

수의사는 변해야 산다.

조 영 만

전 전라남도수의사회 회장 / achsool@hanmail.net



‘아! 옛날이여...’ 어느 가요의 한 소절이 아니다.

지금 일선 수의사들이 부르고 있는 노래라고 할 수 있다.

목에 힘주고, 자신에 찬 소리 컷던 시절의 모습은 온데간데 없고 너도나도 이구동성으로 죽는다는 소리뿐이다. 실지로 굶어 죽은 사람은 없지만 굶어 죽을 지경이라고 한다.

종일 파리와 씨름 한다고 한숨만 길게 빼고 있다.

여기서 ‘당연하다’ 라고 결론부터 말하고 싶다.

88년 대 유행하여 수의사의 돈 창고였던 ‘유행열’ 이 다시 창궐한다 해도 지금과 거의 동일한 상황이 될 것이다.

그래도 지금보다야 조금은 나아지겠지만 수의사에게 돈을 주겠다는 사람은 아마도 그저 소를 벗 삼으려는 불쌍한 촌노들 뿐일 것이다.

안 먹고 안 쓰고 쌌지돈으로 아껴둔 그 귀한 돈 말이다.

그러면 왜 이렇게 되었을까?
누가, 무엇이 이렇게 만들었을까?
정부의 정책이 잘못되어서일까?
아니면 WTO, FTA가 그 주범일까?
그것도 아니라면 농가 때문일까?
또 그것도 아니라면 우리의 대변자 대한수의사회일까?
그러나 불행하게도 그 범인은 그 무엇도, 그 누구도 아닌 바로 수의사 자신이다.
세상은 참으로 무섭게 변했는데도 변하지 않는 것이 있다면 그것은 바로 수의사이다.
모진 세파가 지나가고 있는데도 수의사의 마음은 10년전이나, 20년전이나, 30년전이나 한결 같다
축주 위에 군림하고 있다는 착각에서 변함이 없고, 수의사인 자신이 최고라는 망상에서 변함이
없고, 자신은 공부하지 않으면서 축주들이 너무 많이 알고 있다는 오판에서 변함이 없고, 청진기
와 체온계만으로도 다 된다고 하는 것 등등...에서 변함이 없다.
그리고 변해야 된다는 아예 자체를 모르고 있다.
시대는, 국내외 여건은 변화를 강력하게 요구하고 있으나 정작 당사자인 수의사는 방관하고 있
다. 모른 채하는 것이 아니라 아예 모르고 있다. 당시 사회적으로 커다란 신망의 대상이었던 사람
들이었고, 지금도 그 위치에 있으면서도...

그러면 어떻게 변해야 할 것인가?
첫째, 진료가 수입이라는 관점에서 벗어나야 한다.
즉, 진료가 주 수입원이 되는 시대는 이미 지났다.
이제는 진료가 주가 되는 것이 아니라 그 농장을 경영을 책임지는 경영자가 되어야 한다.
그래서 그 농장의 경영 결과 발생한 이익(profit)의 일부가 인컴(income)이 되어야 한다.
특히 컨설팅하고 있는 수의사는 더 변해야 한다. 컨설팅을 산과 진료라고 하는 개념에서부터 벗
어나야 한다. 물론 번식이 동물에게서는 가장 중요한 위치를 점한다. 그러나 그것이 수의사가 해
야 하는 전부라고 해서 안된다. 컨설팅은 농장 전체, 즉 가축에서부터 축주를 포함해서 소비자
까지 아우르는 농장의 전체를 보는 것인데도 그러하지 않는다. 즉 원인 파악이 안된 상황에서의
진료는 커다란 오류를 범할 수 있기 때문이다.

둘째, 수의사는 '홀로뚝뚝이'가 되어서는 안된다.
즉, 축주가 돈벌이의 대상이 되어서는 안되고 동반자가 되어야 한다.
수의사가 축주를 안고 갈 수 있는 시간적 여유는 충분히 있었다.

그러나 수의사는 그를 거부했다.
아니 들어오려 하여도 이를 받아들이지 않았다.
그 이유는 돈벌이가 되지 않아서라고 판단했기 때문이었다.
이것이 '홀로뚝뚝'만이 가질 수 있는 유일한 사고일 것이라.

셋째, 동물병원이 최후의 보루라는 생각을 던져버려야 한다. 그리고 경영을 공부해야 한다.
전국 축산 관련 수 천개의 농장 또는 목장에서 수의사가 책임자로 있는 비율은 과연 몇 %나 될까?
10%가 넘지 않을 것이다. 그러면 이런 현상은 왜 나타나는 것일까?
그것은 수의학이라는 자신의 알팍한 지식의 권위 장벽으로 자신을 둘러 싸버리고 있기 때문이다.
그리고는 문을 열려하지 않는다.
오직 수의학만을 위하여, 즉 개업이라는 최후의 고지 탈환의 목적 뿐, 주변을 둘러보지 않는다.
특히 수리학을 배우고 있는 지금 수의학도에게는 꼭 이 말을 해주고 싶다.

넷째, 서비스 정신을 가져야 한다.
동물병원이 비록 혼자 하는 개인 사업장이지만, 엄연한 기업이다.
기업의 최대 목표는 이익 창출이지만, 그 이익 창출의 뒷면에는 무수히 많은 노력이 들어있다.
그중 A/S가 자신의 홍보, 농가와의 신뢰도 증진, 자신의 행위에 대한 검증 등등 해서 매우 중요
한 위치를 점하고 있는데 과연 서비스를 하고 있는 수의사가 얼마나 될까?
일례를 들어보면 수정을 동시에 하고 있는 수의사도 많다.
대부분은 정액을 주입하는 것으로서 그 소임을 다 했다고 생각하고 있다.
그러나 이것은 착각이다. 어디에도 명시되어 있지는 않지만 수정의 책임은 임신에 있는 것이다.
재발정 예정일이 되면 농가에게 재발정 확인하라고 메시지를 전한 수의사가인가?, 또 Repeat
breeder인 경우 여러가지 방법을 동원하여 수태시키기 위하여 노력한 수의사인가를 생각해 보라.
2%를 제외하고는 수정료에만 관심을 두는 땡초 수의사일 것이다.

다섯째, 국가 방역 사업에서 선두에 서야 한다.
수의사의 임무 중 으뜸을 꼽으라면 '방역의 책임자' 라고 할 수 있을 것이다.
물론 방역의 최후 책임자는 농장주이지만, 그 농장주를 움직이게 하는 사람이 수의사가 되어야
하기 때문이다. 과거를 한번 되돌아 보자.
2000년 구제역이 발생하였을 때 나는 방역의 선두에 선 일선 수의사였는가를...
그때 당시 영암군청 공무원이었던 본인은 대한민국 방역 담당 공무원들이 야간에 모두 퇴근하

더라도 구제역 종료 시점까지 출퇴근 없이 상황실인 농산과 사무실에서 24시간 상주했다.

양말을 10일만에 그것도 가장 가까운 농가에 가서 얻어 갈아 신었으니까...

2001년 AI 발생시는 어떠하였는가?

본인을 포함하여 나주시수의사회원들은 교대로 자청하여 나주시청 대책상황실에서 자원봉사를 하였다. 이렇게 한 수의사나 지역 수의사회가 있었는가 생각해 보자.

이 일은 전국에서 최초였을 것이다.

당시 김옥경 부회장이 나주에서 함께 하시면서 감탄을 아끼지 않으셨다.

그러면 부루셀라 채혈의 경우는 어떠하였는가?

채혈 보상비가 적다는 이유를 들어 거부하지 않았는가?

그러다보니 수의사가 아닌 일반인이 ‘농림사업지침’에서 생산자단체라는 명분으로 참여하는 길을 열어 주는 계기가 되었던 것이 아닌던가? 그런데 권춘수 경북수의사회장께서는 이 일을 잘 처리하셨다고 하셨다.

매우 현명하신 처사였다고 생각했다.

우리는 우리 스스로가 우리의 책임과 돈 벌이를 혼돈하고 있었다.

수의사는 서비스업을 하고 있는 CEO다.

서비스는 낭비이고 소모가 아니라 경영이다.

경영이란 ‘주변 여건에 적확하게 대처하고 새로운 가치를 창출하여 지속적으로 사회에 봉사하는 것’이라고 정의된다. 국가 방역에서 일선에 서야 하는 것이 수의사로서 주변 여건에 적확하게 대처하는 것이면서, 새로운 가치의 창출이며, 또한 사회에 대한 봉사인 것을 인지해야 할 것이다.

그것이 우리의 길을 올바르게 가는 것이면서 동시에 돈이 되는 방향일 것이리라.

그리고 찾을 것은 찾지 못하면서 주는 밥(국가방역)은 먹으려 하지 않는 오류를 범하지 말고, 대가축에서 거세의 권리를 찾아야 한다고 쥐들의 회의처럼 이구동성 목소리는 높이고는 있으나 정작 고양이 목에 방울을 달고자 나서는 수의사는 없는 것인가?

여섯째, 전산에 대한 관심을 가져야 한다.

나이가 많다는 핑계로, 어렵다는 두려움으로, 필요가 없다는 구실 등등으로 컴퓨터와 접하기를 피한다. 그러나 이 좋은 세상에 좋은 것은 마다하고 초심의 마음은 간 곳이 없고, 오직 순간의 머리에만 의존한다. 농장을 경영하려면 전산은 필수이고, 또 전산의 장점은 의사 표현의 가장 중요한 숫자로 명시할 수 있으며, 돈으로 명확하게 표시하여 준다.

숫자만큼 정확한 것은 없기 때문이며, 돈만큼 확실하게 감명을 주는 것은 없다.

수의사의 수입은 농장으로부터 발생한다.

그 물주를 내 사람으로 만들지 않고는 결코 돈을 벌 수 없을 것이다.

그래서 자기를 알리는 자기 홈페이지나 블로그 또는 카페를 가지고 있는 수의사는 과연 얼마나 될까? 더 단순하게 이메일 ID를 가지고 있는 수의사는 과연 얼마나 될까?

자신의 위치에서 한번 생각해 보자

위에서 열거한 것들을 한마디로 종합하면 이제 수의사는 "경영인"이 되어야 한다는 것이다.

즉 기업의 CEO라는 생각으로 접근해야 한다.

아니 CEO이기 때문에 "경영"을 항상 염두에 두어야 한다.

필자는 수의사이지만 수의사이기만을 거부했고, 수의학보다는 경영학에 더 관심을 가졌고 지금도 마찬가지다.

그 옛날 용인자연농원에서 돼지와 함께 할 때 똥을 치우고, 청소를 하고, 용접을 하고, 축사를 수리하는 등, 수의사로서 흰 가운을 입고 사무실에 앉아서 잡담을 늘어놓아도 되는 상황이지만 현장에서 싸웠고, 사업계획을 세워 보고, 업무를 분석 평가하는 등 경영을 배우기를 게을리 하지 않았다.

많은 관련 서적도 읽었다.

그래서 얻은 결론은 똥을 치워보지 않는 사람은 가르칠 자격이 없다라는 것이었다.

그리고 수의사로는 최초일 것이며, 농업의 전공자로서도 최초일 것이라고 감히 말하는 것은 농업용 S/W를 개발하고 있는 유일한 존재일 거라는 것이다.


그것은 이미 15여년 전부터 경영이 농축산업에서 우선되어야 한다고 주장했고, 그 실행에서는 전산이 필수였다고 판단했기에 전산의 정년인 34세를 훨씬 넘긴 43살에 도전했으며, 그리고 지금도 경영을 가르쳐야 한다는 사명 때문이다.

그래서 "농업도 이제는 경영으로 승부할 때이다"라는 글로서 확고한 개념을 정리할 수 있었다

정신없이 떠들어 댄 것에 대하여 수의사 선후배께서 심한 질타를 해도 좋고, 미친 놈이라고 비난을 해도 좋고, 그 어떤 반박을 해도 좋다.

그러나 명확한 것은 "수의사는 변해야 산다"라는 것이다. 즉 이제는 경쟁의 대상이 수의사와 수의사와의 상관관계가 아니라, 비 수의사이고, 농가이다라는 점을 확실하게 인지해야 한다.

비록 7평의 좁은 공간이지만 그 속에서 "경영"을 담아야 산다라는 것을 수의사 제우께 이 말을 전하고 싶어 평소 생각했고, 그리고 수의사회지에 올리고 싶었던 것을 '식품안전컨설팅(주) 오용관 이사'의 HACCP 강의 첫 마디로 던진 "경영"이라는 그 한마디가 기폭제가 되었으며, 본인 이외에 "경영"을 진정한 의미로 던진 최초의 인물로 역사는 기억하게 될 것이다.

이 글을 계기로 우리가 다시 한번 우리를 돌아볼 수 있는 기회를 삼았으면 하는 의도였지, 잘못하고 있다고 나무라거나 폄하하기 위함이 아님을 끝으로 밝혀두면서, 변하거나 또는 그렇지 않거나 모두 본인들의 몫이라는 점도 사족으로 달아본다.  **수**

