

수의사, 우리는 어떻게 해야 하나?

조영만
전 전남수의사회장
achs001@hanmail.net

2010년 10월 29일자 농민신문에 「농협, 동물병원 체계적 육성 ‘팔 걷어」라는 제목의 글이 올랐다.

다음은 그 기사 원문을 싣는다. 농협이 체계적인 동물병원 육성에 나섰다. 농협은 일선에서 배출되는 수의사들이 대가축보다는 반려동물을 선호하면서 도시지역으로 쏠림현상이 나타나는 등 축산현장에서의 동물병원이 계속 감소함에 따라 농가의 가축진료서비스 여건을 개선하기 위해 동물병원 육성에 적극 나서고 있다. 동물병원 육성을 통해 진료 인프라를 구축해 농가들의 가축 진료비 절감에 기여하고, 이를 통해 동물병원을 방역과 진료를 비롯한 컨설팅 기능 수행의 거점으로 활용할 방침이다.

특히 수의사 인적자원의 역량을 높이기 위해 다양한 방안을 강구하고 있다. 과거 집단 이론교육에서 벗어나 축종별·단계별·수준별 교육과정을 마련, 학교가 아닌 축산 현장에서만 배울 수 있는 교육과 임상실습을 통해 수의사 능력을 강화하기로 했다.

또 축종별 연구회를 구성해 연구회 활동비 1,000만원을 축종별로 지원하는 등 다양한 심화훈련을 통해 수의사를 광범위한 컨설턴트로 육성할 방침이다. 만성 적자에 허덕이고 있는 동물병원의 수익성을 제고하기 위한 방안도 마련했다. 고품질 진료 서비스 제공을 통해 진료수가를 현실화하고, 외부 개업의와 공동사업 수행 및 분업화를 통해 동반성장을 모색하겠다는 것. 또, 주문자상표부착상품(OEM)을 개발해 저렴한 값으로 동물약품을 공동구매하고 보조사료와 첨가제 등 다양한 상품을 개발하는 한편 현장 수의사용 간이 진단키트 개발을 통해 수익 증대에 나설 방침이다.

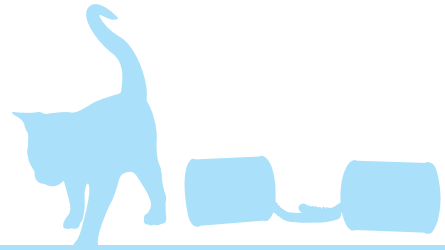
농협은 이같은 동물병원 육성 방안을 통해 현재 82개소에 머물러 있는 동물병원 숫자를 2012년까지 100개 소로 늘리고 매출액도 280억원에서 600억원으로 확대할 계획이다.(양승선 기자)

이 기사를 읽으면서 농협의 동물병원 육성이 갖는 의미는 무엇일까에 대하여 생각해 보았다.

먼저 축주의 입장에서는 보면 농협이든, 개인이든 동물병원이 개설되는데는 아무런 이해관계가 없다.

오히려 환영할 일일 것이다. 선택의 폭이 넓어지기 때문에 진료비를 줄일 수 있다는 이점이 있으며, 현재 농협 동물병원이 진료보다는 동물약품 공급에 더 주력하고 있기 때문에 일반 동물약품 도매상보다도 훨씬 저렴한 가격에 공급받을 수 있는 상황이기 때문이다. 다음은 농협의 입장에서 보면 수의사법에서 아무런 제약을 받지 않고 오히려 손해자가 되면서 지도사업에서 농가로부터 큰 호응을 받을 수 있을 뿐만 아니라, 지도사업 매출 증가라는 두 마리의 토끼를 잡을 수 있기 때문이다.

그러나 개업 수의사의 입장에서 보면 득이 되는 점이 하나도 없다.



먼저 농협동물병원의 경우 진료수가가 일반 동물병원보다 훨씬 싸질 것은 불을 보듯 명확한 일이므로 농협에 진료를 의뢰는 경우가 더 많아 질 것이고, 또 진료 의뢰 건이 많아지면 수의사를 추가로 채용하면 되는 것이기 때문에 일반 개업 수의사와는 경쟁에서 우위를 점하게 될 것은 뻔한 일이 될 것이다.

거기다가 정말 농협이 표현한대로 체계적으로 수의사를 육성한다면 이론이나 기술적인 측면에서 농가의 선호가 어디 일까하는 그 답은 정확할 것이다. 본인이 죽주라 하더라도 당연히 농협 동물병원을 선택할 것이다. 그렇다고 농협의 동물병원 개설을 반대할 아무런 명분도 없다.

더군다나 국민은행 다음으로 큰 대한민국 2번째 금융권인 농협과 대적할 자본력이 우리에게는 없다.

더군다나 농협은 명분상 비영리법인체이다. 동물병원에서 적자만 발생하지 않으면 되고, 만일 적자가 나더라도 조합원이나 대의원이 이에 반론을 제기할 사람이 없다.

지역 축협(농협)은 업종조합으로서 조합원이 모두 그 업종에 관계된 조합원으로 결성되어 있기 때문에 모두가 직간접으로 혜택을 받았기 때문이다.

그렇다고 농협의 동물병원 개설을 찬성해야 할 것인가?

현재 그의 포화상태인 점에서 보았을 때 앞으로 배출될 후배 수의사의 입장에서 보면 일자리 창출이라는 점에서는 찬성할 일이다. 그런데 문제는 수의사로서의 진정한 대우가 주어질 것인가가 가장 큰 문제라고 생각한다. 더구나 대한민국 5대 의료 국가고시 출신으로서, 더군다나 우리와 달리 후배들은 우수한 실력을 갖추고 입학하여 6년간 열심히 배웠는데 사회가 그에 합당한 처우를 하지 않는 상황이라면 어떻게 할 것인가는 다시 한 번 재고해야 할 일일 것이다. 아직은 농협의 수의사가 적정한 보수가 아닌 것으로 알고 있고, 정규직이라기 보다는 계약직이라는 약점을 가지고 있다. 그리고 수의사는 프리랜서라고 인식이 된 상태에서는 조직의 지배 구조에서 적응하기가 어려운 점은 있을 것이다.

또한 수의사는 수의사라는 의식이 잠재된 상황이라는 더 더욱 그러하겠지...

그것은 수의사이기 이전에 농협 직원이라는 의미가 더 강하게 주어져서, 예수금 및 공제 할당, 하나로마트 이벤트 행사 판촉 등 업무와 직접 관련 없는 일까지 맡아야 하는 일을 당연할 것처럼 지시에 따라야 한다는 점이 있을 수 있다. 물론 공제를 많이 하면 수당을 받는 재미도 솔솔하겠지만...

그러면 대한수의사회나 각 시도지부 수의사회에서는 일정 조건이 충족되지 않는다면 수의사를 추천하지 않겠다고 대답각을 세울 수도 있을 것이다.

그런데 과연 이것이 통할 수 있을까?

그렇다고 농협이나 해당 수의사에게 어떤 제약을 가할 수 있을까?

또한 대한수의사회와 농협중앙회가 어떤 협약을 맺는다고 하여, 지역 업종별 농협이 수급하고 따라 줄 수 있을까? 한 가지 농협중앙회가 수의사 처우에 일정 부분 부담을 한다면 가능할 수 있을 것이나 그렇지 않는다면 거의 어려운 일일 것이다. 처우에 대한 농협중앙회의 지시는 권장 사항에 참조는 될지 몰라도 적극 반영은 어려울 것으로 본다. 왜냐하면 각 농협마다 여건이 다르기 때문이다.

이런 생각을 하면서 전에 대한수의사회지에 본인이 게재한 '수의사는 변해야 산다' 라는 글이 생각났다.

농협이 동물병원 육성을 위하여 나섰다는 것은 어떻게 보면 현재의 동물병원 진료 서비스에 대하여 불만이 농협이 더 나은 서비스를 제공하겠다는 명분에 힘을 실어주게 된 것은 아닐까?

우리가 변하지 않고 있기 때문에 농협이 나서고자 한 것이라고 보아야 할 것인가, 아니면 농협이 진정으로 축산을 위하여 그런 발상을 한 것일까는 각자가 생각해 보아야 하겠지만 본인을 전자라고 본다.

또 표면상으로 명분은 도시지역으로 물러가는 동물병원들 때문이라고 하지만 그 내용은 현재 동물병원의 실태가 축산의 발전적 시대상과 어긋나기 때문은 아닐까?

여기서 우리부터 한번 살펴보자

자기 진료의 과정에서 축주와의 소통과 만족에 얼마나 성의를 다하고 있는가를 우리는 생각해 보고 소신껏 판단해 보아야 할 것이다.

확진은 아니라도 질병이 발생할 수 있는 경우의 수를 얘기한 적은 얼마나 될까?

사양관리와 연관성 관계에 대하여는 어떠한가?

환경과는 어떠한 관련이 있는가에 대하여는 어떠한가?

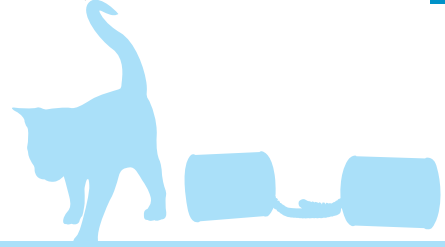
축주의 물음에 애매한 답만을 준 일은 없었는가?

Clinical Chart를 기록하고 관리하여 주고 있었는가?

수의사의 우월감만으로 축주를 대하지는 않았는가?

물론 축주에게도 문제는 많다. 축주가 생각하는 수의사는 의사와 달리 모든 분야를 전부 안다고 생각하는 점에서부터, 수의사가 진료하는 것이나 자기가 치료하는 것이나 똑 같다고 생각하고 정확한 진단이 안된 상태에서 자기의 경험에 의한 치료를 하다가 최후에 가서 수의사에게 진료를 요청하는 상황이라든가, 물기를 수 의사에게 보다는 자기들끼리 또는 동물약품 도매상과 정보 교환으로 단편적으로 아는 것에 더 무게를 싣고 있다는 점 등 드러나지는 않았지만 축주들 자신이 스스로 무덤을 파는 사례가 허다한 점도 있다.

그러면 이 둘 사이의 거리는 좁힐 수 있는 방향은 없는 것일까?



상생으로 서로가 만족하는 길은 정말 요원한 것일까?

서로가 서로를 믿으려 하지 않고 각자의 길로만 가야하는 것일까?

내년 배합사료비 인상이 크리라고 사료업계는 예견하고 있다.

한·EU FTA가 내년 7월1일부터 발효가 되는데, 여기서 우리 수의사가 축주에게 해야 하는 것은 무엇일까?

당신들 일이니까라고 생각하고 그대로 수수방관해야 하는 것이 정말 최선의 길일까?

각자 나름대로 생각해 보면 어떤 답이 나올 수도 있을 것이나, 본인은 축주와 '경영' 을 같이하는 길이야말로 상생으로 가는 최선의 방향이라고 생각한다. '경영' 을 하면 수의사 자신에게도 공부할 수 있는 기회가 되고, 축주에게는 '이익' 이라는 부산물이 제공되기 때문이라고 주장한다.

가축이 없으면 수의사의 존재가치는 없는 것이고, 수의사가 없으면 축주 또한 어려움을 겪게 되기 때문에 이들 관계는 불가분의 관계인 것이다.

나는 수의사이기 때문에 수의분야만 하면 되고, 축주는 사양관리만 잘 하면 된다는 생각은 참으로 잘못된 발상이다. 이러한 분리적 생각들이 둘 관계를 더 멀어지게 만들고 있지는 않을까?

스스로 다시 한번 생각해 봄은 어떨까?

본인이 '경영' 이라는 용어를 언급하였는데, '경영' 이란 '주변 여건에 적확하게 대처하고, 새로운 가치를 창출하여 사회에 지속적으로 공헌하는 것' 이라고 정의할 수 있는데, 수의사가 먼저 축산의 전 영역을 책임지는 '경영' 의 길로 파고 들어가야 할 것이다.

'경영' 이란 최종적으로 '이익 최대화' 에 목표를 두고 있기 때문에 우리는 '경영' 의 과정을 돈의 가치로 보여주고, 숫자로 정리해 주면 축주는 당연히 우리와 함께 할 것이다. 왜냐하면 돈 만큼 확실한 것은 없고, 숫자만큼 확실한 것' 은 없기 때문이다. 지금까지 단순한 진료에 그쳤던 축주와의 관계에서 벗어나 그 농장을, 목장의 전체를 책임지는 관계로 발전시키는 것이 수의사가 살아남을 수 있는 어떻게 보면 유일한 방향일지도 모른다. 그러나 불행하게도 우리 수의사는 그런 생각에는 너무나 인색하다는 점이다. 너는 너 먹고, 나는 나 먹는다는 식의 생각이 지금이나 옛날이나 같다는 점이 아쉽다.

그리고 옛날 돈 잘 벌었던 미련에서 과감히 탈피하여야 한다. 과거는 부도난 수표이고, 현재는 현찰이고, 미래는 어음이기 때문이다. 끝으로 농협과 축주와의 전쟁에서 싸워 이기자는 것이 아니라 싸워 살아남아야 한다는 의미에서 이 글을 썼으며, 혹 농가 경영에 참여할 의향이 있으신 개업 수의사가 있다면 기꺼이 지원하겠다 는 것으로 맺고자 한다.

2010. 11.