하거나, 노인전문병원이 노인복지시설을 동시에 운영하는 등의 경우를 생각해 볼 수 있을 것이다. 이와 같이 경쟁력 있는 진료 분야와 연계하여 부대사업을 운영할 경우 상대적으로 소비자들의 신뢰를 얻기가 수월하고 기존의 진료서비스의 연장선상에서 운영하므로 추가 투자의 부담도 상대적으로 덜해 위험부담을 낮출 수 있다.

넷째, 병원을 이용하는 고객들에게 one-stop 서비스의 개념으로 각종 부대사업 서비스를 제공하되 일반환자들에게 불편을 초래하지 않도록 유의해야 한다. 예를 들어 동선이 혼재되거나, 환자들의 휴식에 방해가 되는 경우 등을 미리 예방하여 진료서비스와 부대사업 서비스의 주객이 전도되는 현상이 발생하지 않도록 해야 한다.

#### IV. 정부 차원의 지원방안

끝으로 정부차원에서는 입법과정에서 의료기관의 부대사업 범위를 대폭 인정하는 한편, 의료법인과 사회복지법인, 학교법인에 대한 조세특례혜택을 통일하고 과세방식을 보다 개선할 필요가 있다. 많은 병원들이 부대사업에 관심을 가지게 된 근본원인이 진료수입만으로는 원활한 병원 운영이 어려워진 데에 있으므로 의료법인의 진료 및 진료외 사업소득에 대해서도 사회복지법인이나 학교법인과 같은 세제혜택을 부여하는 방안을 검토할 필요가 있다.

특히 중소병원이 대형병원보다 심각한 경영난을 겪고 있음에도 불구하고 부대사업에 있어서도 대형병원이 규모의 경제 효과를 누릴 가능성이 더 높으므로 중소병원에 대해서는 부대사업의 범위와 과세 혜택에 있어 더욱 많은 배려를 할 필요가 있다.

의료기관 부대사업의 활성화가 의료기관에게는 경영난 해소와 경쟁력 제고, 국가적으로는 의료산업의 육성, 환자에게는 더욱 편안하고 확대된 포괄적 서비스의 제공이라는 목표에 조화롭게 기여할 수 있도록 정부와 관련단체의 역할을 기대해 본다. **KHA**