

의료 B2B 시범사업과 전자거래 구매효과



글·정호만 |
대한병원협회 병원정보화팀장

I. 서언

1. 인터넷 혁명으로 인한 거래방식의 변환

사실 30년동안 우리나라 기업의 성공을 이끌어 온 중요한 동력 중의 하나는 더 열심히 더 많이 일하는 것이었다. 하지만 21세기 들어 인터넷 및 기술의 급속한 발전에 따라 본격적인 정보화 사회로 진입하면서 근본적인 변화가 요구되어 개방된 네트워크를 통해 실시간 기업 제휴 및 중간 유통단계를 배제한 생산자와 소비자의 실시간 거래 등 많은 변화가 바로 옆에서 일어나고 있다. 또 기업간 거래 방식도 국내뿐 아니라 국경을 초월한 기업간 경쟁으로 바뀌고 있다.

이러한 환경에 발맞추어 병원 내부의 업무처리 프로세스를 개선하는가 하면 온라인 업무 시스템을 도입하는 등 IT의 급속한 발전과 더불어 국내 대형병원을 중심으로 B2B업체와 전략적 제휴를 통하여 의료용구 및 치료재료를 중심으로 전자거래를 실시하고 있으며 전자조달시스템, 의료정보서비스, 협업체계를 통한 공동구매 등의 사업을 전개하고 있다.

그러나 이 같은 변화가 아직까지는 대형병원을 중심으로 이뤄지고 있어 여전히 정보화의 새로운 패러다임으로 전환이 미약한 것 같다.

2. B2B 전자거래 시스템이란 ?

기존의 전화 및 팩스를 중심으로 한, 복잡하고 시간이 많이 소요되는 오프라인 구매조달 업무를 인터넷을 통해 언제, 어디서나, 어떤 방법으로든 편리하고 빠르게 거래할 수 있게 해주는 시스템을 말한다.

즉, 인터넷이란 가상공간에서 네트워크를 통한 모든 형태의 거래를 기존의 시장이나 중간 도매상 등과의 거래 기능들을, e마켓에서 구매자들이 보다 많은 제품 정보를 손쉽게 파악하여 불연속적으로 산재해 있던 자신들의 구매력을 집약, 유리한 구매입지를 확보할 수 있을 뿐만 아니라 다수의 공급자와 소비자간 정보교환 및 협업을 통하여 상호간의 이익을 극대화해나가게 되는 것이다.

3. 전자거래 시스템 장점

- ☞ 기존의 오프라인 거래형태를 온라인화 : 구매 프로세서 관련작업 30% 감소
- ☞ 실시간 견적의뢰 및 결과 확인
- ☞ 물품 전자구매 발주 : 구매 사이클 감소
- ☞ 전자 카탈로그 이용 물품 수시구매 : 빠르게 비교 선택
- ☞ 구매 대상품목 공개입찰 및 낙찰업체 선정 : 물품구매 비용의 5~20% 감소
- ☞ 업체별 품목별 발주, 입고량 등 각종 통계현황 제공 : 관련서류 자동 수정
- ☞ 공급 업체 관리 및 신규 공급자 Sourcing 정보 서비스
- ☞ 의료분야 기술동향 및 가격 관련정보 수집 제공
- ☞ 공급업체 : 마케팅 관련비용 절감 / 판매 생산성 증대

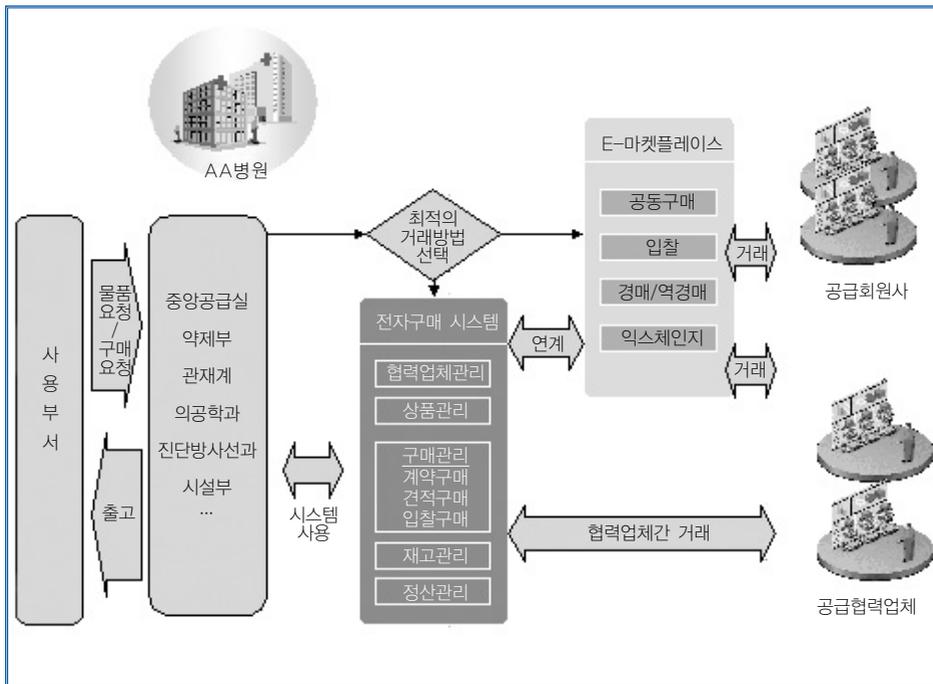
II. 의료 B2B 전자거래 시범사업 추진

정부는 99년 말 부터 기업간 상생적 협업관계를 유도하고, 국가 e비즈니스 실현을 위해 기업간 전자거래(B2B : Business-to-Business) 시범사업을 지원하게 되었으며 산업자원 부로부터 2003년 자금지원을 받아 대한병원협회를 중심으로 컨소시엄을 구성하여 수요자인 11개 병원과 공급사, 또한 eMP 및 IT사업자 참여를 통하여 전문성을 확보한 상태에서 사업을 시작하였다.

시범사업을 위해 국내외 기존 eMP 사업자 및 운영에 관한 벤치마킹과 병원 내 사용자 및 운영부서 실무자, 또한 의료사업 구매 및 외부 전문가 인터뷰 등 성공적 사업 수행을 위하여 광범위한 자료 수집 및 분석 후 개발을 시작, 올 6월 전자구매 시스템을 개발 완료하여 시범병원을 시작으로 본격적인 실거래를 실시하고 있다.

병원협회는 B2B사업을 위해 병원 의료기기 및 의료소모품 전자 거래를 위한 인프라 구축 및 전자구매 시스템 개발, 의료물품의 전자카탈로그 구축, 국제 표준체계인 UNSPSC를 기준으로 한국 의료물품 분류체계를 정립하여 표준(KMSPSC)을 제시하고, 물품 정보 DB구축과 전자 거래문서 구성(발주서 외 12종) 및 물품 구매과정 프로세스 등을 추진함으로써 의료B2B 전자상거래 기반구축은 물론 시범사업 결과물을 병원 및 eMP 사업자에게 도입 및 활용토록 지원하게 될 것이며 의료용구산업의 표준화를 선도하고 전자거래 시스템으로 병원들이 의료물품 구매에 들어가는 비용을 아낄 수 있는 최적의 구매 솔루션을 제공하게 될 것이다.

〈그림1〉 B2B 전자거래 시스템 개념도



III. 의료 B2B 구매환경

의료용구 산업은 수입품이 시장의 50% 이상을 차지하고 있어 대부분의 업체들은 규모가 영세하여 IT기반이 취약한 실정이며 지식기반 산업으로 정보화의 필요성이 크게 높아지고 있으나 투자여력이 취약하고, 특히 병원을 경우 대형병원과 중소병원간의 정보화의 격차는 상당히 크며, 공급업체의 정보화 수준은 매우 열악한 상태이다.

특히, 물품구매 및 재고관리를 위한 분류체계 및 식별코드를 혼용하여 임의적으로 사용하고 있어 이로 인한 중복투자가 발생하고, 유통과정의 비효율성 등의 어려움과 소수 공급자 참여에 의한 국지적 거래 형태로 비경제성이 초래되고 있으며, 구매자에게 불완전한 상품 정보제공 등 부분적인 전통적 기업의 마케팅이 이루어지고 있는 실정이다.

그동안 기업간(B2B) 전자거래가 진전을 보지 못하고 있는 이유는 다음과 같다.

- 첫째, 전자거래를 위한 상품분류체계, 속성, 식별, 전자문서 등의 표준화가 미비하고,
- 둘째, 기업들의 폐쇄성으로 인해 정보공유 및 한자리에 모여 자연스러운 협업의 분위기가 부족하며,
- 셋째, 기존의 비즈니스 관계를 끊고 e비즈니스로 전환을 위한 불투명한 거래 관행을 탈피하지 못해 더욱 멀어지기만 한 것이다.

병원 구매 환경



특수장비, 의료소모품, 시약, 식료품, 등 다양한 품목 소량구매

▶구매비용 절감 효과 제한(오프라인 구매방식)

구매부서 담당자의 구매업무 전문성 결여

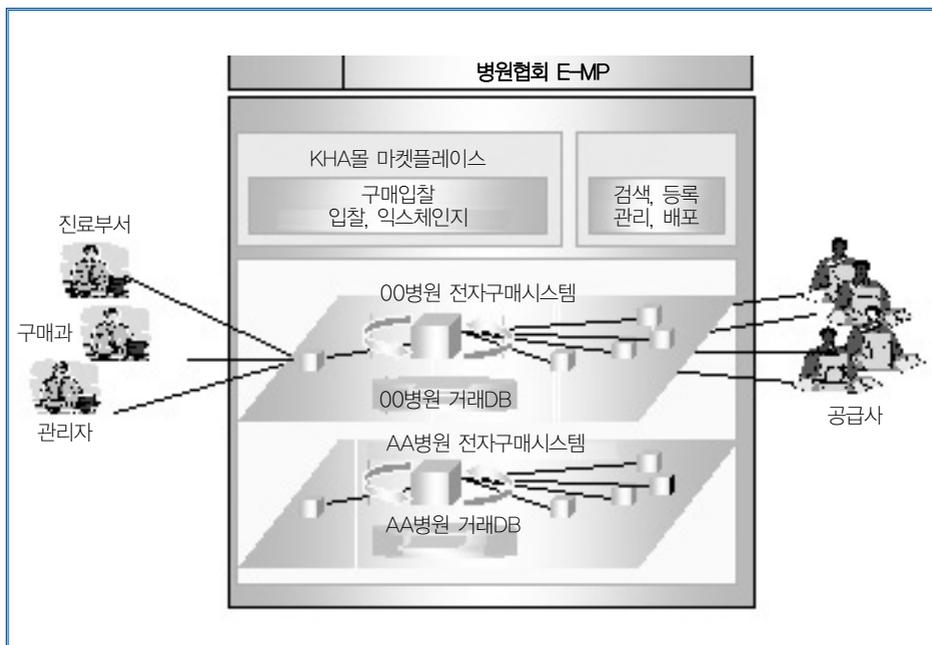
구매 정책 수립 및 구매업무 수행 기존업체 정보에 의존

▶광범위한 시장조사 및 타 병원 구매비용 비교 부족

기존 병원구매 관행 ➡ 기존 OFF-LINE 채널의 폐지곤란

IV. 전자거래 시스템 운영

현재 개발된 병협 의료 B2B 전자거래 시스템은 시범사업을 거쳐 본격적으로 거래를 실시할 예정이며, 또한, 공급자를 위한 시스템을 개발, 복잡한 마케팅 비용을 절감토록 하여 판매의 생산성을 높여 구매자와 공급자가 상호 WIN-WIN 할 수 있도록 협업의 토대를 마련하였다.



공급자를 위한 시스템을 제공

◆ 구매업체관리

- Supply Chain 내 상품 홍보 : 협력업체에게 e-Mail , 인터넷을 통한 재고정보 공유시 관련상품에 대한 홍보
- 구매사의 소싱 관리에 대한 협력업체로서의 참여

◆ 판매관리

- 견적 / 계약 / 주문접수 / 출고 / 배송 / 납품 및 반품 등의 거래 프로세스 관리
- 전자 문서 시스템을 활용한 XML 문서 교환
- 재고정보의 공유 : 공급사와 재고정보 공유를 협의한 제품에 대해 판매사의 재고정보 공유

◆ 재고관리

- 재고정보의 공유 : 구매사에게 생산현황을 입력하여 실시간 재고정보를 제공하여 구매업체와 상품 물류정보의 적극적인 제공

◆ 정산관리

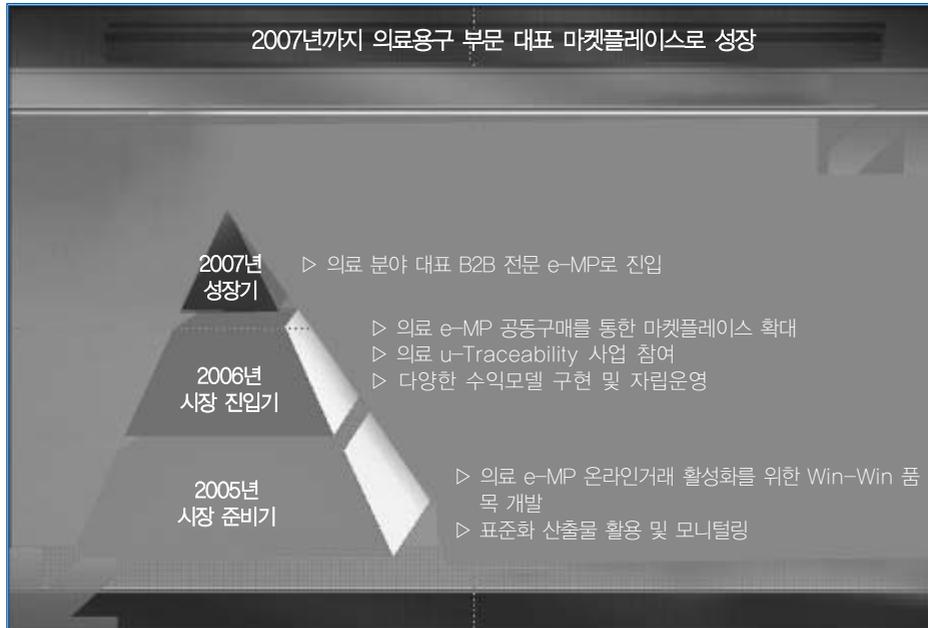
- 구매사의 세금계산서 발행 요청에 대한 세금계산서 발행
- 거래명세서 발행 : 구매사의 요청 대한 거래명세서 발행 및 거래(Invoice / Packing List...)

V. 전자거래 기대효과

대한병원협회는 앞으로 참여병원 모두에게 구매요청부터 발주, 견적, 입찰, 계약에 이르는 구매절차의 전 과정을 인터넷으로 해결해 주게 된다. 이러한 시스템을 이용함으로써

- 첫째, 복잡한 구매 조달업무의 획기적 개선과
- 둘째, 다수병원 참여로 바이파워 형성으로, 싸고 더좋은 품질의 물품구매가 가능하며
- 셋째, 다수 공급자 및 구매 물품정보를 이용하므로써 물품구매선택 폭이 넓어지며
- 넷째, 구매과정 전자화로 재고량이 감소되고
- 다섯째, 전자거래에 필요한 표준화 자료제공 및 전자구매 개발 솔루션을 제공하고
- 여섯째, 다양한 구매정보 서비스를 제공하게 될 것이다.

VI. 향후계획



VII. 결론

그동안 전자거래 기반구축을 위해 병원협회는 많은 노력을 기울여 왔다. 그러나 여전히 정보화가 가져다준 새로운 패러다임으로의 전환이 쉽지만은 않은 것이 사실이다.

B2B사업은 정보기술이 아니라 정보기술을 이용한 병원들의 협업의 구매조달 절차를 효율적으로 처리, 관리해 주는 도구라고 할 수 있다. 이제 병원협회는 협업할 수 있는 온라인 전자거래의 토대를 마련했다. 전자거래 활성화를 위해 많은 병원의 참여를 기대하면서 e비즈니스의 선도적인 역할을 담당하기 위해 최선의 노력을 다할 것이다. **KHA**