

의약분업에 따른 약국 한약 활성화에 대한 조사 연구

최병철 · 김지인 · 손의동[#]

중앙대학교 약학대학

(Received September 29, 2008; Revised November 4, 2008)

A Study for Activation of Pharmacy Oriental Medicine after the Separation of Prescribing and Dispensing Practice

Byung-Chul Choi, Ji-In Kim and Uy-Dong Sohn[#]

College of Pharmacy, Chung Ang University

Abstract — The purpose of this study is to investigate the best way that Oriental medicine contributes for activation of pharmacy management after the separation of prescribing and dispensing practice since July 2000. In order to investigate current pharmacy conditions for handling of Oriental medicine and many problems for administering the Oriental medicine to patients, a questionnaire was written with a list of questions related to pharmacy management with Oriental medicine, and given to 58 subjects via fax or personal visit during the period of April 21 to 30, 2003. The research results was as follows; In th 58 subjects, 45 subjects (77.6%) were pharmacists with a licence for dispensing Oriental medicine. 70.7% of subjects most likely preferred to extract granule as administering type of oriental medicine. About the motivation using Oriental medicine, the reason for activation of pharmacy management was 39.7%, second, the reason for resolving the limitation of treatment over western medicine was 25.9%. Oriental medicine for patients was mainly administered by recommendation with pharmacist (65.5%). In comparison with after and before the separation of prescribing and dispensing, 51.7% of subjects answered that sale volume was decreased after the separation. Concerning the ratio of total sales volume to Oriental medicine within 5 years, 50% of subjects expected that sales volume will increase positively. About treating Oriental medicine, 34.5% of subjects thought the problem is the regulation by limiting 100 kinds of formulary. The most important factor for increasing Oriental medicine selling amount was continuous education for various information of oriental medicine in case of 44.8% of subjects. The best pharmacy to handle oriental medicine was community pharmacy (36.2%). It was expressed the reason why many pharmacists have not been treated oriental medicine because lots of time needs for dispensing prescription from clinics in these 4 years after the separation of prescribing and dispensing. These results lead to the conclusion that the Oriental medicine at pharmacy will greatly increase within 5 years and will be very important portion for pharmacy management.

Keywords □ Oriental medicine, pharmacy management, separation of prescribing and dispensing

2000년 7월 1일 의약분업 시행 이후 약국은 거의 혁명이라고 말할 수 있는 변화를 맞이했다. 수 많은 약국들이 처방전 수용으로 인한 구조조정을 겪었고 분업 4년차인 현재는 분업 안정기에 접어들었다고 설명할 수 있을 것이다. 그러나 의약분업으로 약국의 역할이 처방전 수용 등으로 본래 약사 영역인 조제 부분에 대해서는 일부분 확보했다고 할 수 있지만 많은 약국들이 처방전 수용에만 신경을 쓴 나머지 분업 이전 약국 경영의 한 부분

이었던 한약 취급에 소홀해져 약국의 경영이 한쪽에 치우친 결과를 낳고 있다. 분업이후 약국들이 처방전에만 의존한 약국경영을 해나가고 있어 한약이나 기능성 화장품을 비롯해 대체의학 등 약사의 전문성을 발휘할 수 있는 부분이 축소되고 있다. 또한 한약 취급과 관련 한약조제자격 면허가 있는 약사의 경우 그 처방이 1백방에 머물고 있는 것 또한 약사의 약국한약 취급이 한약업사 등 약에 대한 전문 면허를 부여받지 못한 이들에 비해 취급 영역이 제한되어 있는 점도 약국의 한약이 취급이 활성화되지 못하고 있는 이유중의 하나이다. 따라서 의약분업이 정착되고 있는 현재 시점에서 약사로서의 역량을 충분히 활용할 수 있는 약국한약을 방치하면 안되며 기존의 소규모 그룹이나 약국체

[#]본 논문에 관한 문의는 저자에게로
(전화) 02-820-5614 (팩스) 02-826-8756
(E-mail) udsohn@cau.ac.kr

Table I - 2001년·2002년도 상반기 약국 요양급여비용 현황

구분	청구 약국수 (개소)	기관당 진료비 (천원)	처방전 건수 (천건)	1약국당 1일평균 건수(한달 25일 기준)	처방전 건수(한달 25일 기준)	처방요양급여비용 (백만원)	처방전당 투약일수(일)	처방전당 약제비(원)
2001년 상반기	16,784	129,345	191,835	76.2건	2,163,286	5.06	11,277	
2002년 상반기	17,823	140,082	194,464	72.7건	2,493,214	5.94	12,821	
증감율(%)	6.19	8.30	1.37	-4.8	15.25	17.39	13.69	

인 등에서 이뤄지고 있는 약국한약 강화를 제도권으로 흡수, 이의 체계적인 활용을 할 수 있도록 상설화된 기관의 설립이 만들어져야 할 것으로 보인다.

의약분업 전후 약국의 입지조건 중 가장 우선시 하는 것은 물론 처방전 수용 여부이다. 약업 전문지인 약국신문의 한 자료에 따르면 2002년 상반기 약국의 처방요양급여비용은 총 2조 4천 9백 32억원으로 지난해 같은 기간의 2조 1천 6백 32억원보다 15.25% 증가한 것으로 나타났으며 처방전은 총 1억 9천 4백 46만 4천건으로 지난해 상반기보다 1.37% 증가했다. 그러나 1약국 1일 처방전 수(한달 25일 기준)는 2001년 상반기 76.2건에서 2002년 상반기 72.7건으로 크게 줄어들었다.

위와 같이 전국적으로 발행되는 처방전을 전체 약국 수에 대비하여 산술적으로 계산하면 하루 평균 70여건의 처방전이 한 약국에 분산되는 것으로 나타나지만 실제로는 처방전의 부익부 빈익빈 현상이 심각하다.

대한약사회가 건강보험심사평가원 자료를 중심으로 2001년도 상반기와 하반기로 나눠 월 근무일수 25일 기준으로 처방조제건수 구간별 약국현황을 조사한 결과 1일 평균 처방전 30건~1백 50건을 받는 약국이 상반기 53.6%에서 하반기 57.4%로 다소 증가(7.1%)한 반면, 2백건 이상 받는 약국은 상반기 13.0%에서 하반기 8.6%로 33.8%로 감소했지만 여전히 처방전의 부익부 빈익빈 현상은 심각한 것으로 나타났다. 많은 약사들이 처방전 수용을 위해 약국을 이전하는 등 구조조정을 보였지만 높은 약국 권리금 등 여러 가지 현실적인 어려움으로 인해 시행에 옮기지 못하고 있으며 그나마 많은 수의 처방전을 수용한 약국들도 인근에 속속 약국이 들어서면서 처방전의 수용도 처음에 미치지 못하고 있는 경향이다. 또 몇 년 동안 약국 조제수가가 의약품관리료 체감제 인하와 장기처방 조제료의 하향 조정으로 인해 처방전만으로 경영을 의존하는 약국은 앞으로 약국 경영이 더욱 어려워질 수 밖에 없을 것으로 전망된다. 또한 의약분업의 정착과 예상되는 약국의 외부 환경의 변화에 대해 약국이 한약 취급 등 경영을 다각화해야 할 필요성으로는 의약품 약국의 판매와 법인 약국 허용으로 인한 약국의 대형화로 요약될 수 있다. 그러므로 의약분업의 정착과 함께 약국경영을 활성화시키기 위해서는 약국의 한약을 활성화시킬 필요가 있다.

다른 분야에 비해 약국 한약 취급에 관해 발표된 논문은 소수에 불과한 것으로 나타났다. 지난 1984년 김명호가 개국 약사의 한약에 대한 태도 및 취급 실태에 관한 연구로 연세대학교 대학

원 석사 학위 논문에서 1984년 서울시 성북구와 관악구의 일부 약사를 대상으로 연구를 수행한 것이 있으나 근 20년이 지난 현재의 시점은 사회적 환경이나 의료전달체계에서 상당한 차이를 보이고 있어 단순 참고 자료에 불과한 것으로 나타났다. 이는 해방 이후 약국에서 관행적으로 이뤄졌던 한약 취급이 1994년 1월 개정된 약사법에 의해 한약사 제도가 실시됨과 동시에 당시 법 시행당시 약사면허 소지자로서 한약조제시험에 합격한 자에 한해 한약조제면허를 소유함으로써 약국의 한약조제가 활성화돼 약국 한약의 대중화가 이뤄진 시대의 변화와도 밀접한 관련이 있다. 이후 지난 2000년 이성영이 서울, 경기 일부지역 개국약사의 한약취급실태와 한약에 대한 태도 및 인식에 관한 연구란 제목으로 서울대학교 보건대학원 석사학위 논문을 발표한 적이 있다. 이 논문 결과에 따르면 연구대상자의 90.2%가 한약조제 면허를 가지고 있으며, 취급 품목에 있어서는 매약과과 엑스과립제 등 한약 제제, 초제 등 대부분의 한약을 골고루 취급하고 있었으며 이용확률은 후세방 29.7, 고방 26.1%로 고방과 후세방을 주로 이용하고 있었으며 특히 약국에서 한약의 조제 비율은 13.17%를 차지하고 있었으며 매출 대비로는 24.15%로 높게 나타났다. 한약을 취급하지 않는 약사들은 임상지식이 부족하기 때문이 35.3%였다고 답한 것으로 나타났다.

이성영의 논문 연구가 시작된 시점은 지난 1999년으로 의약분업 직전이었다. 이 연구결과에서 볼 수 있는 것처럼 분업 전 약국의 한약 취급은 94년 한약조제면허 부여로 대중화되면서 약국 매출의 4분의 1 가까이 될 정도로 활성화 되어 있었지만 분업과 함께 약국의 경영이 처방전 매출에만 의존한 나머지 약국의 한약 취급이 극히 제한적으로 이뤄지는 현상을 초래하고 말았다.

분업이후 약국에서 활용도가 낮아지고 있는 한약 취급을 늘리고 이를 근간으로 약국경영을 활성화시키기 위해서는 한약을 과학화, 세계화시켜야 하며 한약유통을 효율화시킬 필요가 있다. 한약은 인체의 질병에 대해 자기 방어력을 갖도록 하는 치료법을 사용함으로써 일부 영역에서 서양의학적으로 고치지 못했던 질환을 치료하는 우수성을 보이고 있다. 그러나 치료방법의 객관성을 입증하려는 노력부족으로 그 우수성을 인정받지 못한 채 전세계 여러 국가 중 동양의 일부국가에 한정되어 성행하고 있는 실정이다.

우리나라 약사들은 한약의 과학화의 일환으로 전통한약을 이용하여 성분을 규명하여 신약을 개발하고 현대 의학적인 개념을 도입하여 임상효과를 데이터로 제시했으며 제형의 변화에도 많은 노력을 기울여 산제·액제·캡슐제·환제 등의 제형 등으로

다양한 제품을 출시하고 있다. 우리나라 약사들이 한약을 대중화와 과학화를 위해 많은 노력을 전개함으로써 일반 국민들속에 뿌리잡게 되었다.

최근에는 동양권 국가뿐만 아니라 미국 등 서구 일부국가를 중심으로 대체의학의 중요성을 인정하고 제3의학으로서 한약에 대한 관심이 증대되고 있다. 이와같이 한약의 과학화 객관화를 위해 접근하고 있는 실정에 비추어 볼 때 우리나라에서의 한약의 미래는 기존의 우수한 경험이론 및 경험 실례를 어떻게 객관화 과학화하느냐 여부에 따라 세계시장으로의 진출 여부가 달려 있다고 볼 수 있다. 또한 현재 한약재 유통에 있어서 국내산 한약재의 경우 재배농가와 제조업체, 도매상 사이에 중간상인이 개입하는 등 유통구조가 복잡하여 높은 물류비용과 유통마진이 형성되는 점에 주목해 이를 효율화하는 것이 필요하다. 수입 한약재의 문제는 녹용, 사향, 우황 등 고가 품목을 위주로 수입되기 때문에 유통마진이 매우 높다는 것이 문제점인데 이같이 과학화와 세계화를 통한 한약의 발전상을 국민들과 세계에 자랑하고 유통의 효율화를 위해서는 국가 정책이 수반되어야 하며 그때 비로소 약국 한약이 활성화 될 수 있는 기틀이 열릴 것이다.

본 연구의 목적은 약국에서 의약분업이후 약국 한약이 어떠한 이유에서 쇠퇴되고 있는가를 밝히고 약국 한약 활성화를 위한 방법을 찾기 위함이다.

연구 방법

본 논문은 의약분업 이후 약국 한약 활성화에 대한 연구로서 설문지 조사는 2003년 4월 21일부터 30일 10일 사이에 서울·경기 지역에 거주하는 약사 58명을 대상으로 편지 및 직접 방문을 통해 실시하였다. 설문 방법은 한 문항당 한 답안을 선택하는 방법으로 진행됐다.

연구 대상

연구 대상자는 성별로는 남성 29명, 여성 29명으로 총 58명이었으며 연령대는 30대가 25명(43.1%)로 가장 높았고 40대 20명

Table II - 설문 대상자의 일반적인 사항

성별	인원(명)	비율(%)
남성	29	50
여성	29	50
연령대	인원(명)	비율(%)
20대	3	5.2
30대	25	43.1
40대	20	34.5
50대	6	10.3
60대 이상	4	6.9
합계	58	100

(34.5%), 50대 6명(10.3%), 60대이상 4명(6.9%), 20대 3명(5.2%) 순이었다.

연구 내용

일반적인 사항으로 조사 대상자의 성별, 연령과 약국 상황에 대하여 질문하였다. 약국 상황은 약국의 현 위치, 약국 규모, 약국 근무 인원수, 약국경력, 1일 평균 약국 근무시간, 약국 하루 평균 내원 환자수, 일일 평균 처방 조제건수, 처방조제를 제외한 1일 일반 매출액에 대해 질문하였다.

한약과 관련된 사항으로 조사 대상자의 한약조제 면허증 여부와 한약 취급 상황에 대하여 질문하였다. 한약 취급 상황은 한약 취급 여부, 처방조제와 일반약 및 한약 상담 등 약사의 업무 분장 여부, 취급 한약의 종류, 전체 매장에서 한약이 차지하는 비율, 한약을 취급하게된 동기, 환자에게 한약(제제)를 투여하게 된 경로에 대해 질문하였다.

앞으로 약국 한약에 대한 예상으로 현재 약국에서 한약 취급 시 애로사항, 의약분업을 기준으로 최근 약국에서 한약이 차지하는 비율의 변화, 향후 5년간 약국에서 한약이 차지하는 비율의 예상에 대하여 질문하였다. 약국 한약의 발전과 관련된 사항으로 약국 한약의 지속적인 발전을 위해 95학번 이후 약사들에게도 한약조제시험 자격을 부여, 한약의 판매매출을 늘리는 방법, 한약취급에 가장 알맞은 약국 형태에 대하여 질문하였다.

연구 결과 및 고찰

조사 대상자의 약국에 관한 일반적인 사항

위와 같이 조사대상자의 약국 위치는 의원주변약국이 47명(81%)로 가장 많았으며 종합병원주변약국 4명(6.9%), 동네약국 4명(6.9%), 의원 없는 상가약국 2명(3.4%) 순이었다. 또한 응답자들의 약국 규모는 10~30명 사이의 중소형 약국이 33명(56.9%)

Table III - 약국의 위치에 관한 사항

형태	응답자(명)	비율(%)
종합병원주변약국	4	6.9
의원주변약국	47	81
동네약국	4	6.9
의원없는 상가약국	2	3.4
무응답	1	1.7
합계	58	100

Table IV - 약국의 규모에 관한 사항

규모	응답자(명)	비율(%)
10명미만	15	25.9
10~30명	33	56.9
30명이상	10	17.2
합계	58	100

를 차지하고 있었으며 10명 미만 15명(25.9%), 30명 이상의 중대형 약국은 10명(17.2%)이었다. 조사대상자의 약국 근무약사 수는 1명이라고 답한 인원이 20명 (34.5%)으로 가장 많았으며 2명이라고 답한 인원이 19명(32.8%), 3명이라고 답한 인원이 10명(17.2%) 순이었다. 약국의 근무 종업원 수는 1명이라고 답한 경우가 22명(37.9%), 2명이라고 답한 수는 17명(29.3%), 3명이라고 답한 경우가 8명(13.8%), 없다고 응답한 경우가 7명(12.1%)였다. 또한 조사대상자의 약국 경력기간은 10년 이상이 26명(44.8%)으로 가장 높았고 5년 이상 10년 미만이 14명(24.1%), 3년 미만 9명(15.5%), 3년 이상~5년 미만이 8명(13.8%)이었다. 월요일부터 토요일까지를 기준으로 했을 경우 조사대상자의 약국 근무시간은 8~10시간이라고 응답한 경우가 46.6%로 가장 많

았고 10시간 이상이 37.9%, 5~8시간이 12.1%였다.

조사대상자의 약국경영에 관한 사항

Table IX - 내원 환자의 비율(처방 조제·일반의약품·건강보조식품·한약제제·화장품/의약외품)

구분	내원환자수비율	인원(명)	비율(%)
처방전 조제	5%	1	1.7
	20%	4	6.9
	30%	2	3.4
	40%	5	8.6
	50%	12	20.7
	56%	1	1.7
	60%	12	20.7
	70%	14	24.1
	75%	1	1.7
	80%	5	8.6
100%	1	1.7	
일반의약품	없음	1	1.7
	5%	1	1.7
	10%	5	8.6
	15%	3	5.2
	20%	25	43.1
	25%	2	3.4
	30%	12	20.7
	40%	3	5.2
	45%	1	1.7
	50%	3	5.2
60%	1	1.7	
65%	1	1.7	
건강보조식품	없음	23	39.7
	9% 이하	24	41.3
	10%	7	12.1
	15%	2	3.4
	20%	1	1.7
한약제제	30%	1	1.7
	없음	9	15.5
	5% 이하	16	25.8
	10%	18	31
	10~15%	5	8.6
화장품/의약외품	20%	7	12.1
	30%	3	5.2
	없음	30	51.7
	5% 이하	17	29.2
	10%	8	13.8
15%	2	3.4	
20%	1	1.7	

Table V - 약국 근무약사 수에 관한 사항

근무약사수	응답자(명)	비율(%)
무응답	2	3.4
1명	20	34.5
2명	19	32.8
3명	10	17.2
4명	5	8.6
5명	1	1.7
6명	1	1.7
합계	58	100

Table VI - 약국 근무 종업원 수에 관한 사항

종업원수	인원(명)	비율(%)
없음	7	12.1
1명	22	37.9
2명	17	29.3
3명	8	13.8
4명	3	5.2
7명	1	1.7
합계	58	100

Table VII - 응답자의 약국 근무 경력에 관한 사항

경력기간	인원(명)	비율(%)
무응답	1	1.7
3년 미만	9	15.5
5년 미만	8	13.8
10년 미만	14	24.1
10년 이상	26	44.8
합계	58	100

Table VIII - 1일 약국 근무 시간에 관한 사항

근무시간	인원(명)	비율(%)
무응답	2	3.4
5~8시간	7	12.1
8~10시간	27	46.6
10시간 이상	22	37.9
합계	58	100

Table X - 설문 응답자 약국의 일일평균 처방전 건수

	응답자 수(명)	비율(%)
무응답	1	1.7
30건 이하	8	13.8
50건	4	6.9
70건	4	6.9
75~100건	21	36.1
101~150건	8	13.8
151~200건	6	10.2
201~250건	2	3.4
300건 이상	4	6.8

Table XI - 처방전을 제외한 1일 평균 매출액

	응답자 수(명)	비율(%)
10만원 미만	3	5.2
10~20만원	5	8.6
20~50만원	20	34.5
50~100만원	17	29.3
100만원 이상	13	22.4

조사 대상자의 한약관련 약국 경영 현황

조사 대상자 총 58명중 45명(77.6%)는 한약 조제 면허증을 가지고 있었으며 없다는 인원은 10명(17.2%), 무응답은 3명(5.2%)였다. 또 약국에서 한약을 취급한다는 응답은 43명(74.1%)였으며 취급안한다는 응답은 15명(25.9%)였다. 그리고 한약 조제와 처방조제의 업무 분장이 돼 있느냐는 질문에는 업무분장이 되어 있다가 15명(25.9%)였으며 분장이 되어 있지 않았다고 답한 경우가 43명(74.1%)였다.

현재 취급하고 있는 한약의 형태로는 탕제 32명(55.2%), 엑스과립제 등 한약제제의 조제 41명(70.7%), 정제·환제·액제 등 매약이 46명(79.3%)로 매약, 엑스과립제 등 한약제제의 조제, 탕제 순이었다.

조사대상자의 한약 매출 및 취급 사유

조사 대상자가 한약을 취급하게 된 동기를 묻는 질문에서는 약국경영의 활성화를 위해서가 23명(39.7%), 양약의 치료에 한계를 느껴서가 15명(25.9%), 질병에 따라서는 한약이 양약보다 치료효과가 우수하다고 느껴서가 15명(25.9%), 양약보다 한약이 부작용이 적다고 느껴서가 1명(1.7%)이었다. 무응답한 경우는 4명이었다. 환자에게 한약을 투약하게 되는 경로에 대해서는 상담을 통해서가 38명(65.5%)였으며, 환자가 원해서가 12명(20.7%), 둘다 모두와 무응답이 각각 4명(6.9%)였다. 조사 대상자의 약국에서 전체 매출액 중 한약의 비율을 묻는 질문에서는 다음과 같은 결과가 나왔다.

위 표와 같이 약국을 찾는 환자의 내원 비율 중 그 이유가 한약조제인 경우가 5%이하라고 답한 경우가 25.8%라고 답한 경우가 많았던 반면에 전체 매출액의 31~40%라고 응답한 경우가 25.9%에 달해 의미있는 결과를 나타냈다.

의약분업 이후 한약이 차지하는 비율의 변화가 어떤가라는 질문에 응답자의 30명(51.7%)가 감소했다고 응답했다. 이는 분업 이후 처방전에 의한 약국경영으로 한약이 위축되었다는 증거이다. 증가했다는 비율은 20.7%였으며 변화없음이라고 대답한 경우는 24.1%였다. 그러나 향후 5년간 약국의 한약취급 비율의 어떤 변화가 생길것인가라고 묻는 질문에선 29명(50%)가 증가할 것이라고 응답해 약국 한약 활성화에 대한 믿음이 약사 사회에서 조성되고 있음을 잘 보여준다. 이는 처방전만으로는 약국경영이 더 이상 활성화되는데 한계를 가지고 있으며 약국경영을 활

Table XII - 조사대상자의 한약 매출 및 취급 사유

	응답자 수(명)	비율(%)
무응답	6	10.3
10% 이하	15	25.8
11~20%	18	31
20~30%	3	5.1
31~40%	15	25.9
50%	1	1.7

Table XIII - 약국 한약 활성화를 위한 문제 고찰

문항	항목	응답자 수(명)	비율(%)
의약분업 이후한약이 차지하는 비율의 증감은?	무응답	2	3.4
	증가	12	20.7
	변화없음	14	24.1
	감소	30	51.7
향후 5년간 약국의 한약 취급 비율 변화	증가	29	50
	변화없음	8	13.8
	감소	21	36.2
95학번 이후 한약조제 시험 부여 여부	무응답	1	1.7
	필요	49	84.5
	불필요	7	12.1
	기타	1	1.7
한약취급시의 애로사항	무응답	8	13.8
	약재의 공급문제	3	5.2
	약재 보관처리문제	7	12.1
	처방제한 규정	20	34.5
	조제과정 난해	8	13.8
	고가비용문제	2	3.4
	기타	10	17.2
한약매출 증가위해 필요한 사항	무응답	4	6.9
	지속적인강의수강	26	44.8
	경영노하우의 보충	15	25.9
	홍보 및 제도적 뒷받침	11	19
	기타	2	3.4
한약취급에 알맞은 약국 형태는?	무응답	4	6.9
	동네약국	21	36.2
	문전약국	12	20.7
	드럭스토어	18	31
	기타	3	5.2

성화시키기 위해서는 한약 및 건강보조식품, 화장품의 다각화 사업 중 한약이 약국 경영활성화의 우선순위가기 때문으로 예상된다. 한약 조제 면허 등 한약의 취급권한을 가지고 있는 약사들이 건강보조식품, 화장품보다 한약에 대한 이해의 깊이와 폭을 가지고 있기 때문으로 분석된다.

또한 약사들은 약국한약의 활성화를 위해 95학번 이후의 약사들에게도 한약 조제시험 기회를 부여해야 한다고 응답했는데 49명(84.5%)에 이르렀다. 이는 약사들이 약국 한약활성화를 단기간의 과제로 생각하고 있는 것뿐만 아니라 미래에도 이어나갈 수 있는 방안과도 연계되는 것으로 약대 6년제를 통해 약사·한약사제도 등의 통합을 진지하게 검토해야 할 것으로 보인다.

현재 약사들의 한약취급의 애로사항으로 100방으로 묶여있는 처방제한규정을 들었으며(20명, 34.5%), 조제과정 난해(8명, 13.8%), 약재보관처리문제(7명, 12.1%) 등이었다. 이같이 100방 철폐 등 약사들의 약국 한약 취급을 막고 있는 제도적인 문제가 해결되어야 약국 한약이 활성화를 위한 우선 순위로 전망된다.

한약 매출 증가를 위해 필요한 사항에 대해서는 한약강좌 등 지속적인 강의 수강을 통해 이론을 뒷받침해야 한다는 26명(44.8%), 경영노하우의 보충 15명(25.9%), 홍보 및 제도적 뒷받침 11명(19%)이라고 답해 약사회 차원에서의 체계적인 교육제도가 필요함이 다시 한 번 확인됐다. 한약취급에 알맞은 약국형태에 대해서는 동네약국 21명(36.2%), 문전약국 12명(20.7%), 드럭 스토어 18명(31%)를 손 꼽는 것으로 조사됐다.

본 연구는 개국약사들을 대상으로 편지 또는 직접 방문을 통하여 조사하였다. 조사 대상자는 총 58명중 45명(77.6%)는 한약 조제 면허증을 가지고 있었다. 조사 대상자중 한약을 취급하는 경우는 43명(74.1%)였으며 아닌 경우도 15명(25.9%)이었다. 조사 대상자가 한약을 취급하게 된 동기는 약국경영의 활성화를 위해 23명(39.7%), 양약 치료에 한계 때문에 15명(25.9%), 한약이 양약보다 치료효과가 우수하기 때문이라고 15명(25.9%)이었다. 환자에게 한약을 투약하는 경우 상담을 통해서가 38명(65.5%)였으며, 환자가 원해서가 12명(20.7%)이었다. 조사 대상자중 의약분업 이후 한약이 차지하는 비율의 변화에 대해 응답자의 30명(51.7%)가 감소했고 증가했다는 비율은 20.7%였으며 변화없음이라고 대답한 경우는 24.1%였다. 향후 5년간 약국의 한약취급 비율의 어떤 변화가 생길것인가라고 묻는 질문에선 29명(50%)가 증가할 것이라고 응답하였다. 현재 약사들의 한약취급의 애로사항으로 100방으로 묶여있는 처방제한규정을 들었으며(20명, 34.5%), 조제과정 난해(8명, 13.8%), 약재보관 처리문제(7명, 12.1%) 등이었다.

한약 매출 증가를 위해 필요한 사항에 대해서는 한약강좌 등 지속적인 강의 수강이 26명(44.8%), 경영 노하우의 보충 15명(25.9%), 홍보 및 제도적 뒷받침 11명(19%)이라고 답했다. 한약취급에 알맞은 약국형태에 대해서는 동네약국 21명(36.2%)으로 조사됐다.

많은 약사들은 현재 약국의 한약 취급이 분업전보다 많이 위축되었다고 느끼고 있으나 약국경영의 활성화를 위해서는 한약 활성화가 불가피할 것으로 보인다. 본 설문조사에서도 향후 5년간 약국의 한약취급 비율의 어떤 변화가 생길 것인가 라고 묻는 질문에선 29명(50%)가 증가할 것이라고 응답해 약국 한약 활성화에 대한 믿음이 약사 사회에서 조성되고 있음을 잘 보여준다.

또한 약사들은 약국한약의 활성화를 위해 95학번 이후의 약사들에게도 한약 조제시험 기회를 부여해야 한다고 응답했는데 49명(84.5%)에 이르렀다. 이는 약사들이 약국 한약활성화를 단기간의 과제로 생각하고 있는 것뿐만 아니라 미래에도 이어나갈 수

있는 방안과도 연계되는 것으로 약대 6년제를 통해 약사·한약 사제도 등의 통합을 진지하게 검토해야 할 것으로 보인다.

한약 매출 증가를 위해 필요한 사항에 대해서는 약사회 차원에서의 체계적인 교육제도가 필요함이 다시 한 번 확인됐다. 또한 약국한약이 활성화되기 위해서는 약국의 한약판매 전략도 수정이 되어야 하는 데 그 판매전략의 핵심은 다름아닌 체계적인 교육을 통한 한약 실력의 배양에 있다. 이같은 설명은 약국에서의 한약 판매전략이 한약 실력이 뒷받침될 경우에만 가능하다는 기본적인 인식의 전제가 깔려 있다. 약국 한약 활성화의 우선 핵심은 약사의 한약 실력 배양이며 판매 전략은 부차적인 것이다. 이같이 약국한약 활성화를 위해서는 현재 개별적 그룹 스터디나 체인, 단위약사회나 시·도약사회에서 부정기적으로 진행되고 있는 약국 한약 교육을 보다 체계적으로 관리할 필요성이 있다.

또한 연구를 통해 보면 처방전만으로는 약국경영이 더 이상 활성화되는데 한계를 가지고 있으며 약국경영을 활성화시키기 위해서는 한약, 건강보조식품, 화장품의 다각화 사업 중 한약이 약국 경영활성화가 매우 중요하다고 분석된다.

결 론

약국의 한방강좌를 활성화하고 이를 체계적으로 교육시키는 교육기관을 약사회내에 둬으로써 약국 한약 활성화를 도모하는 기반이 될 것으로 보인다. 약국한약 활성화는 약국경영 다각화의 가장 기본적인 형태로 받아들여진다. 처방수용을 기본으로 하면서 한약과 건강식품 등의 전문적인 분야를 접목시켜 약국경영의 실패 위험요소를 줄일 수 있는 최상의 방법이기 때문이다. 본 조사로 몇 가지 결론을 내릴 수 있었다.

첫째, 의약분업후 처방약 조제에 치중되어 다른 약의 판매에 시간적인 여유가 없다. 그러므로 한약을 취급하기 위해서는 약국내 약사 인력이 보충되어야 한다.

둘째, 약국 한약 발전에 제도적인 문제의 보완이 필요하다. 즉 현 약사법상 한약 100처방이내 또는 가감금지 가 한약 활성화에 걸림돌이 되고 있다.

셋째, 한약 판매를 위해 충분한 상담이 필요하며, 이를 위해 지속적인 교육프로그램을 통한 지식 함양이 중요하다.

문 헌

- 1) 윤혜설 : 의약분업 이후 병원문전약국과 동네약국 이용자의 만족도 비교. 연세대학교 보건대학원 석사학위논문 (2000).
- 2) 이병두 : 한국 의약분업에서 약사의 직능 전문성 강화와 약료비 절감 방안. 중앙대학교 의약식품대학원 석사학위논문 (2002).
- 3) 이성영 : 서울, 경기 일부지역 개국약사의 한약취급실태와 한약에 대한 태도 및 인식에 관한 연구. 서울대학교 보건대학원 석사학위논문 (2000).

- 4) 이진희 : 醫藥分業과 藥局의 役割. 중앙대학교 의약식품대학원 석사학위논문 (2000).
- 5) 신현창 : 국민을 위한 약사 역할에 대한 소고. 2001년 전국여약사대회 (2001).
- 6) 안경환 : 약국한약의 철학적 뿌리. 약국신문 (1993. 3, 1).
- 7) 강찬구 : 약국경영, 그 변화를 위한 새로운 모색-한방요법. 약국신문 (1997. 2. 17).
- 8) 강찬구 : 의약분업시대 新약국경영 성공전략(한약)-약국의 한약 판매전략. 약국신문 (2001. 2. 26).
- 9) 김경옥 : 21세기를 향한 한약발전을 위한 약사의 역할. 19차 FAPA서울총회 발표내용 (2002. 10. 4).
- 10) 이성영 : 약사한약 이야기야 할 길, 주역과 체질한방. 서울시약사회 한방강좌 (2003. 4. 21).
- 11) 송준산 : 뒤돌아본 한국약국 10년-한약분쟁. 약국신문 (2003. 2. 24).
- 12) 임철호 : 뒤돌아본 한국약국 10년-한약조제시험의 실시. 약국신문 (2003. 2. 24).
- 13) 채수영 : 한약제제 명칭표기 총력 저지. 약사공론 (2002. 12. 18).
- 14) 서병준 : 한약사 제도의 허실. 약사공론 (2001. 10. 30).
- 15) 약국신문 : 2002년 상반기 건강보험 요양급여비용 현황 (2002. 8. 19).
- 16) 2002년도 약국요양급여비용 현황(약국신문 재인용). 건강보험심사평가원 (2002. 8. 19).
- 17) 대한약사회 : 2001년 상·하반기 처방조제건수 구간별 약국 현황 자료 분석 (2002).

< 부록 2 > 설문내용

의약분업이후 약국 한약 활성화에 대한 연구를 위한 설문지

1. 귀하의 성별은 어떻게 되십니까?

- ① 남 ② 여

2. 귀하의 연령은 어떻게 되십니까?

- ① 20대 ② 30대 ③ 40대 ④ 50대 ⑤ 60대 이상

3. 귀하의 약국의 현 위치는 어떻게 됩니까?

- ① 종합병원주변약국 ② 의원주변약국
③ 주변에 의료기관이 없는 동네약국 ④ 의원이 없는 상가지역 약국 ⑤ 기타

4. 귀하의 약국 규모는?

- ① 10평 미만 ② 10~30평 ④ 30평 이상

5. 귀하의 약국 근무 인원수는?

약사()명 / 전산원 등 관리직기타인력()명

6. 귀하의 약국 경력은 얼마나 되십니까?

- ① 3년 미만 ② 5년 미만 ③ 10년 미만 ④ 10년 이상

7. 귀하의 1일평균 약국 근무시간은 얼마입니까?(월요일-토요일 기준 평균)

- ① 3시간 미만 ② 3~5시간 ③ 5~8시간 ④ 8~10시간 ⑤ 10시간 이상

8. 귀하의 약국 하루평균 내원환자수를 100으로 볼 때 다음에 답해주세요.

- ① 처방전 조제환자()% ② 일반의약품()%
③ 건강보조식품()% ④ 한약제제()%
⑤ 화장품 · 의약외품 · 기타()%

9. 귀하 약국의 일일 평균 처방 조제건수는 어떻게 되십니까?

()건

10. 귀 약국의 처방조제를 제외한 1일 일반 매출액은 대강 얼마나 되십니까?

- ① 10만원 미만 ② 10~20만원 ③ 20~50만원 ④ 50~100만원 ⑤ 100만원 이상

11. 약사님께서서는 한약조제 면허증을 가지고 계십니까?

- ① 예 ② 아니오

12. 한약을 취급하십니까?

- ① 예 ② 아니오

13. 현재 귀 약국에서는 처방조제 약사 및 일반약한약 상담 등 약사의 업무 분장이 되어 있습니까?

- ① 예 ② 아니오

14. 현재 귀 약국에서 어떤 종류의 한약을 취급하고 계시는지 모두 표시해 주세요.

- ① 탕제 ② 엑기스과립제등 한약제제의 조제 ③ 매약(정제, 환제, 액제, 등)

15. 약국의 전체 매상에서 한약이 차지하는 비율은 얼마나 되십니까?

대략()%

탕제()% 엑기스과립제제()% 일반 한방제제()%

16. 약사님께서 약국에서 한약을 취급하게 된 동기는 무엇입니까?

- ① 약국경영의 활성화를 위해 ② 양약의 치료에 한계를 느껴서
 ③ 질병에 따라서는 한약이 양약보다 치료효과가 우수하다고 느껴서
 ④ 양약보다 한약이 부작용이 적다고 느껴서

17. 약사님께서 환자에게 한약(제제)를 투여하게 되는 경로는?

- ① 환자가 원해서 ② 상담을 통해

18. 현재 약국에서 한약 취급시 애로사항은 무엇입니까?

- ① 약재의 공급문제 ② 약재의 보관 및 처리문제
 ③ 약재의 처방제한 규정이 많다 ④ 양약에 비해 조제과정이 어렵다
 ⑤ 양약에 비해 비용이 많이 든다 ⑥ 기타

19. 의약분업을 기준으로 최근 약국에서 한약이 차지하는 비율은 어떻게 변화되었습니까?

- ① 증가되었다 ② 거의 변화가 없다 ③ 감소되었다

20. 향후 5년간 약국에서 한약이 차지하는 비율은 어떻게 예상하십니까?

- ① 증가될 것이다 ② 변화없을 것이다 ③ 감소될 것이다

21. 약사님께서서는 약국 한약의 지속적인 발전을 위해 95학번 이후 약사들에게도 한약조제시험 자격을 부여하는 일이 필요하다고 생각하십니까?

- ① 예 ② 아니오 ③ 기타()

22. 약국에서 한약의 판매매출을 늘리는데 다음 중 가장 필요한 것은?

- ① 한방강의의 지속적이고 체계적인 수강 ② 한방상담 경영 노하우의 보충
 ③ 약국한약취급에 대한 동네주민 홍보 및 제도적 뒷받침 ④ 기타

23. 귀하께서는 한약취급에 가장 알맞은 약국 형태는 무엇이라고 생각하십니까?

- ① 동네약국 ② 문전약국 ③ 드럭 스토어 ④ 기타

<설문에 답해주셔서 감사드립니다>