

병원의 해외진출 지원방안*

The support way for hospital's overseas expansion

신현희(한국병원경영연구원 연구원, 경영학박사)

1. 들어가기

전세계적으로 의료시장의 규모는 지속적으로 증가하고 있다(2005년 3만 8340억 달러, 2015년 5만 2932억 달러, 2020년 6만 2989억 달러로 증가 추정). 한국도 서비스 중심으로 산업구조가 변화되고 있으며 의료서비스 산업도 중심산업이 되어가고 있다. 의료산업의 선진국들은 세계 의료시장에서 국제적인 영향력을 확대 및 강화하기 위해 더욱 해외진출을 가속화하고 있다. 최근 들어, 국내 병원들도 해외진출에 대하여 많은 관심이 있다. 정책적인 문제 및 다양한 진입장벽이 존재하여 해외진출에 힘든 부분이 많다. 하지만 각 병원들은 그들의 핵심역량을 가지고 해외진출을 시도하고 있으며 성공을 거두기 위해 많은 노력을 기울이고 있다.

한국 병원은 다양한 강점을 가지고 적극적으로 해외진출을 시도하고 있음에도 불구하고 해외진출의 성과는 아직 가시적으로 나타나고 있지 않다. 최근 정책측면에서는 의료법 개정으로 해외진출시 규제의 완화와 자금지원을 위해 노력하고 있으나 아직도 국내 병원의 해외진출에 관한 법적 규제완화와 정부의 정책 및 재정적 지원이 뒷받침이 더욱 되어야 할 것이다. 본 연구는 병원이 해외진출시 겪는 다양한 어려움을 제시하고 이러한 현실성을 반영하여 해외진출 지원방안에 관한 정책제언을 하고자 한다.

2. 한국 병원의 해외진출시 진입장벽

병원의 해외진출시 다양한 장애요인이 존재한다. 첫째, 자본력 부족이다. 대부분 중소병원이라 자본력의 한계를 경험하고 있다. 해외진출시, 병원의 과도한 초기 투자비용 발생한다. 병원은 진입

* 본 원고는 '의료기관의 해외진출 지원방안(2012.03)'의 원고 내용을 중심으로 요약, 재작성 되었음

초기에 많은 소요되어 재정적인 어려움이 있다. 병원은 현지국에 초호화 병원시설, 의료장비 등을 구비하여 병원을 설립하여야 하나 이에 대한 투자비용이 부담이 된다.

둘째, 진출국의 현지 실정에 관한 신뢰할 만한 정보가 부족하다. 병원은 상황 변화에 빠르게 정확히 대응하기 어렵다. 국내병원의 해외진출시 계약문화에 대한 인식부족으로 현지파트너와 마찰을 빚고 파트너와의 협력관계가 깨지는 경우가 많이 발생된다. 양해각서 체결 후에도 해당 사업 대상국의 허가에 많은 시간이 소요된다. 현지국의 병원과 제휴를 하는 동안 분쟁이 발생할 수 있다.

셋째, 해외진출국에서 한국 의료서비스*에 대한 이미지가 명확히 구축되지 않았다. 한류드라마 열풍으로 성형, 피부 등의 특정 진료과목에 인지도 및 수요는 급증하고 있지만 병원홍보가 부족하여 의료소비자들이 한국 의료서비스에 관해 인지하거나 판단하는 것은 어려운 실정이다.

넷째, 해외진출 병원의 의사와 기타 의료인력 면허를 사용하지 못하도록 하거나 다양한 자격요건을 요구한다. 나라별로 의료면허 부여의 기준이 다르다. 많은 해외진출국이 한국 의과대학의 의료면허를 인증하지 않고 있다. 현지국 면허를 인정하고 있다. 또한 진출국에서 의료진에게 영어 관련 자격증을 요구하기도 한다. 이러한 요소들로 인하여 의료진의 해외진출은 쉽지 않다.

다섯째, 종합적인 정보와 컨설팅 서비스 한계 그리고 금융지원제도 및 각종 수출지원제도 지원 문제, 언어와 문화 장벽 등에 따른 의료인력이 부족하고, 관련 보험제도가 미비한 실정이다.

3. 한국 병원의 해외진출에 관한 지원방안

병원의 해외진출 활성화시키고 긍정적인 성과를 거두기 위해 정부는 해외진출한(또는 진출예정인) 병원을 적극적으로 정책적·재정적 지원해야 한다.

○ 해외진출국간의 활발한 교류 및 협력해야 한다.

정부는 해외진출국간의 활발한 교류 및 협력을 통해서 전반적으로 해외진출시 긍정적인 환경을 형성해 주어야 한다. MOU 체결시 병원이 진출국에 현지사무소를 개소하거나 다양한 지원을 받기에 용이하다. 정부는 국내 병원이 해외진출시 국내의료면허 인정을 통한 의료행위가 허용되도록 노력해야 한다.

○ 연수프로그램을 활발히 개발 및 지원해야 한다.

국비지원 해외의료 연수프로그램을 개발하고 해외 근무가 가능하도록 의료인력 제도를 도입해야 한다. 이로써 국제적으로 한국의료진의 우수한 의료수준을 알릴 수 있고 우수한 인력을 확보하기에도 용이하다.

○ 네트워크를 공유 및 지원해야 한다.

첫째, 해외진출의 현지 보건병원 등 주요 인사들과의 외교채널 공유(주재관 활용)를 해야 한다. 병원이 해외진출시 네트워크가 부족하거나 없는 경우가 많다. 이로 인하여 경험 부족 및 정보 부족으로 인하여 더욱 해외진출의 성과가 떨어지게 된다. 둘째, 병원도 자체적으로 다양한 네트워크를 형성해야 한다. 이에 대하여 정부 차원의 지원도 뒤따라야 한다. 셋째, 정부는 병원이 다양한 해외 네트워크를 원하는 해외진출국이 있을 경우, 관련 정보를 공개 및 공유해야 한다.

○ 해외진출국의 시장조사를 실시해야 한다.

희망국가에 대한 해외진출의 타당성에 관한 조사가 필요하다. 병원은 다양하고 많은 현지국가의 정보가 매우 필요하다. 하지만 병원 혼자 힘으로 방대한 조사를 하기는 매우 힘들다. 이때,

* 여기서 의료서비스는 의료진료수준과 병원 시설 및 의료서비스를 전반적으로 포괄한 개념임

정부 차원에서 대규모의 시장조사를 실행한다면 병원은 정확한 현지정보를 통해 현지 맞는 전략을 수립 및 실행할 수 있으므로 해외진출의 성공가능성은 더욱 커지게 될 것이다. 진출국의 시장조사 시 특히 필요한 내용은 진출국의 의료수요, 의료수가, 의료제도, 병원설립에 대한 대관인허가 사항 (의료인 면허 등), 현지 시장상황 등이 있다.

○ 국제수가에 관한 정보를 제공해야 한다.

정부는 해외진출국의 국제수가를 제공 및 조사에 대한 지원이 있어야 한다. 병원별 진료수가 차이로 인한 신뢰성 하락을 방지하기 위해 국내외 진료가격 조사를 통합 합리적인 진료가격 가이드라인을 제공해야 한다.

○ 해외진출 병원에 대한 지원을 확대해야 한다.

성공적으로 해외진출하고 있는 우수한 병원은 정부 차원에서 인센티브를 부여하는 방법도 고려해 볼 수 있다. 매년마다 성공적인 해외진출을 한 병원을 발표하고 시상 및 포상을 할 수 있다. 또한 해외진출에 성공한 병원의 병원관계자(병원장·의료진·직원 등)들은 병원홍보·마케팅 비용을 지원, 외국인 연수를 우선 순으로 적용하여 지원할 수 있다.

○ 전문인력 양성 확대 및 진출 프로그램을 구축해야 한다.

정부는 현지국 환자 통역, 병원코디네이터, 병원전문 마케터 등 병원의 해외진출과 관련된 전문인력을 양성 및 확대하는데 지속적으로 지원해야 한다. 인력 규모 및 수요를 파악하고 이를 고려하여 배출 인력 규모를 정하도록 한다.

○ 국가적인 차원에서 홍보를 활성화해야 한다.

베트남 또는 몽골, 러시아 등 대부분 해외진출국이 한국 의료서비스에 대한 인식이 부족하다. 한국관광공사와 보건산업진흥원, 각 협회 그리고 개별 병원들이 가지고 있는 강점들을 활용해서 시너지를 낼 수 있는 병원홍보전략이 필요하며 이에 각 부처 차원의 적극적인 지원 및 실행이 있어야 한다.

○ 해외진출과 관련한 법적 제도를 마련해야 한다.

국내 의료법과 진출국의 의료법은 차이를 보인다. 그러므로 의료문제가 발생할 경우, 어느 나라, 어떤 법에 어떻게 집행될 것인지 명확히 규정해야 한다. 예를 들어, 원격진료에 관한 법적 제도를 마련해야 할 것이다.

○ 병원연수에 관한 지원해야 한다.

정부는 외국의료인을 대상으로 연수하는 병원을 재정적으로 지원해야 한다. 해당 병원은 한국 의료서비스의 인식을 향상시키고 환자를 유치하기 위해서 외국 의료인 대상으로 교육프로그램을 개발하고 정부는 이를 실행하는 병원에게 대하여 지원하고 범위도 확대해야 할 것이다. 연수의 목적일 경우, 외국 의료인의 제한적 진료 참여 확대, 법적 가이드라인 제정, 비자 대상에 병원이 포함 되어야 한다.

○ 국제적인 병원 인증 시스템을 개발해야 한다.

국내에서 국제적인 병원 인증시스템이 개발되고 적용 범위가 확대되어야 한다. JCI뿐만 아니라 다양한 국제적인 병원 인증시스템을 개발하여 해외진출국의 의료소비자가 한국 의료서비스의 품질을 검증할 수 있도록 한다.

○ 의료보험상품 개발 및 의료분쟁 조정원을 설립해야 한다.

정부는 의료분쟁 조정중재원을 설립·운영을 위하여 의료분쟁 조정·중재에 관한 절차가 마련될 예정이다. 향후, 의료분쟁조정중재원으로 의료분쟁조정원 및 조정·중재제도 운영, 대불제도 등 분쟁의 합리적 해결을 위하여 노력해야 한다.

4. 마치며

병원이 해외진출할 경우, 정부의 적극적인 정책지원이 반드시 필요하다. 본 보고서에서 제시한 다양한 정책지원이 신속하고 다양하게 이루어져서 국내병원의 해외진출이 활성화되고 더욱 눈부신 성과를 거두길 바란다.

참고문헌

1. 국내 병원의 외국환자진료와 해외진출, 연수세미나, 한국병원경영연구원(2012.1)
2. 데일리메디(2011)
3. 보건산업백서(2010)
4. 보건산업진흥원(2010)
5. 신현희, 이용균, 의료기관의 해외진출 지원방안, 한국병원경영연구원(2012.03)
6. 정기택, 의료산업 경영 학술대회(2011)
7. 조재국, 윤강재, 이난희, 해외의료시장 개척의 투자효과 분석과 중장기 발전 전략, 한국보건사회연구원(2010)
8. 조찬호, 이경원, 유해원, 이철환, 한국의료관광의 미래, 청람(2010)
9. 의료기관 해외진출 지원사업 정보집, 한국보건산업진흥원(2008)
10. 의료서비스 해외진출 및 해외환자 유치 활성화 지원방안 마련 연구, 한국보건산업진흥원(2006)
11. 한국경제(2008.07.30)
12. RNCOS(2008), Mckinsey & Co
13. 2010 해외보건의료현황 조사보고서, 한국보건산업진흥원(2011.10)