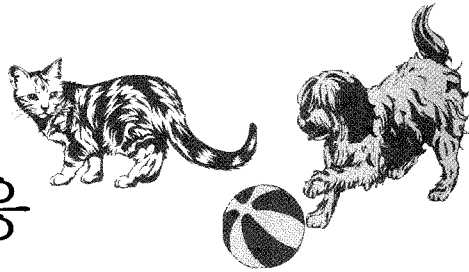


미국 수의업계의 변화와 적응



■ 신동국 / 재미한인수의사

세상은 계속 변하고 있다. 인간의 삶, 가정 생활, 국가의 흥망 등 모두가 변화 속에서 적응하며 대처해 나가고 있다. 변화 속에서 자신의 가치관을 정립하고 유연하게 대처함으로써 어려움을 딛고 성장하게 된다.

적응하지 못할 때는 옛날의 경험과 사고에 집착하여 고집하며 옛 것을 그리워하다가 자신도 모르는 사이에 어느덧 쇠락의 길을 걷게 된다. 세계의 역사를 볼 때 가장 많은 영토를 확장했던 몽골제국은 유라시아 대륙을 바람같이 석권하면서 100년이 조금 넘게 유지되다가 바람같이 사라져 갔다. 로마제국은 천년의 역사를 유지하면서 찬란한 문화를 창출해 냈고 지금도 그 잔재와 영향이 유럽과 미국의 문화 속에 남아있고 영향을 끼치고 있다. 왜 차이가 날까? 아놀드 토인비는 인류의 역사를 연구하면서 ‘도전과 응전’이라는 말을 남겼다. 도전에 응전을 잘한 제국은 오래 존속이 되었지만 그렇지 못한 제국은 쉽게 무너졌다.

인간 개개인의 삶이나 개인의 사업도 매한

가지임을 실감하게 된다. 미국에서 개업하는 중소기업의 85%가 5년을 넘기지 못하고 사라진다. 사업에도 인간의 수명처럼 성장기, 유지기, 쇠퇴기를 가진다. 자본주의의 치열한 경쟁 속에서 사업을 유지하는 것이 그만큼 쉽지 않다는 얘기다. 수의과병원은 그보다는 덜한 편이지만 자유경쟁의 시장 속에 놓여 있다. 미국에서 20년 이상을 산 본인은 그동안 미국 수의업계의 변화를 경험하면서 미국 수의계의 변천사가 모든 것이 빨리 변화는 한국에서 개업을 하는 임상수의사 분들에게 타산지석이 된다면 다행이라 생각한다.

1980년대의 미국

미국은 2차대전 후에 사회가 풍요로움을 구가하면서 '60, '70, '80년대 초까지만 해도 다른 분야의 사업같이 수의업계도 좋은 시절을 보냈다 한다. 적은 경쟁 속에서 제대로 값을 유지하면서 비록 많은 시간 일을 했지만

그만큼 소득도 많이 보장되었다.

한국 '70년대의 젓소를 치료하던 수의사들처럼... 그 당시 카터 대통령 시절을 빼고는 기름 값도 싸고 물가도 비싸지 않았다.

'70년대만 해도 갓 이민 온 연세 많으신 분이 있으면 사회보장국에서 왜 연금을 타가지 않느냐고 물었을 정도로 정부도 경제적 여유가 있었다. 지금이야 꿈같은 얘기지만... '80년대가 되면서 여러 가지의 변화가 일기 시작했다.

첫째는 '80년대 초중반에는 Satellite Clinic을 여는 것이 붐이었다. 기존 병원을 갖고 있던 수의사들이 조금 떨어진 곳에 또는 새로이 집이 들어서는 곳에 제2, 제3의 병원을 새로이 열거나 인수를 했다. 몇 년이 지나자 고용한 수의사, 종업원 관리, 고객 관리 등의 문제가 많이 생기자 그 병원에서 일하던 수의사 또는 다른 수의사에게 병원을 팔기 시작했다. 그 대신에 자신의 병원을 확장하면서 수의사를 더 고용하기 시작했다.

본인이 인수한 병원도 그 당시 전 주인이 세 개나 갖고 하다가 힘이 들어 팔았고 얼마 있다가 다른 병원도 팔았다. 아침에 A병원, 점심에 B병원, 저녁에 C병원 식으로 돌아다니면서 하니 몸이 견딜 재간이 있겠는가? 육체의 한계에 부딪치게 되고 병을 얻게 된다.

둘째는 80년대 초까지만 해도 자체 병원에서도 밤에도 응급전화를 받고 치료를 감당해 왔다.

80년대 중반이 되면서 육체적인 한계로 힘들어지자 한 동네의 많은 수의사들이 모여서

그룹으로 밤, 주일 그리고 휴일에만 진료를 하는 응급병원을 개업했다. 진료를 하다가 심각한 환축은 그곳으로 보냈다가 다음 날 오게 한다. 주일과 휴일에는 고객들이 그곳으로 갔다가 다음날이 되면 진료차트를 갖고 본래 다니던 수의사에게 간다. 응급병원도 진료차트를 각 병원으로 보내준다. 수가는 보통 매우 비싸서 아는 고객들은 잘 안 가려고 한다.

셋째는 Spay & Neuter Clinic을 열어서 싸게 수술을 해주고 예방접종도 싸게 하면서 많은 손님들을 끌어 모았다. 갓 면허를 취득한 수의사를 고용하여 하루에 많게는 몇 십 마리씩 개, 고양이를 불임수술을 하고 예방주사를 놓아준다. 지금처럼 Blood test, I.V. fluid, E.K.G., Pulse Oximeter, E. Collar, Antibiotics 치료, Pain medicine 투여 등을 대부분 하지 않고 진료를 많이 했다.

워낙 많은 수를 하루에 다 해야 되고 저녁에는 보내야 되기 때문에 어떤 때는 아침부터 점심을 굶으면서 부지런히 수술을 해 낸다.

처음에는 면허 초년생이라 재미있고 신나게 수술을 하다가 6개월 정도 지나면 목과 허리가 아프기 시작하고 지겨워지기 시작한다.

매일 반복되는 수술에 마치 공장의 숙련 노동자처럼... 일년 정도 지나면 새로운 환경의 병원으로 떠난다.

가끔씩 안전사고도 난다. 살아있는 생물이고 각 동물마다 마취의 적용이 다르며 각 환축의 건강 상황을 정확히 모르기 때문에 수의사가

긴장을 풀다보면 사고가 생긴다. 지금처럼 고객이 민감한 시절이 아니니 대부분은 큰 어려움 없이 넘어갔다. 지금 그런 사고가 나면 어려움을 당하겠지만... 여러 가지 운영의 어려움 속에 그런 병원들이 서서히 정규병원으로 바뀌어 갔다.

셋째는 '80년대 초까지만 해도 Low cost vaccination day라는 것이 없이 모든 예방 주사를 제값을 받고 진료해 왔다. 그러다가 몇몇 병원들이 신문, 쿠폰, 잡지, 라디오 등 광고 매체를 통하여 주로 토요일에 하면서 기존의 반값으로 할인하자 그런 병원으로 손님들이 몰리기 시작했다. 기존 체제를 고수하던 병원들은 손님과 매상이 떨어지자 불평이 많았다. 과대하게 광고하여 수많은 사람들을 끌어들이 싸게 하니 돈은 들어오지만 동시에 지출이 늘어나게 된다. 약값, 광고비, 종업원들의 보수 등이 늘어나게 된다.

동시에 이웃 병원들의 불만과 정상적인 상태에서도 생길 수 있는 주사후의 부작용과 너무 많은 고객을 짧은 시간에 처리하면서 반드시 점검해야 될 사항들을 간과하면서 생기는 사건들로 인해 고객들이 불만이 쌓이고 그런 일이 불만 사항을 접수하는 Veterinary Medical Board에 몇 건이 접수되면서 조사가 나오고 수의사의 잘못 또는 병원의 잘못으로 인해 연이어 몇 건이 걸리면 수의사의 면허에 치명적인 결과를 초래하고 심하면 병원 문을 닫는 경우와 수의사의 면허가 박탈되는 경우를 이웃 병원에서 두건이나 보았다.

결국은 주인이 바뀌어서 정규병원으로 돌아가게 되고 기존의 병원들도 고객을 잡기 위해 예방주사를 싸게 하는 날을 만든다.

소비자의 입장에서는 득이다. 미국 정부의 입장에서 보면 국민들이 싼 값으로 서비스를 받으니 좋은 것이다. 독과점이 없는 자유경쟁을 지향하는 것이다. 기존 병원들의 예방 주사, Spay & Neuter의 수입이 감소되자 다른 방안들을 강구하기 시작했다.

'90년대의 미국

'90년대에 들어서면서 수의업계에 큰 지각 변동이 생기기 시작했다.

첫째는 수의과 병원 업계의 변화이다.

그동안 대부분이 1~3명이 운영하는 병원이 주류이고 수의사가 5~30명이 있는 큰 병원들이 있었다. 각 수의과대학마다 큰 대학병원들과 대도시의 Specialist의 병원들이 Referral hospital의 기능을 하였다.

California(C.A.)의 west L.A.에 Specialists를 포함하여 수의사가 20여명이 넘는 큰 병원을 CPA Group들이 80년대 중반에 인수하면서 병원 이름을 VCA Veterinary Hospital로 바꾸고 각지에 매상이 백만 불 이상인 병원들을 구입하기 시작했다.

그러면서 타주에도 수의사들이 모여서 여러 병원을 구입하여 그룹화하기 시작했다. VCA Vet. Hosp.로 바뀌면서 high quality, high

price를 추진하여 처음에는 약간 힘들었으나 지금은 정상궤도에 있다. 얼마 전에 수의 Lab.을 합병하여 상호를 VCA Antech으로 바꾸고 수의업계를 병원과 Lab.분야에서 전국적으로 체인을 늘려가면서 주도하고 있다.

2003년도 수입은 총수입이 \$ 544.7millions 이고 이익금은 \$43.4millions 이었다. '80년대 초부터 이제까지 L.A. 지역에는 많은 수의 Lab.이 생겼다가 사라졌다. 주로 사업관리와 인사관리 등 시대의 변화에 적응하지 못하고 사라졌다.

둘째는 Pet store 업계의 변화이다. '90년대 이전에는 군소 pet store가 거의 쇼핑물마다 있었다. 동물병원에서도 pet store 물품을 많이 취급하고 있었다. '90년대에 들어오면서 Pet's mart, Pet Co. 등 중대형 업체가 생기면서 치열한 가격 경쟁과 서비스 경쟁 속에서 견디지 못하고 조그만 업체는 거의 사라졌다. 동물병원에서도 그동안 취급하던 pet store의 제품을 포기하기 시작했다.

자신들의 특별한 사업관리와 고객관리를 한 몇몇의 업체만 살아남았다.

대형마트 같은 Pet's mart가 pet store 업계를 주도하면서 Pet's mart내에 직영 또는 리스 형태의 Pet's veterinary hosp. 이 체인 형태로 생기면서 기존의 수의사들에게 위기감을 조성했다. 미국 남가주에 있는 남가주수의협회(SCVMA)는 천명 이상의 회원을 가진 단체로 지역협회로는 미국에서 가장 크다. SCVMA에서는 그에 대한 대처로

약품의 공동구매, 협회의 새로운 로고를 만들어서 고객 유치의 광고에 쓰도록 하는 등 여러 가지 아이디어가 나와서 실행을 했으나 실제적 효과는 별로 없었다.

Pet's vet. hosp.에서는 처음에는 공격적인 경영 방식으로 나왔다. 창업주의 생각이 맥도날드에서 햄버거를 파는 개념을 갖고 시작함을 수의잡지에서 읽고 실패 하겠구나 하는 생각이 들었다. 나의 병원 옆에도 있다.

그들은 나의 병원이 오래 못가고 문을 닫게 될 것이라고 큰 소리 쳤다.

각 주에 많은 체인 병원을 세우고 싼 가격의 예방주사, 불임수술로 진료를 시작했다. 사람들이 많이 몰렸지만 서비스가 따르지 못했고 수의사가 자주 바뀌고 앞의 Receptionist도 자주 바뀌자 고객의 불만 불평이 쌓이고 수입은 증가하나 지출이 많음으로 해 경영에 문제가 생겼다.

결국은 실패를 했고 다시 재조정하여 사업의 개념도 바꾸고 이름도 Banfield로 바꾸고 병원의 소유권을 Pet's mart와 분리시키고 병원들도 직영 또는 소유권을 기존의 수의사에게 넘기고 로얄티를 받는 식으로 바꾸고 있다. 병원의 개념도 저가에서 중간정도의 값을 받으면서 high quality로 바꾸려고 노력하고 있다.

수의 비즈니스는 의료사업이므로 맥도날드의 햄버거 개념으로는 안된다.

싼 값에 몇 번은 오겠지만 장기적으로는 안된다. 고객과 수의사의 개인적인 관계, 고

객과 종업원과의 관계, 고객에 대한 정직과 성실한 서비스, 환축에 대한 수의사의 사랑과 관심 등 여러 가지 면이 중요하다. 미국에서는 수의사가 큰 실수를 하지 않는 한은 병원을 잘 바꾸지 않는다. 싼 값에 오는 고객은 다른 곳에서 싸게 하면 옮겨간다. 수의사가 환축을 위해서 최선을 다 할 때 고객도 감동하고 자주 온다.

Banfield는 2004년 현재 370개의 병원을 미국 전역에 갖고 있고 올해에 80개 이상의 병원을 세울 계획이라고 한다. Pet's mart내의 병원만을 고집하지 않고 VCA Antech처럼 단독 건물의 병원도 인수하고 있다. 왜냐하면 이제는 좁은 공간에서의 다양한 서비스를 제공할 수 없기 때문이다. 미국도 이제는 하이텍의 장비들과 Specialists를 유치하기 위해서는 장소가 넓어야 경쟁력이 생기기 때문이다.

셋째는 졸업하는 수의사들의 수의사 직업에 관한 직업관의 변화이다. 자체 병원을 원하는 자도 많지만 많은 수의사들이 고용 수의사가 되기를 바라기도 한다. 현실적으로 백만 불 이상의 병원을 인수하려는 수의사가 많지 않다. 대학을 갓 졸업하면 대학 다니면서 공부하기 위해 용자한 빚이 보통 십 몇 만 불이 되는데 그것을 다 갚고 새로이 병원을 인수하기 위해 몇 십 만 불을 현금으로 모은다는 것은 미국의 세법제도상 거의 힘들다.

한국은 부모들이 자녀의 학비를 많이 대주지만 미국서는 4년간의 일반대학을 졸업하고

수의과대학을 4년을 공부하게 되는데 전문대학원 공부 시는 재력이 있는 집안도 보통 대주지 않고 자녀의 독립심 함양과 경제적인 경험을 위해 은행에서 용자를 얻도록 한다. 동시에 부모도 은퇴가 가까워 오기 때문에 은퇴 준비를 할 시기이기도 하다.

현대의 젊은 세대들은 Well-being을 추구하는 세대로서 과거의 우리처럼 일주일에 65~80 시간을 희생하면서 병원을 운영하려고 하지 않고 일주일에 며칠만 일을 하면서 2~3일은 가까운 해변이나 산에서 인생을 즐기면서 살기를 원한다. 졸업생의 70%가 여자이고로 가사의 문제, 출산의 문제와 가정에서 남편이 있기 때문에 제2의 수입원이 되고 하니 주로 파타임 일을 많이 하게 된다.

여러 가지 여건으로 단독 건물에 총수입이 백만 불 넘는 비즈니스를 하려면 어렵고 하니 대형 그룹 병원들로 흡수되고 있다. 타주에도 몇 개의 그룹 병원들이 있다. 아직도 미국에는 개인병원이 대다수이다.

미국의 수의사가 8만명이 넘고 대부분이 개업을 하고 있으니 동물병원이 몇만개 이상은 될 것이다. 얼마 전에 미국 수의업계의 비즈니스 볼륨이 800억 달러 정도라고 한다.

넷째는 Referral Hospital의 변화이다.

'80년대에는 Specialists가 많지 않았고 1~3명이 따로 개업을 하고 있었다. '90년대 말부터 미국의 수의사가 8만명이 넘고 Specialists는 10%가 넘는다. Specialists 사이에도 경쟁이 생기고 있다. 기존의 조그만

병원에서 여러 분야의 Specialists가 모여서 큰 병원을 만들고 다양한 서비스를 제공하고 있다. L.A. 인근의 오렌지카운티만 해도 몇 개의 큰 Referral 병원들이 있다. 고객들도 잘 알고 있어서 직접 그곳으로 진료를 받으려 간다. 아직은 일반 수의사와 관계 속에서 서로 상호보완하며 상생하고 있다. 수가는 일반의 보다 훨씬 비싸다.

다섯째는 카운티 정부에서 운영하는 Animal shelter와 비영리기관인 Humane society hospital의 변화이다. 이전에는 제한된 간단한 몇 가지의 서비스만 진료했으나 이제는 병원건물을 확장하고 장비의 고급화를 통해서 서비스를 확장하고 있다. 샌프란시스코에서는 50,000 Square feet(한 평이 36 S.F.) 이 넘는 큰 병원을 설립하고 Specialists까지 고용하여 진료하려고 하자 인근의 수의사들이 반발하고 있다. 이 근처에도 있으며 새롭게 단장하고 서비스를 제공함으로써 인근의 수의사에게 영향을 미치고 있다.

여섯째는 21세기 들어와서 변화는 약만을 파는 Pet Med의 등장이다. 의사가 시작한 사업으로 90'년대의 말에 시작 시는 미약했지만 지금은 일 년에 몇 천 만 불의 매출을 향하고 있다. 나스닥 상장을 목표로 하고 있다. 수의사의 처방을 받아서 약만을 파는 회사이다.

약의 대량 구입과 박리다매로 수의과병원보다 아주 싼 가격으로 파는 것이다. 고객의 입장에서는 좋지만 수의사의 수입은 줄어

들 것이다. 플로리다주에 있으며 여러 가지 법적인 문제로 수의사협회들과 소송 중이다. 이 회사는 꾸준히 성장하고 있고 C.A.에 있는 나의 병원에도 영향을 미친다.

의사와 약사의 분업제도와 비슷한 것이다.

미국에서는 현재 Vaccine, Advantage, Frontline 같은 Flea & Tick의 외부 기생충제제 등은 일반 Pet store에서도 구입할 수 있다.

앞으로 수의사만이 법적으로 할 수 있는 순수한 수의 분야를 제외한 다른 분야는 서서히 타 분야로 넘어가게 될 것이다. 의사나 치과의사들처럼 수의 분야도 전문화 되어서 분업화 되어 갈 것이다. 미국에는 현재 20개 분야 이상의 수의사 Specialists가 있다.

수의 분야도 의사나 치과의사들처럼 서서히 변화되어 가고 있다. 그러면 이렇게 변화되고 경쟁이 심화되는 사회 속에서 어떻게 생존하며 병원을 유지하여 나갈 수 있을까?

환축의 질병 변화

본인이 미국 C.A.의 면허를 1985년 취득하고 일을 시작하면서 90'년대의 초까지는 병원의 많은 일이 Spay, Neuter, Vaccination, Flea allergy dermatitis, Hit by car, Tapeworm treatment, Flea bath & dip, Skin disease, Bite wound, Fox tail related disease, Parvo virus

disease, Maggot problem 등이 주류를 이루었다. '90년대에 들어서면서 Flea product인 Program이 나오기 시작했다.

처음에 나왔을 때는 인기가 좋아서 제약회사가 돈을 많이 벌었다. 사기위해서 몇 달을 기다리기도 했다. 초기에는 Flea control을 Flea bath & dip, fogger, powder, spray 등 여러 가지가 있었다.

얼마 있자 Advantage, Frontline, Revolution 등 많은 약들이 시중에 나오면서 Flea와 관련된 질병과 일들이 90% 이상은 사라졌다. 도시화가 가속화 되면서 Fox tail과 관련된 질병도 사라졌다. 불임수술도 싸게 하는 병원이 생기면서 급감했고 예방주사의 건도 많이 줄었다. 애완동물에 대한 관심과 애정이 깊어짐에 따라 집안에 더 있게 되고 해서 Bite wound & Hit by car case가 많이 사라졌다. 90년대 후반에 이르러서는 고객의 감소를 초래했다.

고양이는 방광의 Crystal problem으로 인한 Urethra block으로 인한 건이 많았으나 Diet의 개선으로 80% 이상은 감소되었다.

고양이는 방광의 Crystal problem도 예전에는 90% 이상이 Struvite였으나 지금은 Oxalate와 반반이 되면서 전반적으로 건수가 많이 줄었다. 애완동물이 오래 살고 관심이 더 해짐에 따라 Tumor, Dental disease, Arthritis 등이 많이 늘었고 예전에는 관심이 덜했던 Dental care, Preventive medicine, Pain therapy, Behavior

problem 등이 늘었다. 그전에는 일반적으로 사용되지 않았던 Ultrasound, Endoscopy, MRI, C.T. scan, Chemotherapy, Radiation therapy 등이 더 많이 사용되고 보편화 되어가고 있다. 이런 변화 속에서 일반 수의사와 소규모 병원은 어떻게 존립할 것 인가?

도전과 응전

VCA Antech이나 Banfield 같이 자금력이 풍부한 큰 그룹들은 큰 어려움이 없겠지만 그들 나름대로 인사관리, 비즈니스 관리 등의 문제가 있다. 잘 나갈 때는 좋지만 안 될 때는 덩치가 크기 때문에 변화에 쉽게 적응하지 못하면 큰 공룡이 될 수도 있다. 미국에도 1~3명이 하는 병원이 대부분이다.

우리 수의사들은 자신들이 은퇴의 시기를 정할 수 있다는 장점이 있다. 위에서 언급한 여러 가지의 사회의 변화 속에서 어떻게 대처할 것인가?

첫째는 자기 자신의 인생관과 수의사로서의 가치관의 확립이다. 종교는 사상을, 사상은 철학을, 철학은 가치관을 형성하고, 자신의 가치관에 따라서 행동을 하게 된다고 한다. 수의사로서 각자의 인생의 목적에 따라 임상가로서의 삶도 다르게 나타날 것이다.

각자의 신앙에 따라서, 가족을 위한 헌신과 사회봉사를 하면서, 재물을 목표로, 인생을

즐기면서, 자신이 정립한 목표에 따라서 인생의 말년에 임상수의사로서 만족, 불만족을 갖게 될 것이고 인생의 행복과 불행을 누리게 될 것이다.

둘째는 수의사로서 꾸준히 쉬지 않고 공부하는 것이다. 근래는 새로운 학문, 약품과 기술이 계속 진보되고 있다. 인터넷으로 인하여 어떤 때는 고객이 한 분야에 대해 더 많이 알 수도 있다. Continuing Education에 꾸준히 참여하고 최신에 나오는 수의분야의 책과 관련 잡지를 읽어서 새로운 지식을 쉬지 않고 습득해야 한다. 비즈니스 관리에 관련된 Veterinary Economics 잡지는 의학적인 지식이 아닌 병원의 비즈니스 관리에 많은 도움을 준다.

셋째는 병원에서 일하는 사람들과의 원만한 관계와 비전을 제시하고 서로의 의견을 교환하는 것이다.

그들이 스스로 능동적으로 일할 수 있도록 추진해야 한다. 인간적으로 서로 동등하게 대하고 병원을 위해 스스로 일할 수 있는 여건을 만들어 주도록 노력한다. 주기적으로 모임도 갖고 생일도 축하해 주고 비즈니스 발전에 대한 의견도 수렴하고 C.E.에도 보내 주어서 흥미와 관심을 갖고 고객과 애완동물을 돌볼 수 있도록 한다. 고객들은 보통 수의사보다는 밑에서 일하는 사람들을 더 신뢰한다고 한다.

Receptionist는 비즈니스에 매우 중요하다. 고객의 전화를 받는 태도, 들어오는 손님

에 대한 인사와 관심, 애완동물에 대한 관심, 여러 가지 손님에 대한 대처능력, 애완동물을 보내면서 환축과 고객관리 등 여러 가지 면에서 비즈니스에 많은 영향을 미친다. 미국에서 개업한 본인은 영어가 모국어가 아니기 때문에 20년 이상 살아도 서툴다. 전화는 가능하면 직접 받지는 않는다. 고객들에게 이질감을 줄 수 있기 때문이다.

넷째는 주변 수의사들과의 원만한 관계를 유지하도록 노력한다. 임상수의사로서 평생 공부해도 수의 질병과 치료를 어느 정도 알기도 힘들다.

학문의 발전과 진보 속에서 다양한 동물들의 질병을 치료하기 위해서 많은 시간과 노력이 요구된다. 어려운 문제에 당면했을 때 인근의 친한 수의사들과 나의 어려움과 부끄러운 점을 상의하고 어려운 수술을 도와서 같이 하고 인생의 문제들도 나눌 때 많은 도움이 되고 원만한 삶을 영위할 수 있다.

우리 재미 한인 수의사들은 학연, 지연을 떠나서 서로 돕고 있다. 나의 능력 안에서 치료하고 능력이 벗어날 때는 Specialists에게 보내서 치료하게 하며 고객과 나와 Specialist 모두가 만족을 얻게 된다. Specialists는 치료 과정, 진단과 투약 등의 자세한 내용들을 치료 후 환축을 보내준 수의사에게 보고해 준다.

다섯째는 고객을 잘 대하고 환축에 대한 사랑이다. 한 마리의 환축이 우리에게 많은 환축 중의 하나이나 고객은 자신의 환축에

대해 100%의 관심과 치료를 원한다.

여러 가지의 고객이 있으며 나 자신의 사고와 방식과 취향을 좋아하는 고객이 오게 될 것이다. 미국에서 오래 살면서 배우는 것은 고객에 대한 정직과 성실이다. 거짓 없이 소신껏 치료하고 잘못했을 때는 인정하고 도움을 구하면 문제가 발생하지 않지만 숨기고 거짓말을 할 때는 어려움에 봉착하게 된다.

이민자로서 영어가 서툴고 문화와 관습이 다른 이곳에서 우리 한인 수의사들이 성공할 수 있었던 것은 우리의 근면과 성실과 정직으로 고객을 대하기에 우리의 약점에도 불구하고 견디어 낼 수 있었다고 본다.

여섯째는 수의사 협회에 참여하여 서로 간에 교류를 나누고 수의사의 직업을 위협하는 사회적 변화에 단체적으로 대항하여 의회에 로비도 하고 불법을 행하는 자들에 대해서는 법적인 대응을 하도록 협회의 일에 적극적으로 참여하는 것이다. 미국은 미국수의사회(AVMA)에서 수의사의 큰 테두리를 결정하고 수의과대학의 새로운 설립의 인가권을 갖고 있고 수의사의 나갈 길을 토론한다. 각 주마다 Veterinary Medical Board(VMB)가 있어서 외국인 수의사의 면허취득, 미국 졸업생의 수의사 면허 취득과 갱신, 면허 경고 및 취소, 동물병원의 법적준수의 여부 검사, 법의 개정 등의 권한을 갖고 있다. VMB 또는 주 의회에서 수의사에게 불리한 법을 만들 때 캘리포니아 수의사회(CVMA), 남가주 수의사회(SCVMA) 등 많은 수의사 단체들이

활동적으로 수의사의 영역을 지키기 위해 노력하고 있다. 한인 수의사 협회로는 재미한인수의사회(KVSA)와 남가주한인수의사회(KVASC)가 있다. 재미한인수의사회는 Web site로 를 운영하고 있다.

일곱째는 자신의 건강과 가족의 아름다운 유대 관계이다. 세계적으로 웰빙을 추구하는 흐름 속에서 효율적인 비즈니스 관리와 시간 관리를 통해 여가 시간을 만들어 운동, 사회 봉사, 독서, 선교여행, 가족여행, 취미 생활 등에 시간을 내어 자신의 건강을 관리하고 가족들과 많은 시간을 보냄으로서 자녀문제, 부부문제 등을 조기에 예방할 수 있다.

돈을 버는 데만 시간을 투자하고, 그리하여 돈을 번 뒤에 가정이 깨진다면 인생에 무슨 의미가 있겠는가? 건전한 신앙생활을 통하여 자신을 늘 돌아보아 성찰할 수 있다면 보람된 인생을 누리게 될 것이다.

7년 동안 육체적 고통을 겪은 본인은 그 기간을 통하여 많은 책을 읽으면서 나 자신을 돌아볼 수 있는 시간을 가졌다. 모든 것을 다 가져도 건강을 잃으면 헛된 것이다.

그리고 자신의 신앙관은 인생에 있어서 모든 것의 가치관과 자신의 철학을 결정하기 때문에 인간의 삶에 있어서 매우 중요하다. 위의 쓴 글이 인상하시는 분들에게 조금이라도 타산지석이 된다면 감사할 따름이다.

여러분들의 가정과 비즈니스에 하나님의 축복이 늘 함께 하시기를 바랍니다. 