

부산지역 실버서비스 및 관련 인력수요에 대한 요구도

김 정 순* · 정 인 숙** · 김 명 수***

I. 서 론

1. 연구의 필요성

실버산업이란 '노인의 신체적 퇴화에 따른 기능 서비스를 제공하는 산업'을 지칭하는 협의의 개념이었으나, 1970년대 이후 '고령자 뿐 아니라 노후 생활을 준비하는 50세 이상의 중, 장년층을 대상으로 한 노후의 일상생활에 필요한 모든 상품과 서비스'로 보다 폭넓게 변화되었다(Choi, 2004; Park, 2006). 실버서비스에 대한 증가된 요구를 반영이라도 하듯 보건복지부에서는 각종 '고령친화산업'을 추진 중에 있고(Ministry of health and welfare, 2007), 재정경제부에서는 노인을 위한 '자산관리서비스'를, 이와 더불어 시중은행에서는 50세 이상의 고객을 위한 각종 금융상품을 출시하고 있다(www.chosun.com). 산업자원부의 지원으로 부산에서는 2007년부터 '고령친화용품산업화지원센터'가 가동중에 있다(Song, 2007). 뿐만 아니라 문화관광부에서는 '여가전문가'를 양성하고 있고, 농림부에서는 '농촌 건강장수마을'을 육성하는 등 실버서비스는 1995년도부터 정부 각 부처의 연구지원사업으로 시행되어 오고 있다(Lee, 2005b). 이와 같이 우리나라가 2000년 이후 고령화 사회가 되면서 실버서비스

에 대한 다각적인 관심이 고조되고 국내 실버서비스 관련 산업이 현재 활성화되고 있으나, 아직은 초기 단계로 이에 대한 통계관리가 체계적이고 객관적으로 이루어지지 않아 현재 시장규모의 정확한 파악은 어려운 실정이다. 하지만, 과거에는 주로 저기술과 저부가가치 제품에 치중하였다면, 첨단 의료산업 연구 인력의 증가로 점차 기술 집약적 산업으로 전환 중인 변화는 감지되어 오고 있다(Lee, 2007).

현재의 중, 장년층이 노인층으로 진입하는 20년 후에는 고령층의 경제력 향상으로 인해 실버서비스가 미래에 주요 산업으로 성장할 수 있다(Choi, 2004)는 시장경제적 측면은 차치하고서라도 실버서비스에 대한 요구도나 필요인력에 대한 파악은 보건의료적 측면에서 매우 중요하다. 우선, 실버서비스의 사용은 노인 및 노인을 수발하는 가족에게 편의성을 제공할 수 있으므로(Chang, 2002) 노인 및 가족전체를 돌보는 건강관리자로서 실버서비스에 대한 요구도의 파악은 필요하다. 현재 노인들에 대한 건강관리 뿐 아니라 생활 전반에 관련된 돌봄은 주요 사회문제로 대두되게 되었으므로(Choi, 2004), 이들을 위해 준비된 가정간호나 재가복지 서비스 및 각종 실버관련 용품들은 노인 뿐 아니라 이들을 돌보는 가족 수발자가 갖게 될 신체적, 경제적 부담을 완화하는데에 직접적인 도움과 경제적인

* 부산대학교 간호대학 교수

** 부산대학교 간호대학 조교수

*** 울산과학기술대학교 간호과 전임강사(교신저자 E-mail: kanosa@hanmail.net)

이익을 줄 수 있을 것(Han, 2006)으로 사료된다. 따라서 실버서비스의 요구도 파악은 실제적 시장화에 기여, 정책적 조인 및 나아가 새로운 공급과 수요를 창출하여 지역사회 전반적인 인구의 삶에 긍정적인 영향을 미칠 것으로 기대된다. 또, 실버서비스 전체에 요구되는 필요인력의 파악은 2008년 공적 노인요양보장제도가 출범하는 가까운 미래에 요양전문 적정인력을 훈련하고 공급하는데 필수적이다.

특히 부산시의 인구는 1995년 385만 2천명을 정점으로 계속 감소하고 있으나 노령인구의 비중은 증가하는 추세이고, 2003년 현재 다른 대도시보다 0.4~2.8% 정도 높은 7.4%로 7대도시 중 가장 높은 실정이다. 부산의 노년부양비는 2030년에는 42.7%로 인구 2.3명당 노인 1명을 부양하게 되는 결과를 초래할 것이며, 2004년 부산의 노령화지수 역시 44.3%로 전국평균을 1.0% 상회하고 있고 매년 급증하는 추세여서 노인부양부담은 갈수록 더해질 것으로 전망된다(Korean National Statistical Office, 2005). 이와 같은 노령인구의 추이를 볼 때 우리나라의 고령화에 선두를 달리는 부산이 실버서비스와 관련하여 바람직한 본보기가 되어야 하며, 그러기 위해서는 부산에서의 실버서비스 및 관련 인력요구도의 파악이 선행되어야 할 것으로 여겨진다.

아직 태동기의 산업으로서 실버서비스는 산업분류가 분명하지 않고 관련직종 및 전문지식을 가진 인력이 개발되어 있지 않은 상태(Lee, 2005a)이므로 본 연구에서는 부산지역 실버서비스 및 관련 인력수요를 개략적으로 예측하고자 하였다. 지역거주 40-64세 이하인 예비고령자와 65세 이상인 고령자를 대상으로 실버서비스에 대한 현재의 이용실태, 미래의 이용의사를 조사하여 요구도를 파악해보고, 필요인력의 분야 및 유형을 조사하여 이를 근거로 인력수요를 파악하여 고령화 사회에 적절한 실버서비스를 구축하는데 기초를 제공하기 위함이다.

2. 연구의 목적

본 연구는 급격한 고령인구 증가에 따라 사회적 수요가 증가하고 있는 실버서비스와 그 인력수급방안을 마련하는데 목적을 두고 있으며, 구체적인 연구목적은

아래와 같다.

- 1) 부산지역 예비고령자와 고령자의 실버서비스의 이용현황과 요구도를 조사·분석한다.
- 2) 부산지역 예비고령자와 고령자의 실버서비스의 관련 인력수요 요구도를 조사·분석한다.

3. 용어의 정의

1) 실버서비스

실버서비스란 노후생활을 준비하는 50세 이상의 중, 장년층을 대상으로 노후의 일상생활에 필요한 모든 상품과 그 관련 산업을 말하며(Choi, 2004), 본 연구에서는 Lee와 Eom(2002)의 연구에서 정의한 대로 노후생활에 필요한 실버용품, 요양, 금융, 여가, 주거의 다섯 가지 종류의 관련 산업을 말한다.

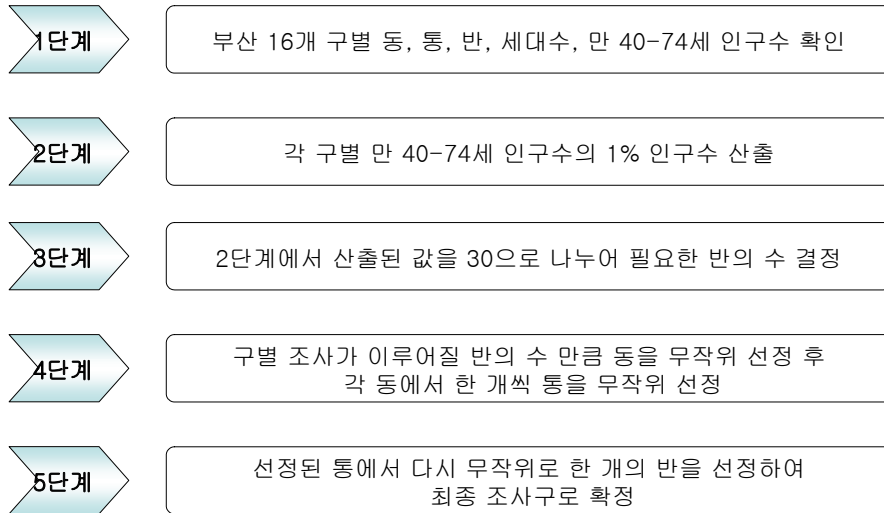
II. 연구 방법

1. 연구 설계

본 연구는 실버서비스와 그 인력에 대한 수급방안을 수립하기 위해 예비고령자와 고령자들의 서비스 이용실태, 향후 이용의사 및 필요인력을 산출한 서술적 조사연구(descriptive study)이다.

2. 조사대상자 선정

조사대상자의 선정은 대상자들을 집락으로 먼저 나누고, 나누어진 집락을 무작위로 선택하는 무작위 집락 표본추출법(random cluster sampling method)을 이용하였다. 조사대상자 중 고령자의 범위를 74세까지 제한하였는데, 그 이유는 본 연구의 사전조사 시 75세 이상의 노인에게서는 인지장애, 감각장애 등이 나타나 언어소통에 장애가 있었고, 이에 자료의 정확성이 떨어졌기 때문이다. 먼저 부산시의 구별 동, 통, 반, 세대수, 그리고 만 40-74세 인구수를 확인하고, 각 구별로 약 1%에 해당하는 인구수를 산출한 후 일반적으로 1반당 평균 세대수가 30명 내외임을 감안하여 인구수에서 30으로 나누어 기본표본조사구인 반수를 결정하였다. 자세한 표본추출과정은 <그림 1>과 같



〈그림 1〉 조사대상자 무작위 집락 표본추출 과정

다. 단 지리적 접근성이 떨어지는 강서구와 기장군을 제외하여 총 조사대상자는 1,200명이었다. 그러나 이 중 불성실한 응답을 제외한 최종분석대상은 만 40세 이상 65세 미만 예비고령 인구 792명, 만 65세 이상 74세 미만 고령인구 382명 등 총 1,174명이었다.

3. 조사도구

본 연구의 조사도구는 구조화된 설문지로 연구의 목적에 맞게 연구자가 개발하였으며 개발된 도구는 본 연구의 조사대상자는 아니나 동일한 특성을 지니는 대상자에게 사전조사를 실시하여 문항 작성과 관련한 문제점 및 개선방안에 대한 의견을 수렴하여 수정, 보완하였다. 이후 실버산업 관련 분야의 사회복지학 전공 교수 1인, 간호학 교수 2인을 대상으로 도구의 내용타당도를 검토받은 후 80% 이상의 타당성을 인정받은 문항만을 사용하였다. 조사도구는 40-64세 이하의 예

비고령자용과 65-74세 이하의 고령자용 두 가지로 구분하여 구성하였다. 자세한 설문내용은 〈표 1〉과 같다.

4. 자료 수집 절차

자료 수집은 지역사회 설문조사 및 자료수집에 참여한 경력을 가진 전문조사요원 10명을 활용하였다. 자료수집에 앞서 조사요원의 훈련은 연구자 1인이 담당하였으며, 먼저 연구의 목적 및 해당 표본조사구의 특성을 설명하였다. 조사요원이 대상자에게 문항을 하나씩 읽어준 후 그에 응답하도록 하게 하였고, 의문점이 있을 때는 즉시 해결하도록 하였다. 특히 설문지의 내용 중 가정봉사원과 방문(가정)간호사에 대한 차이점, 주간보호시설·단기보호시설·그룹홈의 차이점, 실비노인요양시설 및 유료노인요양시설의 차이점, 노인전문요양시설 및 유료노인전문요양시설의 차이점 등을 교육시키고 질문을 받았을 때 설명할 수 있도록 해당 지역

〈표 1〉 조사도구의 내용

구분	예비고령자	고령자
일반적 특성	· 성별, 연령, 교육수준, 결혼상태, 직업, 가구 월소득, 부모부양 여부	· 성별, 연령, 교육수준, 결혼상태, 직업, 가구 월소득, 건강상태
실버용품	· 이용의사, 필요인력	· 이용현황, 이용의사, 필요인력
실버 요양서비스	· 이용의사, 필요인력	· 이용현황, 이용의사, 필요인력
실버 금융서비스	· 이용의사, 필요인력	· 현 금융서비스 이용현황, 이용의사, 필요인력
실버 여가서비스	· 이용의사, 필요인력	· 참여현황, 이용의사, 필요인력
실버 주거서비스	· 이용의사, 필요인력	· 현 주거시설, 이용의사, 필요인력

의 주민들 10여명으로부터 자료수집 연습을 수행하였다. 자료수집 중 1회 모임을 통해 의견을 교환하는 시간을 가져 자료의 정확성을 기하였다. 자료수집기간은 2005년 8월 19일부터 9월 5일까지 실시되었으며, 우선 반장에게 자료수집에 대해 설명하고 협조를 요청하였으며, 다음으로 각 가정을 방문하여 연구의 목적을 설명한 후 동의를 얻은 후 자료를 수집하였다.

5. 자료 분석

수집된 자료는 SPSSWIN (ver 12.0)을 이용하여 분석하였으며, 자료는 빈도와 백분율, 평균과 표준편차를 구하였다.

Ⅲ. 연구 결과

1. 연구대상자의 일반적 특성

1) 예비고령자의 일반적 특성

예비고령자 792명의 일반적 특성은 <표 2>와 같다. 대상자들은 남자가 49.2%이고 여자가 50.8%로 여자

<표 2> 예비고령자의 일반적 특성 (N=792)

구분		빈도	백분율
성별	남	390	49.2
	여	402	50.8
연령	40-49	320	40.4
	50-59	309	39.0
	≥ 60	163	20.6
	평균±표준편차	51.9±7.4	
교육수준	국졸이하	141	17.9
	중졸	189	24.0
	고졸	335	42.5
	대졸이상	123	15.6
결혼상태	기혼(유배우)	702	89.1
	기혼(무배우)	77	9.8
	미혼	9	1.1
직업	없음	335	42.3
	있음	457	57.7
가구 월소득	100만원이하	182	23.1
	101-200만원	313	39.7
	201-300만원	209	26.5
	301만원이상	85	10.8
부모부양	부양함	100	12.6
	부양안함	692	87.4

가 다소 많았으나 큰 차이는 없었고, 평균 연령은

51.9세로 40-49세가 40.4%로 가장 많았다. 교육수준은 고졸이 42.5%로 가장 많았고, 결혼상태는 89.1%에 해당하는 거의 대부분이 기혼이었으며 배우자가 있었다. 가구의 월평균소득은 39.7%가 101-200만원이하로 가장 많았다.

2) 고령자의 일반적 특성

고령자 382명의 평균 연령은 69세였다. 교육수준은 초졸이하가 68.9%로 다수를 차지하였고, 직업은 없는 경우가 82.1%로 대부분을 차지하였다. 교육수준은 국졸이 68.9%로 가장 많았고, 결혼상태는 67.1%가 기혼이었으며 배우자가 있었다. 가구의 월평균소득은 37.1%가 51-100만원으로 가장 많았고, 31-50만원이 25.0%로 다음으로 많았다. 고령자의 대부분은 거동이 가능하였다(표 3).

<표 3> 고령자의 일반적 특성 (N=382)

특성		빈도	백분율
성별	남	179	47.1
	여	201	52.9
연령	평균±표준편차	69.0±2.9	
교육수준	국졸이하	262	68.9
	중졸	62	16.3
	고졸	46	12.1
	대졸이상	10	2.7
결혼상태	기혼(유배우)	255	67.1
	기혼(무배우)	125	32.9
	미혼	0	0.0
직업	없음	312	82.1
	있음	68	17.9
가구 월소득	30만원 이하	86	23.1
	31-50만원	93	25.0
	51-100만원	138	37.1
	101-150만원	34	9.1
건강상태	평균±표준편차	75.6±63.6	
	혼자 거동가능	368	96.8
	타인의 도움 필요	12	3.2
	거동 불가능	0	0.0

2. 실버 서비스 분야별 이용의사

예비고령자의 실비용품 이용의사 중 가장 높은 용품은 물리치료기중 안마의자로 36.6%를 나타냈으며, 찜질기(31.1%), 혈압계(30.2%)순으로 나타났다. 고령자에서 지난 1년간 주로 이용한 물품은 혈압계

(47.9%)가 가장 높았다. 이에 비해 향후 이용하고자 하는 의사는 혈압계(38.7%), 체중계(30.8%), 짬질기

〈표 4〉 실비용품 이용현황 및 이용의사

영역	범주	예비고령자(이용의사)		고령자(현황)		고령자(이용의사)			
		빈도	백분율	빈도	백분율	빈도	백분율		
용품	물리치료기	저주파 자극기	97	12.2	37	9.7	31	8.2	
		적외선 치료기	84	10.6	44	11.6	25	6.6	
		짬질기	246	31.1	117	30.8	111	29.2	
		뜸기	76	9.6	58	15.3	52	13.7	
		족탕기	160	20.2	27	7.1	39	10.3	
		핸드마사지기	94	11.9	18	4.7	25	6.6	
	건강측정기	안마의자	290	36.6	39	10.3	76	20.0	
		혈당계	165	20.8	121	31.8	96	25.3	
		혈압계	239	30.2	182	47.9	147	38.7	
		체중계	122	15.4	152	40.0	117	30.8	
	간병재활용품	휠체어(경량)	13	1.6	2	0.5	4	1.1	
		페달 운동기	88	11.1	5	1.3	6	1.6	
		좌변기(이동식)	21	2.7	-	-	-	-	
전동 스쿠터		46	5.8	3	0.8	6	1.6		
기타	휠체어(전동)	49	6.2	2	0.5	3	0.8		
	운동기구	10	1.3	-	-	-	-		
요양	재가 서비스	가정봉사원	122	15.4	5	1.3	56	14.7	
		방문(가정)간호	236	29.8	7	1.8	105	27.7	
		주간보호시설	46	5.8	1	0.3	19	5.0	
		단기보호시설	22	2.8	2	0.5	1	0.3	
		그룹홈	31	3.9	0	0.0	1	0.3	
	요양시설	노인요양시설	167	21.1	0	0.0	73	19.2	
		실비노인요양시설	190	24.0	0	0.0	22	5.8	
	전문요양시설	유료노인요양시설	47	5.9	0	0.0	8	2.1	
		노인전문요양시설	179	22.6	0	0.0	14	3.7	
		유료노인전문요양시설	53	6.7	0	0.0	5	1.3	
	노인전문병원	19	2.4	0	0.0	11	2.9		
	금융	생활비마련방안	국민연금	284	35.9	48	12.6	55	14.4
			개인연금	211	26.6	13	3.4	27	7.1
			자식 옹돈	115	14.5	200	52.6	155	40.5
			스스로 범	323	40.8	95	25.0	45	11.8
저축			107	13.5	66	17.4	64	16.8	
자산관리방안		국가 보조	4	0.5	16	4.2	36	9.4	
		은행예금	609	76.9	142	37.2	218	57.0	
		부동산	77	9.7	15	3.9	0	0.0	
		증권이나 주식	18	2.3	5	1.3	9	2.4	
		보험이나 연금	149	18.8	7	1.8	73	19.1	
없음		26	3.3	213	55.8	82	21.5		
여가		여가활동	스포츠(레저)활동	384	48.5	128	33.5	135	35.5
			문화활동	159	20.1	23	6.1	33	8.6
			여행	278	35.1	43	11.3	79	20.8
		교육활동	종교활동	190	24.0	101	26.6	106	27.9
	건강교육		374	47.2	24	6.3	83	21.8	
	교양강좌		84	10.6	12	3.2	21	5.5	
	취미강좌		172	21.7	14	3.7	20	5.3	
	직업교육		55	6.9	0	0.0	4	1.1	
	없음		19	2.4	0	0.0	11	2.9	
주거	개인주택(집)	개인주택(집)	471	59.5	379	99.7	284	74.8	
		그룹홈(공동주거시설)	112	14.1	1	0.3	35	9.2	
		실버타운	208	26.3	0	0.0	51	13.4	

(29.2%)의 순으로 나타났다. 예비고령자의 실버요양 서비스에 대한 이용의사를 보면 서비스 유형에서는 재가서비스인 방문(가정)간호에 대한 이용의사가 29.8%로 가장 높았고, 고령자의 경우 이용해 본 요양서비스는 방문간호가 가장 높았으나, 7건으로 1.8%에 지나지 않았고, 향후 이용할 의향은 재가 서비스 중에서는 방문 또는 가정간호에 대한 요구도가 27.7%로 가장 높았다. 예비고령자의 생활비 마련방안으로는 주로 노인이 되어서도 스스로 벌어서 사용하겠다고 40.8%로 가장 많았다. 현재 고령자들의 생활비 마련방안은 52.6%가 자식의 용돈에 의해서 이루어지고 있었고, 자산관리방안은 55.8%가 없다고 응답하였다. 예비고령자의 실버여가 서비스에 대한 이용의사를 보면 여가활동으로는 스포츠활동 이용의사가 48.5%로 가장 높았고, 다음으로 여행이 35.1%이었다. 교육활동 중에서는 건강교육 참가가 47.2%였고, 다음으로는 취미 강좌가 21.7%로 높았다. 고령자의 여가이용실태는 스포츠 활동이 33.5%로 가장 높았다.

예비고령자의 실버주거서비스에 대한 이용의사는 59.5%가 시설보다는 개인주택을 선호하였다. 시설 유형중에서는 실버타운을 더 선호하는 것으로 나타났다. 고령자가 현재 거주하고 있는 곳은 99.7%에 달하는

개인주택이었고, 향후에도 74.8%가 개인주택에 살겠다고 응답하였다(표 4).

3. 실버서비스 관련 인력에 대한 요구도

실버용품 이용과 관련하여 필요한 인력으로 예비고령자는 '좋은 물품 소개자'가 54.9%이었고, 고령자의 경우에도 비슷한 경향을 보였다. 실버요양 서비스와 관련해서는 예비고령자의 경우 '몸이 안 좋을 때 즉시 연락할 수 있는 사람'이 46.8%로 가장 높았고 고령자의 경우는 42.4%에 달하였다. 금융서비스와 관련하여 필요한 인력으로 예비고령자는 약 61%, 고령자는 74.5%가 자신이 알아서 하고 다른 사람의 도움을 받지 않겠다고 응답하였다. 여가서비스와 관련하여 필요한 인력으로 예비고령자는 '여가활동을 전문적으로 제공해주는 사람'이 39.9%로 가장 높았고, 다음으로 '나에게 맞는 여가활동을 소개해 주는 사람'이 34.6%이었다. 이에 비해 고령자의 경우 여가활동이 필요없다가 44.5%로 가장 많아 여가활동에 그다지 흥미가 없음을 나타내었다. 주거서비스와 관련하여 필요한 인력으로는 '나에게 맞는 주거시설을 개량해 주는 사람'이 50.3%로 '나에게 맞는 주거시설을 소개해 주는 사람'

〈표 5〉 실버서비스 영역별 필요 인력 유형

구분		예비고령자		고령자	
		빈도	백분율	빈도	백분율
용품	좋은 용품 소개자	435	54.9	178	46.8
	사용방법 설명자	196	24.7	92	24.2
	고장시 의뢰자	300	37.9	115	30.3
	물품 대여자	139	17.6	62	16.3
	필요 없음(스스로 해결)	120	15.2	81	21.3
요양	시설이나 인력 소개자	251	31.7	115	30.0
	비용지원 정보 제공자	202	25.5	94	24.7
	요양서비스 제공자	359	45.3	156	41.1
	즉시 연락할 수 있는 사람	371	46.8	161	42.4
	필요 없음(스스로 해결)	82	10.4	65	17.1
금융	자산관리 방법 소개자	247	31.2	87	22.9
	자산 관리자	117	14.8	25	6.6
	필요 없음(스스로 해결)	482	60.9	283	74.5
여가	여가활동 소개자	274	34.6	102	26.8
	여가활동 관리자	255	32.2	104	27.4
	여가활동 제공자	316	39.9	84	22.1
	필요 없음(스스로 해결)	179	22.6	169	44.5
주거	주거시설 소개자	274	34.6	110	28.9
	주거시설 개량자	398	50.3	205	53.9
	필요 없음(스스로 해결)	216	27.3	120	31.6

(34.6%)에 비해 더 높게 나타났다. 이러한 결과로 볼 때 노인이 되어서도 현재 살고 있는 집에서 그대로 살되, 좀 더 편리하게 개량해서 살고 싶어 하는 것으로 보였다(표 5).

IV. 논 의

본 연구는 고령자와 예비고령자를 대상으로 실버서비스에 대한 요구도와 그와 관련한 인력요구도를 파악하여 고령화 시대에 맞는 실버서비스의 구축에 기초 자료를 제시하고자 수행된 서술적 조사연구이다. 이 연구는 지역사회의 특성에 맞는 보건복지서비스를 제공하기 위해 실버용품, 요양서비스 뿐 아니라 이러한 서비스를 이용하는 데 변수로 작용할 수 있는 금융이나 주거 등을 포함한 통합적인 욕구를 조사하였다는 점과 나아가 고령화 속도가 가장 빠른 부산지역 주민을 대상으로 하여 우리나라 전체의 고령화 대비 전략 구축을 위한 기초조사라는데 그 의의가 있다. Lee와 Eom(2002)의 연구에 따르면 실버서비스를 주거, 의료, 여가, 금융, 생활분야로 나누고 있으며, 각종 실버산업 진흥과 관련하여 공표된 법, 정책들을 살펴보았을 때에도 이와 같은 분류를 따르고 있었다. 뿐만 아니라 Lee(2002)의 연구에 따르면 실버 요양서비스의 활용에 걸림들이 되는 가장 큰 변수가 시설의 입소비용이며, 시설의 위치 또한 현재의 주거형태인 도시 근교형의 노인입소시설을 원하는 것으로 나타나 실버서비스 활성화 방안을 마련하기 위해서는 금융, 주거 및 여가에 대해서 함께 조사할 필요가 있으며 이는 보건 의료적 측면에서도 매우 의의가 있다 하겠다.

실버서비스의 이용의사를 살펴본 결과 예비고령자에서는 안마의자, 찜질기, 혈압계 순이었고, 고령자에서는 혈압계, 찜질기, 체중계 순으로 나타나 고령자들은 고혈압, 당뇨와 같은 만성질환의 증가로 인한 혈압계나 체중계의 필요성을 더 인식하는 것으로 나타났다. 영역별로 살펴보았을 때는 간병재활용품보다는 물리치료기나 건강측정기에 대한 요구도가 높았는데, 이는 Jung과 Choi(2000)의 연구에서 물리치료기나 건강측정기 관련용품이 가장 요구도가 높았던 결과와 유사하였다. 그 이유는 우선 연구대상이 정상노인이므로 그들의 요구는 생활에 불편감을 주는 증상의 완화나 건강유지

및 증진이기 때문에 이러한 요구도가 산출된 것으로 볼 수 있다(Jung & Choi, 2000). 또, 휠체어나 폐달운동기 같은 간병재활용품은 비교적 고가이고 전문기관이 아니면 대여조차 어려워 이러한 물품들이 필요할 때는 의료기관이나 요양시설을 찾기 때문인 것으로 여겨진다. 실버요양 서비스에 대한 이용의사 중 가장 높았던 것은 방문(가정)간호로 이는 Kim, Kim과 Park(2003)의 연구에서 재가복지서비스 중 가정간호에 대한 미래 이용의사가 62.7%로 가장 높았던 것과 같은 결과라고 볼 수 있다. 이는 다음으로 요구도가 높았던 가정봉사원과는 약 14.4%의 차이를 보였다. 방문 또는 가정간호사는 비교적 전문적인 건강관리를 해 줄 수 있는 반면 가정봉사원은 주로 가사보조를 담당하게 되는데 이러한 결과는 노인이 되면서 가사보조보다 건강관리 서비스에 대한 요구도가 더 높은 것(So & Hong, 2005)과 관련이 있는 것으로 보인다.

노년기의 자산관리는 기본생활 및 여가선호 등 문화생활수준을 유지하고, 의료비 등 비상시를 대비하며, 여유 자산의 운용·관리 및 자산상속·증여설계를 위해서이다(Park, 2006). 특히 Kim(2006)의 연구에 따르면 보건소의 방문보건을 받고 있는 대상자의 경우 월 30만원 이하의 낮은 수입으로 제대로 병원 치료를 받고 있지 못한 것으로 나타나 지원대책이 시급하였다. 경제적인 문제는 노인의 건강과 삶의 질 전반에 걸쳐 영향을 미칠 뿐 아니라 향후 실버서비스의 수준 및 수요를 예측하는데 기본적인 근거가 될 것으로 여겨진다. Lee와 Kim(2004)은 안정된 노후생활의 영위를 위해서는 적어도 퇴직 전 월급의 70%를 확보해야 하며, 그 시작시기는 빠를 수록 좋다고 하여 본 연구대상자인 40대 초반의 예비고령자들도 노후를 준비해야 할 것으로 여겨졌다. 이에 본 연구의 대상자인 예비고령자들에게 금융과 관련된 계획을 조사한 결과 노인이 되었을 때 35.9%는 국민연금을 수령할 것이고, 40.8%는 스스로 생활비를 마련하겠다는 의지를 가지고 있었고, 자산관리방안에 대해서도 97%에 달하는 대상자가 은행예금, 보험이나 연금, 부동산 등 자산운용에 대한 계획을 세우고 있는 것으로 나타났다. 반면, 고령자들은 현재 50% 이상이 현재의 생활비를 자식들의 용돈에 의존한다고 응답하여 일찍이 노후에 대한 준비가 미흡했고, 40.5%는 향후에도 용돈에 의존할 것이라고

응답했다. 이는 Lee(2000)의 연구에서 중년기 직장남성의 47.8%만이 노후계획을 세우고 있고, 주고 퇴직을 10년 미만 남겨둔 사람만이 경제계획을 세우고 있어 노후계획이 부족했던 결과와 유사하였다. 즉, 연구대상자들 중 고령자들은 생활비나 자산운용과 관련해서 인식이나 준비가 미흡하지만 예비고령자들은 노후를 위한 준비를 비교적 차근차근 해 나가고 있는 것으로 볼 수 있었다.

다음으로 이용의사가 높은 여가서비스는 스포츠(레저)활동으로 예비고령자나 고령자에서 각각 48.5%, 35.5%로 모두 우위를 점하였고, 교육활동에서도 건강교육과 관련된 부분이 높은 것으로 나타났다. 고령자들은 많은 여가시간을 가지고 있어 여가관리의 중요성이 점차 증가될 것(Jun, 2006)이나 44.5%에 해당하는 고령자들이 여가활동과 관련된 서비스를 불필요한 것으로 인식하였다. 이는 아직 여가활동이 일부 부유층 노인들만의 전유물처럼 이용되고 있기 때문인 것(Jun, 2006)으로 볼 수 있다. 도시 저소득층 고령자만 하더라도 일상적인 단순 여가외에는 규칙적이고 계획적인 특정한 여가활동을 하지 않고 있었는데(Park, 2002), 그 이유로는 건강상의 이유가 가장 많았지만, 정보부족이나 시설부족 역시 이들의 여가활용의 장애가 되는 것으로 나타나 앞으로는 가벼운 레크레이션과 수영, 게이트 볼과 같은 여가 프로그램의 개발과 함께 대중화가 이루어져야 한다는 점이 과제로 남는다.

다음으로는 실버서비스와 관련된 필요인력을 규명하였다. 우선, 실버용품과 관련된 필요인력의 유형으로 응답자들은 모두 '좋은 용품 소개자'를 꼽았다. 이는 현재 실버용품 시장이 미성숙했기 때문에 좋은 실버용품의 공급이 부족한 데서 오는 결과일 수도 있고, 초고령화 사회로의 이행 중 용품의 사용이 증가하면서 나타나는 과도기적인 현상일 수도 있다. 한국 소비자 보호원의 조사(Korea Consumer Agency, 2000)에 따르면 노인의 건강용품 사용과 관련된 피해건수가 급증해 가고 있다. 근본적인 원인은 실버용품 구입시 '의사나 전문가와의 상담을 통해 구입'하기 보다는 '본인이나 구입자의 판단에 의해서 구입'하거나 '판매원의 권유에 의해 구입'하고 있기 때문에 좋지 못한 물품을 구입할 가능성이 높았기 때문이었다. 하지만, 노인소비자의 90% 정도가 '아무 조치도 없이 본인이 피해를 감수'하

는 쪽으로 문제를 마무리 짓고 있어 피해사례가 속출하므로(Korea Consumer Agency, 2000), 예비고령자들과 실제 고령자들은 좋은 용품을 소개해 줄 사람만 있으면 그것만으로도 만족하다고 느끼는 것으로 여겨진다. 또, 초고령화 사회가 되어가면서 건강한 노후를 보내는 사람이 늘고(Ko & Jung, 2002) 용품의 대중화가 이루어졌으므로 이용자인 노인들은 사용법이나 고장에 대한 두려움이 줄어들며 좋은 용품을 사면 다른 문제는 자연히 해결될 것이라고 여기기 때문인 것으로 사료된다. 따라서 노인의 실버용품과 관련된 피해를 줄이고, 보다 안정적인 산업으로 나아가기 위해서 여러 가지 차원의 개선이 이루어져야 하며, 그 중 노인들이 실버용품을 사용하면서 느끼는 불편을 줄이기 위한 사례별 매뉴얼을 구축하여 상담 프로그램속에 포함시키려는 노력이 선행되어야 한다.

요양서비스에서 요구되는 필요인력은 요양서비스 제공자로 45.3%로 높은 비중을 차지하였으나 '즉시 연락할 수 있는 사람'이 46.8%로 가장 높은 것으로 나타났다. 이는 독거노인의 비율이 증가하고 자신의 경제력을 바탕으로 요양서비스를 받으며 자식과는 분리되어 독립적으로 살며 급할 때에만 도움을 받고 싶다는 생각을 가지는 현재의 시대적인 흐름을 반영하는 결과라 볼 수 있다.

이와 같이 현재의 고령자들은 고령화에 대한 준비가 미흡하였고, 실버서비스 자체도 발달되어 있지 않아 그 이용실태는 저조하고 향후 이용의사도 낮은 경향이 있으나, 예비고령자의 경우는 비교적 계획적으로 미래를 준비하고 있는 것으로 드러났다. 이 결과를 바탕으로 미래의 고령자들이 요구하는 서비스와 인력들을 체계적으로 구비하여 노인들의 삶의 질을 보다 향상시키려는 다각적인 노력이 경주되어야 할 것이다.

V. 결론 및 제언

본 연구는 부산지역 거주 40-64세 이하인 예비고령자와 65세 이상인 고령자를 대상으로 실버서비스에 대한 현재의 이용실태, 미래의 이용의사를 조사하여 요구도를 파악해보고, 필요인력의 분야 및 유형을 조사하여 고령화 사회에 적절한 실버서비스를 구축하는데 기초를 제공하기 위함이다. 구조화된 설문지를 이용하여

2005년 8월 19일부터 9월 5일까지 부산에 거주하는 40세 이상 65세 미만의 예비고령 인구 792명, 만 65세 이상 74세 미만의 고령인구 382명 등 총 1,174명을 대상으로 자료수집을 실시하였다.

고령자에서 지난 1년간 주로 이용한 물품은 혈압계(47.9%)가 가장 많았고, 이용해 본 요양서비스는 방문간호가 가장 높았으나, 7건으로 1.8%에 지나지 않았다. 현재 고령자들의 생활비 마련방안은 52.6%가 자식의 용돈에 의해서 이루어지고 있었고, 여가이용실태는 스포츠 활동이 33.5%로 가장 높았다. 예비고령자의 이용의사가 가장 높은 서비스는 안마의자(36.6%), 방문(가정)간호(29.8%), 국민연금(35.9%), 스포츠 활동(48.5%), 개인주택(59.5%)이었다. 고령자는 혈압계(38.7%), 방문(가정)간호(27.7%), 자식들의 용돈(40.5%), 스포츠 활동(33.5%), 개인주택(74.8%)이라고 응답하였다. 인력수요를 살펴보면 예비고령자가 필요로 하는 인력으로는 '좋은 물품 소개자'가, '몸이 안 좋을 때 즉시 연락할 수 있는 사람(46.8%)', '나에게 맞는 자산관리 방법을 소개해 주는 사람(31.2%)', '여가활동을 전문적으로 제공해 주는 사람(39.9%)', '나에게 맞는 주거시설을 개량해 주는 사람(50.3%)'이었다. 고령자가 필요로 하는 인력은 예비고령자의 요구와 유사하였으나 여가서비스에 있어서 44.5%의 대상자가 소개자, 관리자, 제공자 등의 인력이 필요없다고 여기는 것으로 나타났다.

이상의 연구결과를 토대로 다음을 제언한다.

1. 요구도가 높았던 실버서비스 인력은 건강관리분야였으므로, 건강한 노인을 위한 노인건강관리전문가와 건강하지 못한 노인을 위한 요양전문인력이 양성되어야 한다.
2. 경제력을 갖춘 고령인구의 증가와 함께 실버산업 시장이 활성화되어 가고 있으므로 이에 대비해 주거환경개량, 여가 및 교육, 실버용품상담, 자산관리 분야의 전문인력 양성이 절실하다.

Reference

Chang, D. J. (2002). *A study on the development of the Korean elderly market*. Unpublished master's thesis, Hansei

University, Gunpo.

Choi, K. B. (2004). *The activated plans of silver industry prepared to the aging society in our country*. Unpublished master's thesis, Dong-A University, Busan.

The Chosun Ilbo (2005, Jan). *Financial marketing is intense from to health care services "Catch Silver Money"*. Retrieved August, 30, 2007 from web site: <http://www.chosun.com>

Han, H. S. (2006). Socio-economic effect and political correspondence of aging society in Korea. *National Assembly Library Gazette*, 322, 18-28.

Kim, G. S. (2006). *A study on actual conditions and connections of home visit medical services for old men and social welfare services*. Unpublished master's thesis, Sangji University, Wonju.

Kim, J. S., Kim, M. S., & Park, N. H. (2004). Development of a Korean senile dementia management model. *J Korean Comm Nurs*, 15(3), 450-459.

Ko, J. M., & Jung, Y. S. (2002, June). *Chance and threat according to advent of aging society*. Retrieved September 20, 2007, from the Samsung Economic Research Institute web site: http://www.seri.org/db/dbReptV.html?g_menu=02&s_menu=0201&pubkey=db20020718002

Korea National Statistical Office (2005). *The resident registration population statistics in Pusan 2004*. Retrieved September 10, 2007, from web site: <http://www.kosis.kr/OLAP/Analvisis/>

Korea Consumer Agency (2000). Silver consumer is neglected in consumer protection. *Era Consumer*, 6, 44-47.

Jung, S. H., & Choi, H. K. (2000). An analysis of the use pattern and the needs

- for the “silver” merchandise. *J Welfare for the Aged*, 9, 189-217.
- Lee, H. Y. (2005a). *A study on the improvement of the silver industry for aged-society*. Unpublished master’s thesis, Sejong University, Seoul.
- Lee, E. H., & Kim, S. W. (2004). *Silver marketing(pp. 87-89)*. Seoul: Hyungsul.
- Lee, E. M., Eom, D. W. (2002). *Present status and prospection of silver industry*, Retrieved September 15, 2007, from the Samsung Economic Research Institute web site: http://www.seri.org/db/dbReptV.html?g_menu=02&s_menu=0201&pubkey=db20021213001
- Lee, J. E. (2000). *A study on the middle aged worker’s life plan for their elderly life*. Unpublished master’s thesis, Ewha Womans University, Seoul.
- Lee, J. H. (2005b). *Government support heavily leisure, house, care, silver industry*. Retrieved July 5, 2007, from web site: <http://news.naver.com/main/read.nhn?mode=LSD&mid=sec&sid1=101&oid=018&aid=0000295998>
- Lee, K. J. (2007). Economic propagation effects of selected old-age friendly industries. *Health Welfare Forum*, 120, 84-93.
- Ministry of Health & Welfare (2007). *A notice of lawmaking for the strategy of the old-age friendly industries promotion*. Retrieved July 5, 2007 from Ministry of Health and Welfare web site <http://www.mohw.go.kr/silver.cafe>
- Park, S. (2002). *A study on the leisure of the senior who have low-income in city and the improving methods*. Unpublished master’s thesis, Seoul National University, Seoul.
- Park, S. Y. (2006). *The marketing strategy for silver financial products*. Unpublished master’s thesis, Kyungsang National University, Jinju.
- So, A. Y., & Hong, M. S. (2005). Analysis of health and social needs for the establishment of coordinated health and social service. *J Korean Acad Public Health Nurs*, 19(2), 188-203.
- Song, H. S. (2007). *Competency of inducing the silver industry synthesis experience place*. Retrieved September 20, 2007, from web site: archived at <http://www.busanilbo.com/news2000/html/2007/0606/030020070606.1002102950.html>

Silver Services Demand and Manpower Supply of the Aging Society in Busan

Kim, Jeongsoon(Professor, Department of Nursing, College of Nursing, Pusan National University)

Jeoung, Ihnsook(Assistant Professor, Department of Nursing, College of Nursing, Pusan National University)

Kim, Myoungsoo(Full-time Lecturer, Department of Nursing, Ulsan College)

Purpose: The objectives of this study were to define basic data for developing silver services related to goods, medical care, finance, leisure and residence. **Method:** In this cross-sectional study, the subjects were 792 pre-elderly and 382 elderly. The data were collected 2005 by using a structured questionnaire from Aug. 19 to Sep. 5. Data were analyzed using descriptive statistics on the SPSS version 12.0 for windows. **Result:** The pre-elderly had the intention to use massage chair(36.6%), homecare service(29.8%), national pension(35.9%), sports(48.5%) and personal house(59.5%) in the areas of silver goods, medical care, finance, leisure and residence, respectively. The elderly wanted sphygmomanometer(38.7%), homecare service(27.7%), pocket money from their offspring (40.5%), sports(33.5%), and personal house(74.8%). They wanted manpower in the area of reforming of living place, leisure time and education, counseling of silver goods, and management of finance. **Conclusion:** Based on this study findings, the pre-elderly are thoroughly established for their future than the elderly. It is important to upgrade the silver services and to prepare the manpower for the pre-elderly and the elderly in the future of the aging society.

Key words : Silver service, Elderly