



“수의임상의 미래”

이 승 근 수의학박사 (한국동물병원협회장)

과거는 미래의 거울이다. 수의임상의 미래를 논하기 이전에 우리가 처한 현실을 먼저 돌아볼 필요가 있을 것 같다. “개껌이 뭐예요?” “개도 껌을 씹어요?” 불과 20여년 전에 흔히 들을 수 있었던, 그러나 이제는 낯선 말이다. 잔반이나 얻어먹던 어려웠던 시절의 동물의 개념이 이제는 동반동물이라는 익숙해진 말들로 바뀌고, 사료도 점점 고급화되어 각종 기능성 사료들도 앞다퉈 출시되고 있다. 원장 혼자서 약 10여평의 공간에 몇 가지 기구와 청진기로 시작되던 동물병원도 몇 명의 스텝과 테크니션으로 채워지고, 동물병원이 사람 병원같다는 이야기에다 어색함이 전혀 없다.

동물을 소재로 한 방سو이 앞다퉈 방영될 무렵에는 끝없이 성장할 것으로 믿어 의심치 않았던 애완동물산업은 고개숙인지 오래며, 이제는 낙오자가 되지 않으려 발버둥치는 형국이다. 나빠지 경제여건으로 동물병원의 불확실성도 눈앞의 현실이지만, 다가올 몇 년 후를 위하여 우리는 무엇을 준비를 해야 할 것인가에 대해서 알아보자.

1. 동물병원현황

2007. 7월 현재 전국 동물병원은 3, 231개소(수의사개설 3, 131개소, 법인개설 100개소), 종사수의사는 3, 822명으로 병원당 평균 1.18명이 종사

- 질료분야별로는 애완동물병원 2, 101개소(65%), 산업동물병원 668개소(21%), 혼합동물병원 462개소(14%)
- 지역별로는 특별·광역시지역에 1, 316개소(종사수의사 1,641명), 각 시·도지역에 1,915개소(종사수의사 2,181명)
- 연령별로는 개설자 중 30세미만 20명(1%), 30대가 1, 260명(40%), 40대가 1, 005명(32%), 50대가 349명(11%), 60대이상 486명(16%)

2. 공급과 수요(수의사 실태조사, 2007 이흥식 교수님 자료참조)

1) 공급측면

2005년 11월 기준 수의사 면허번호는 12, 524호가 발급되었다. 이 중에서 이미 작고한 면허자, 이민자 및 미신고자 등이 있어서 대한수의사회가 파악하고 있는 개원수의사수는 3, 285명, 비개원수의사는 5,754명으로 총 9,039명이다.

〈표 1-1〉은 국가고시 합격률, 수의사 자연감소율 등이 요인을 고려하여 2014susRK지 추계한 개업 수의사의 규모이다. 그 결과 개업수의사는 매년 150명 내지 250명씩 증가할 것으로 예측되며 2014년도에는 총 5, 160명에 달할 것으로 추산된다.

〈표 1-1〉 임상수의사의 연도별 공급 추계 결과

기준년도	3,285		986		2,299
2006	3,402	43	1,021	100	2,381
2007	3,567	49	1,070	116	2,497
2008	3,754	56	1,126	131	2,628
2009	3,966	64	1,190	148	2,776
2010	4,193	68	1,258	159	2,935

기준년도	3,285		986		2,299
2011	4,428	70	1,328	165	3,100
2012	4,666	72	1,400	166	3,266
2013	4,910	73	1,473	171	3,437
2014	5,160	75	1,548	175	3,612

〈표 1-2〉는 선진국 등 일부국가들의 수의과대학 수 등 관련 통계지표이다. 우선 수의과대학의 수를 보면 우리나라는 10개로서 미국의 28개, 일본 16개를 이어 세 번째이다. 한편 이탈리아는 10개로서 우리와 같다.

〈표 1-2〉 일부국가의 수의과대학 수 및 국민소득과 수의사 당 가축단위 비교

한 국	10	4,734	99(1)	429(1)	9,460
미 국	28	28,802	9,363(95배)	1,986(4.5배)	35,081(3.7배)
캐나다	4	31,025	9,971(101)	1,875(4.4)	22,224(2.3)
네덜란드	1	1,598	41(0.4)	2,153(5)	23,751(2.5)
영 국	6	5,909	245(2.5)	1,017(2.4)	24,507(2.6)
독 일	5	8,234	357(3.6)	880(2)	22,339(2.4)
프랑스	4	5,956	552(5.6)	2,234(5.3)	22,037(2.3)
일 본	16	122,727	378(3.8)	392(0.9)	33,077(3.5)
호 주	5	1,935	7,741(78)	4,232(9.8)	17,946(1.9)
이태리	10	5,752	301(3)	578(1.3)	18,823(2.0)
스위스	2	717	41(0.4)	17,924(41.7)	36,363(3.8)
세계평균				2,289(5.3배)	
G7 평균				1,627(3.8배)	
OECD 평균				1,456(3.4배)	

*가축단위(livestock unit, LU) : 가축개체 크기, 치료약용량, 진료시간 등을 감안하여 소를 기준으로 단일화한 표준 단위로 FAO-OIE-WHO 등이 권고하여 전세계가 공용하고 있음. LU 및 소득 2000년 기준.

2) 수요측면

〈표 1-2〉의 가축단위를 바탕으로 수의사 1인당 가축단위를 보면 호주의 10%, 네델란드와 프랑스의 20%, 미국과 캐나다의 25%, 덴마크의 30%, 영국과 폴란드의 42%에 지나지 않을 뿐만 아니라 세계 평균 대비 20%, G7 및 OECD 대비 30%에 불과한 실정임을 알 수 있다. 즉, 수의사들의 활동할 수 있는 공간은 넓지 않은데 수의사수는 다른 나라 대비 월등 높은 편으로서 활동여건의 열악한 현실을 보여 주고 있음을 알 수 있다.

개의 사육두수 변화를 보면 88올림픽을 전후하여 급격히 증가한 사육두수는 그 후 매년 약 4%씩 늘었으나 1998년을 정점으로 증감을 반복하고 있다.〈표 1-3〉. 그러나 사육 가구수는 1992년을 정점으로 계속 감소하여 2004년에는 1992년의 70%밖에 되지 않아 가구당 평균 3~4마리씩 기르고 있는 것으로 파악되나 개농장이 많다는 점을 감안한다면 일반인의 반려견 사육두수 증가는 사실상 미미할 것으로 판단된다.

〈표 1-3〉 개 사육두수와 가구수 변화 (MAF자료)

1985	1,002	801	1995	2,264	968
1986	1,091	824	1996	2,538	939
1987	1,392	910	1997	2,246	882
1988	1,931	1,012	1998	1,846	819
1989	2,010	1,057	1999	1,859	791
1990	1,872	1,039	2000	2,041	963
1991	2,506	1,058	2001	2,506	776
1992	2,305	1,067	2002	1,868	765
1993	2,064	1,043	2003	2,920	774
1994	2,004	1,004	2004	2,621	743

아울러 〈표 1-4〉에서 애완동물의 대표 축종인 개와 고양이의 보유두수를 보면 우리나라는 미국의 2%에 지나지 않고 일본의 10%, 프랑스와 영국의 20%에 불과한 실정으로 선진국의 경우 대부분 개와 고양이의 사육두수가 비슷하거나 아주 근소한 차이로 수의임상분야의 시장이 그 만큼 크고 넓어 우리 사정보다는 훨씬 유리한 입장에 있다.

〈표 1-4〉 일부 국가의 개와 고양이 사육두수 비교 (단위, 백만마리)

개	61.6	6.1	5.7	12.4	8.8	5.0	2.6
고양이	68.9	9.0	4.5	11.6	9.7	7.0	0.1

수의사의 수요는 동물들의 의료요구에 따라 결정된다. 따라서 현재 동물의 규모에 관련한 통계가 기본이 된다.

수요추계는 수요에 미치는 인자가 너무 다양할 뿐 아니라 계량화하기 어려운 인자가 많다. 즉, 질병 발생 양상의 변화, 예상치 못한 전염병의 발생, 새로운 의학기술의 보급, 정치, 경제, 사회적인 변화, 행정체계의 변동, 동물애호사상 및 관습 등이 그 예이다.

따라서 흔히 의료 추계는 진료량 계측에 의한 방법, 의료 필요량 계측에 의한 방법, 목표량 설정에 의한 방법, 의료 수요 계측에 의한 방법 등이 이용 된다. 여기서는 2007년 수의 사실태조사시의 수의사 설문에 의하여 얻어진 적정진료건수를 기준으로 한 진료량 계측에 의한 방법을 비교 분석한 자료를 기준으로하였다.

즉, 설문 결과, 가축 사육두수, 애완동물 사육두수, 하루 진료 횟수, 동물병원 방문 횟수 등의 요인을 고려하여 진료량을 계산하고 수의사 수요를 산업동물수의사와 반려동물수의사로 나누어 추계한 것이다.

여러 가정을 생각할 수 있지만, 여기에 제시한 예는 반려동물의 경우는 진료대상 동물의 30% 정도가 동물병원을 방문하고, 연간 방문횟수를 4회를 기준으로 하였다. 산업동물의 경우는 자가진료 규모를 50%로 가정하고, 산업동물당 연간 진료횟수를 4회로 기준하여 제시한 자료를 근거로 한 것이다.

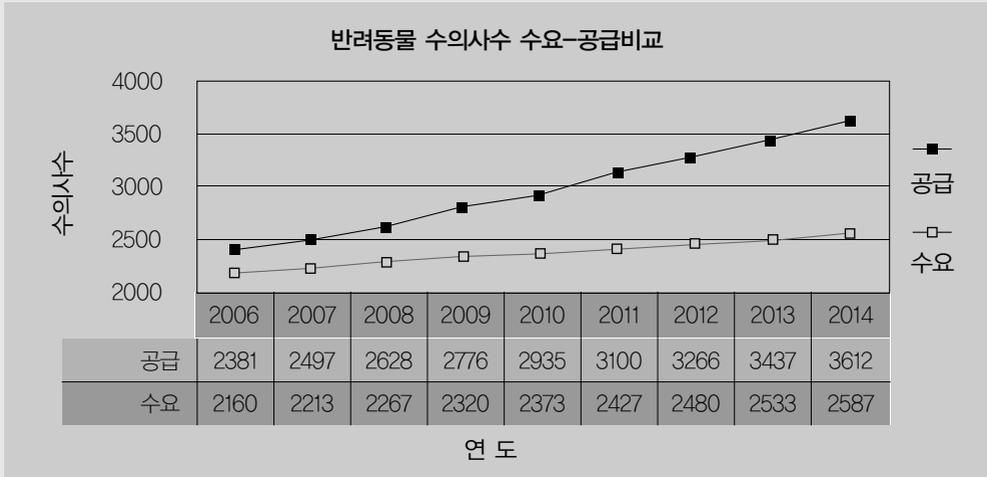
참고로 한국궐립조사연구소가 2002년에 조사한 바에 따르면, 연간 반려동물이 1회 이상 동물병원을 방문한 적이 있는 비율은 48.8%로 알려져 있고 대한수의사회의 추정치에 의하면 약30% 정도의 애견인들만이 동물병원의 관리를 받고 있다고 한다. 한국화이자에서 조사한 자료에 의하면 애견이 연간 평균 4.2회 정도 동물명원을 내원한다고 한다.

3) 개업수의사 수요 공급 추이비교

① 반려동물 수의사의 수요공급비교 예시

〈그림 1-1〉에서 보는 바와 같이 반려 동물의 경우 수의사 숫자는 공급이 수요를 훨씬 초과하고 있다. 현재는 약 350명의 수준에서 수의사가 초과 공급되는 편이나 점점 그 규모는 증가하여 2014년에 이르면 그 초과규모는 약 1,000명에 이를 것으로 예측된다.

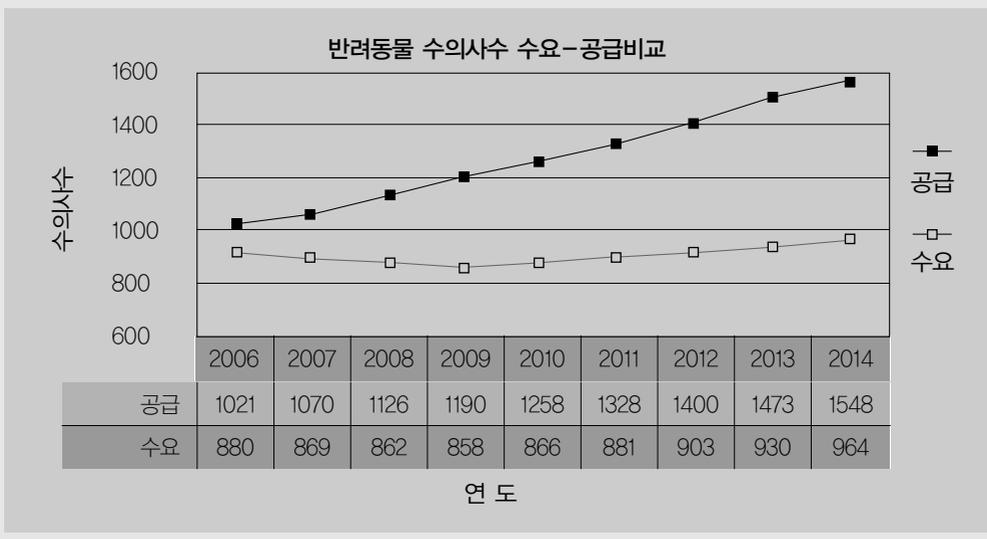
<그림 1-1> 반려동물 수의사수 수요-공급비교



② 산업동물 수의사의 수요공급비교

<그림 1-2>에서 보는 것과 같이 산업동물에도 그 초과현상은 여전하다. 2008년도 260명 정도가 초과 공급되고 있는 것으로 나타나 그 이후 규모는 점점 확대되어 2014년에는 580명이 초과 공급될 것으로 예상된다.

<그림 1-2> 산업동물 수의사수 수요-공급비교



3. 동물 병원의 과거와 현재

1) 동물병원의 개념

동물병원이란 동물의 장애와 질환을 진단, 검사, 처방, 치료, 시술을 통하여 완쾌시키거나 병과를 지연시키는 특수한 기능의 시설이다. 과거에는 단순히 아픈 동물을 치료하는 정도의 의미가 강했지만, 다가오는 미래에는 동물의 건강을 통해 인간에게 정신적, 정서적, 신체적, 사회적 지지와 도움을 주는 방향으로 전환이 될 것으로 예상된다. 정기검진을 예방차원의 병원 기능이 강화되고, 동물의 건강을 위해 필요한 영양, 운동, 교육, 미용이 지금보다 더 요구될 것이다. 지금보다 더 깊이있고 다양한 전문진료서비스의 요구도 증대될 것이다.

2) 80~90년대와의 비교

수의사 1명이 약 10평 정도의 공간에서 하루 약 12시간 정도의 진료를 하였으며, 청진기, 체온계, 현미경, X-ray 정도를 갖추고 있었으나, 최근에는 2~3명의 수의사가 약 20평 이상의 공간에서 혈액검사, 초음파, 각종 깃트, 안과나 치과 장비, 노검사, 세균배양 등을 하면서 경쟁력은 더 심해지고 있다. 근무수의사의 숫자가 늘어가면서 미용사, 테크니션, 리셉서니스트도 동물병원의 구성에서 중요한 자리를 차지하고 있다. 강아지를 위주로 치료하던 것이 노령동물로 변화되고, 전염성질환은 줄어들어서 비만이나 심장질환을 치료하고, 질병을 치료하던 것이 질병관리나 영양관리에 신경을 쓰고 있다. 앉아서 기다리던 것에서 탈피하여 고객창출을 위한 마케팅 개념이 도입되고, 전문가의 도움을 받는 경영권 설팅으로 눈을 돌리고 있다.

3)개원비용

임대료가 낮았던 시기에 개원비용은 1~2천만원 정도로 낮았으며, 간단한 수술이나 진단기구 위주였으며 기타 집기류 정도였다. 적절히 지역안배가 되던 시기여서 상권이나 길목의 의미가 상대적으로 낮았으며, 구획을 하는 경우도 많이 없었으나 적은 비용으로도 개원이 가능하였다. 큰 사거리에 마주보는 동물병원이 들어서고, 1개동에 몇 개의 동물병원이 들어서기 시작하면서 개원장소에도 변화가 생겼다. 경쟁상대가 늘어나면서 상권이 형성되는 변화가를 선호하고 길목을 선점하기 시작하면서 임대료 부담이 상승하였다. 호텔 같은 분위기를 만들면서 인테리어 비용이 올라갔고, 신제품 위주의 최신 진단기구들이 늘

어만 갔다.

몇 억원으로 늘어난 개원비용으로 부메랑이 되어 돌아온다. 근무시간을 늘리고, 경쟁력 우위를 24시간 진료에 늘어나고, 과잉진료에 대한 분쟁마저 생기고 있다.

4) 경쟁력

개원비용과 임대료의 증가로 인하여 동물병원의 근무환경은 더 열악해진 것 같다. 어려운 여건하에서도 동물병원 개원은 점점 늘어나고, 이자 부담과 원금상환으로 어려움은 가중되었다. 경기마저 침체되면서 동물진료시장의 규모는 몇 년째 제자리걸음을 걷고 있다.

애완동물의 사육두수는 애완견 약260만두와 고양이 약 10만두로 정체되어 있는 반면에 동물병원의 숫자는 지속적으로 증가하여 왔다. 결국 개인에게 돌아가는 파이의 양은 줄어들 수 밖에 없는 것이다.

4. 나의 동물병원은?

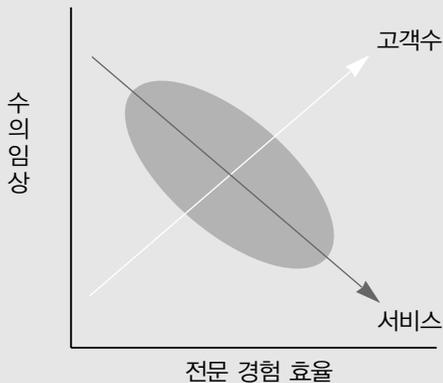
1) 유형

여러 형태의 동물병원이 운영될 수 있다. 효율적인 동물병원은 투자비용이 적게 들어가면서 간단한 처치 위주로 병원을 운영하게 된다. 예방접종을 위주 하거나, 중성화수술을 저렴하게 하는 경우가 여기에 해당된다. 수익에 비해서 동물병원에 대한 투자비용이 적기 때문에 효율적일 수 있지만, 발전에는 한계가 있다. 진료비가 낮기 때문에 많은 고객을 상

대로 해야 하며, 일상적이며 간단한 처치 위주이고, 전문적인 부분에서의 신뢰성을 낮출 수 밖에 없다. 대부분의 동물병원은 경험을 바탕으로 운영이 된다. 기본적인 투자도 이루어지면서, 다양한 영역에 대해서 진료경험을 갖추고 있고, 진료비도 적절히 청구를 한다.]

넓은 영역에 걸쳐서 진료가 이루어지므로 아주 깊이 있는 진료는 어렵다. 좀 더 전문적인 진료를 하기 위해서는 진료영역을 최소로 하면서 깊이 있는 진료를 하는 것이다.

특정화된 지식을 갖고 진료를 하며, 많은 시간



과 노력을 기울이기 때문에 당연히 진료비는 높게 책정 될 수밖에 없다. 대학병원이나 전문진료센터가 여기에 해당된다.

2) 트렌드

장기간에 걸친 성장, 정체, 후퇴 등 변동경향을 나타내는 움직임을 경제학에서는 트렌드라는 용어를 사용하여 분석을 한다. 경쟁이 치열해지고 있는 인의 병원에서도 이 개념을 도입하여 적극 활용하고 있는데, 최근에 각광받는 병원 트렌드는 웰빙, 실버, 프렌차이즈, 마트형 병원, 양한방 협진, 연구개발, 특화된 전문병원, 고객만족이라고 한다.

동물들에 친근하게 동물병원을 꾸미고, 수술에서 일상적으로 진통제를 사용하고, 동물행동학의 관점에서 진행되는 치료 등 animal welfare와 관련된 진료분야와 HAB가 웰빙에 버금가는 동물병원의 트렌드라고 생각한다. 노령동물의학, 양한방 협진, 연구개발, 고객만족, 전문병원도 비슷한 맥락에서 이해가 간다. 저비용 고효율의 지역밀착형 동물병원이 이면도록의 길목을 차지하고, 수의료 전달체계가 보다 활발해져 1차-->2차-->3차 동물병원도 필요하며 국내에는 아직 익숙하지 않지만 프렌차이즈 동물병원도 연구의 가치가 있을 것 같다.

보호자들의 트렌드를 이해하는 것도 필요하다. 경쟁력을 갖는 진료비, 고부가가치의 진료서비스, 고품격의 트렌드에도 적절히 대응할 수 있는 능력을 키우는 것도 경쟁사회에서 갖추어야 할 사항들이다.

3) 동물병원의 운영전략

동물병원도 다른 사업체와 마찬가지로 의료 전문 서비스를 제공하는 운영 조직이다. 동물 진료를 통한 수익에 의해 동물병원의 원활한 운영이 보장되므로 이를 위해서는 다음과 같은 점을 고려한다.

① 기업화전략

지속적으로 발전 상황이 없는 의료체계는 경쟁력 부족에 의한 한계 상황이 도래할 수밖에 없으므로 의료 산업적 측면에서 시장 지향의 기업화가 필수적일 수 밖에는 없는 상황이다. 이를 위해서는 동물병원의 전문적이고 선호적 이미지를 확보하는 것이 무엇보다 중요하다.

② 서비스 차별화

동물병원의 의료 기술의 전문성을 기반으로 보호자들에 대한 편리(친철)하고 안정된 서

비스 지원체계를 구축하는 것이 중요하다. 의료 산업은 보호자들의 경험에 기반을 두는 특수한 사업이며, 차별화된 이미지를 심기 위해서는 보호자에서 고객으로 인식 전환과 함께, 최고 수준의 의료 서비스와 최고 수준의 의료 환경의 경험을 제공하여야 한다.

③ 탄력적 운영

고객 확보를 위해서는 건강검진, 건강교육, HAB에 의한 의료정보 상품의 보급 등 병원의 기능 확대이다. 이를 위해 각종 사회참여(교육, 정보 교환 등)프로그램이 추가될 것이다. 동물병원의 실제 운영에 기반을 둔 현황을 실시간으로 분석하고 장기적인 계획에 따라 동물병원의 운영을 탄력적으로 운영할 수 있도록 체계화시켜야 한다.

5. 검토나 보완이 필요한 사안들

경기가 위축되고 소득이 줄어들 때마다 주위를 되돌아보면 어려움을 호소하게 된다. 한 개 동에

몇 개씩 들어선 동물병원, 많은 수의과대학 배출되는 수의사의 숫자, 지나치게 경기에 민감한 업종, 허점이 많은 수의료 제도, 낮은 애견문화수준..... 우리가 할 수 있는 필수적인 것들과, 발목을 잡고 있는 몇 가지 사안에 대해서 알아보자. 개인적인 노력에 의해서 보완될 수 있는 부분도 있지만, 전체 수의업계가 한마음 한뜻이 되어 해결해 나가야 할 시급한 것들도 많은 것 같다. 대한민국의 수의학이 환갑을 맞은 시점을 맞이하여 다시 한 번 되돌아보거나, 점진적으로 개선이 되었으면 한다.

1) 개인적 노력이 필요한 부분

① 동물병원 운영 매뉴얼: 2006년 한국동물병원협회 발표 매뉴얼 참조.

동물 병원의 진료시간, 백신접종프로토콜, 수술이나 마취 방법, 고객관리, 진료비 청구 방법, 근무나 급여에 관한 규정 등 해당 동물병원에서 적용하는 방법을 모든 근무자가 통일되게 하는 방법이며, 신규직원이 입사하더라도 매뉴얼에 준해서 빠른 시간내에 적응할 수 있도록 한 것이다. 보호자의 입장에서 표준화되고 통일된 혜택을 받을 수 있으므로 고객만족도도 높아진다.

사람의 의원급에서 실시하는 표준매뉴얼에는 다음과 같은 내용이 포함되어 있다.

목적 및 목표 설정, 병의원 철학 설정, 공통 의사소통(어휘, 전화예절, 접대예절, 기록 문서관리, 환자교육), 행동방침(품행, 정결한 외모, 복장, 직원회의, 접점별 환자응대, 표준

일과표). 고용방침(견습기간, 직제 및 승급체계, 근무시간, 급여, 휴가 및 휴일, 근태, 제 보험, 부가수당), 접수실 기록(기록 조작 및 누락방지, 환자기록 관리, 물품취급 안정요령, 고용기록, 재개정, 수취계정, 지불계정, 기록보존, 구매 및 계약검토), 감염방지 방침(건강 위험 범주, 소독지침서, 낭비관리, 병력서, 전반적 예방), 임상적 조치(응급처치, 기구배 열, 소독, 처방). 인수인계 체제, 전문조직 등.

② 예약문화 정착 : 시테크

초진환자를 대하면서 신체검사를 하고 병력청취를 하면서 느끼는 부분 중에 개인에 따라서 또는 대기중인 환자수의 많고 적음에 따라서 차이가 있겠지만, 차트를 적어가면서 소요되는 시간에 대해서 생각들을 해보았을 것이다. 사람의 경우는 3분도 안되는 시간에 진료가 끝이 나는 경우가 많아서 의사 한 명이 하루에 100명 이상의 환자도 진료를 한다고 한다. 하지만 동물병원에서의 진료시간은 비교가 되지 않을 정도로 길어진다.

재진의 경우 한가한 시간에 예약을 하게 된다면, 초진환자에 할애되는 시간을 늘릴 수 있고, 신규 환자의 대기시간을 줄일 수 있고, 대기환자가 많다고 돌아가는 신규환자를 줄일 수 있고, 모든 내원 고객들에게 만족도는 높아질 것이다.

Follow up이 잘 되지 않아서 내원하지 않게 되는 보호자에게는 재내원율을 높일 수 있는 계기가 될 수도 있다.

초진의 경우에도 상담시간, 검사시간, 처치시간, 수술시간, 대기시간 등을 감안하여 보호자에게 충분한 시간배려를 한다면 보호자의 만족도는 높아질 것이다.

근무자의 휴식시간, 오픈시간, 점심시간, 학회참석, 휴가 등도 효율적으로 배분을 할 수 있으며 업무효율도 높아질 것이다.

③ 직원(수의테크니션, 리셉tu니스트)의 활용

원장 혼자서 접수를 하고, 진료를 하고, 각종 검사 및 처치를 하고, 진료비까지 받는 것은 점점 힘들어지는 것 같다. 직원이 필요하고 근무하는 직원을 얼마나 효율적으로 활용을 하느냐에 따라서 보호자가 느끼는 만족도가 차이가 나고, 병원의 매출과 직접적으로 연관이 되는 것 같다. 환자를 접수하고, 입원한 동물들을 돌보고, 진료 및 처치에 대한 준비를 하고, 각종 검사를 하고, 병원 관리업무나 보호자 상담을 하면서 업무의 효율은 높아진다. 업무의 분담이나 전문화를 통하여 수의사의 위상은 더 높아질 수 있으며, 수의사의 업무도 보다 전문화되거나 활용도가 높아진다.

④ Client Education

양질의 진료서비스를 제공하고, 최고의 진료 능력을 갖고 있다고 하더라도, 보호자가 이

를 이해하지 못한다면 아무 소용이 없을 것이다. 대부분의 의학용어는 설명이나 이해가 어렵고 보호자의 입장에서는 받아들이기가 쉽지가 않다. 지식이 부족한 보호자를 대상으로 하는 교육은 매우 중요하며, 동물병원 경영관리에 있어서 성공의 중요한 관건이라고 할 수 있다.

2006년에 한국동물병원협회에서 발행한 '반려동물과 건강한 삶을 위한 보호자 교육 매뉴얼'은 교재교육의 표준화와 평준화를 위한 귀중한 자료이며 활용가치가 높아서 애용되고 있다.

⑤ 마케팅

동물병원이 성공을 하기 위해서는 진료를 원하는 보호자, 진료를 받는 동물, 그리고 진료를 행하는 수의사를 포함한 스텝이 모두 만족할 수 있는 행위와 절차가 있어야 한다. 이 중에서 보호자가 필요로 하는 것을 충족시켜서 내원하게 하는 것이 무엇보다 중요한 것일 것이다. 이런 고객이 많을수록 더 많은 비즈니스를 창출해낼 수 있을 것이다. 갖고 있는 인적물적 자원을 최대한 활용하여 보호자를 만족시킬 수 있다면 이것은 보호자에게 계속 함께 할 수 있다는 믿음을 주는 것이며, 더 많은 신규고객으로 이어질 것이다.

⑥ 양질의 진료서비스

⑦ 시설의 초적화

2) 조직적, 집단적 노력이 필요한 부분

① 수의과대학 통폐합 및 정원 축소

앞에서 언급된 수요와 공급 자료에서 볼 수 있는 것과 같이 수요에 비해서 지나치게 많이 배출되고 있는 수의사의 숫자를 조정할 필요가 있다. 오래전부터 지속적으로 제기가 되었던 문제이고, 대부분이 공감할 하는 내용이며, 대한수의사회에서 실시한 용역보고서의 대정부 건의가 장기적인 대책으로 보완이 되길 희망한다.

② 전문수의사 제도

전문화된 고급기술을 함양시켜 사회에서 요구하는 양질의 기술과 서비스를 제공할 수 있게 할 뿐만 아니라 제도화함으로써 수의사로서의 자격과 사회적 지위를 격상시킬 수 있다. 의학분야에서는 1951년부터 전문의 제도가 도입되었고, 한의학(1999년)과 치의학(2003년) 분야에서도 이미 전문의제도가 실시되고 있다.

미국은 1951년부터 전문수의사 제도가 도입되어 왔고, 현재 20개의 전문분야에 8,875명의 전문수의사가 활동하고 있다. 유럽은 1990년부터 수의사의 전문의 제도를 시행하여

오고 있고 현재 23개의 전문분야에 2,113명의 전문 수의사가 활동하고 있다.

바로 실시하기에는 아직 여건이 미흡한 부분이 있지만, 많은 검토를 하고 보완을 하여 실시한다면 바람직한 제도로 정착할 것이다.

③ 표준동물병원

동물병원의 질료윤리, 건물 및 기능의 안전도, 수의사업무의 조직화, 진료수준, 시설장비 및 경영 관리면에서 일정한 기준을 설정하여 모든 동물병원이 여기에 도달할 수 있도록 동기를 부여함으로써 동물병원의 수준을 향상시켜 환자에게 최선의 진료를 제공하고 보호자로부터 신뢰와 존경받는 동물병원상을 정립하고자 하는 것이다.

인의 병원에서는 1980년부터 보건복지부의 승인을 받아서 대한병원협회가 실시해오고 있으며, 수련의(인친, 레지던트)와 병행되어 진행되고 있다. 이 제도와는 별도로 강남의 성형외과를 중심으로 ISO인증도 활발히 진행되어 오고 있는데, 이 제도는 국제표준화기구 품질경영 및 품질보중에 관한 국제규격(ISO 9001)을 도입한 것이다. 고객관리, 진료관리, 위생관리, 세 부분으로 진료와 운영시스템도 함께 인증을 받고 있다.

한국동물병원협회가 2002년부터 본격적으로 준비해온 표준동물병원(Standard animal hospital)은 다음과 같이 구성되어 있다. 모두 세 파트로 되어 있으며, A. 기준사상, B. 규정 및 신청양식, C. 평가 질의서로 구성되어 있다.

기준사항에는 대기실과 접수실, 의무기록, 진찰실, 약제실, 병리실, 방사선촬영, 마취, 수술, 치과, 응급서비스, 산호서비스, 입원실, 미용, 청소와 유지, 의국 등의 시설, 구도, 기준, 절타 등으로 되어 있다.

규정 및 신청양식에는 각종 규정들과 제출절차 안내, 각종 신청양식으로 되어있다.

Inspector가 파견되어 평가 및 질의서를 작성하여 인증위원회에 제출을 하며 최종적으로 심사규정을 통과한 동물병원에는 인증패가 수여된다.

④ 표준진료지침(Critical pathway)

표준진료지침은 '수의사와 보호자가 특정한 임상적 상황에서 적절한 진료의사결정을 내릴 수 있도록 체계적으로 개발된 진술'로 정의되고 있다. 즉, 진료지침의 취지는 수의사의 임상적 의사 결정을 도와주어 진료의 질을 개선하고 표준화시키지는 것뿐만 아니라, 보호자의 의사결정과정에도 마찬가지로 도움을 주고자 하는 것이다. 이를 시행할 경우에 진료효율성이나 보호자만족도가 높아진다고 한다.

진료프로토콜이라는 용어로도 사용되고 있으며, 만이 발생하는 질병을 중심으로 진료의 주요한 과정을 표준화시키는 것이며, 임상수의사의 평균적 가치판단을 반영하는 것이며,

진료의 질을 향상시키는 도구로도 활용이 되며, 드물지만 법적방어에 이용이 되기도 한다.

⑤ 수의학교육의 개선 및 수의과대학 인증제

수의사라고 하면 의사들과 같이 임상을 할 수 있는 능력 위주의 학교교육이 기본이지만 현재의 수의과대학에서는 이론위주로 편향되어 있다. 임상실기 위주의 교육으로 전환이 필요하다.

미국과 유럽은 수의과대학의 인증기준을 만들어 인증된 대학에서 배출된 사람의 면허를 인정하고 있다. 그러나 우리나라는 국제적인 인증에 부합되는 제도가 뒷받침되지 않고 있으며 이는 향후 추진이 예상되는 자격증 상호인증에도 부담으로 작용할 소지가 있다.

이 부분의 자료는 2007년에 대한수의사회가 주최한 '수의사면허 및 진료 전문화체계 구축방안'을 참고하면 도움이 될 것 같다.

⑥ 수의사 평생교육(Continuing education)

수의학이 발전하면서 수의사의 진료기술도 전문화 및 고도화되고 있으며, 보호자들의 요구도 점점 높아지고 있다. 이를 뒷받침하고 임상수의사들의 자질의 향상시키기 위해서는 지속적으로 교육의 기회를 부여해 주어야 한다.

체계적이고 효과적인 평생교육 시스템을 구축하여 '공부하는 수의사상'을 확립하여야만 수의사에 대한 사회적인 위상도 높아질 것이다.

⑦ FTA 대응 - MRA(상호자격인정협정)

현재 WTO의 무역 개방이나 FTA 등의 통상협정이 활발하게 됨에 따라 미국과의 협상을 이미 타결되어 국회의 비준을 기다리고 있고, 현재는 EU 와의 협상도 진행 중이다. 따라서 축산물시장이 전면 개방되는 체제에 금명간 들어서기 때문에 축산관련 국내 산업에 커다란 영향을 끼칠 것으로 예상되고 있다. 게다가 DDA협상에 의해 의료시장을 포함한 동물진료서비스 시장개방도 압력을 받고 있는 절박한 상황이다.

⑧ Human-animal bond

동물의 개념이 예전에는 소유물로 생각하고, 일방적으로 즐기고 사랑하는 것으로 인식하였다. 지금은 사람과 동물이 서로 도움을 주고받을 수 있는 상로적인 관계로 발전하여 반려동물이라는 표현을 사용하고 있다. 이 과정에서 생기는 긍정적인 효과가 사람과 동물 모두에게 행복을 안겨주고 삶의 질을 향상시킨다.

동물을 매개로 하여 인간의 삶이 윤택해진 수 있다면 더 이상의 동물이 아니라 가족의 개념이라고 할 것이다. 노령인구가 늘어나고, 핵가족화되며, 독신이 늘어나면서 혼자 지

내는 인구가 늘어나고 있다. 소외감이나 절망감에서 오는 정신적 고통을 달래줄 수 있는 대상이 돌물이 되고 있는 추세이다.

가족의 구성원으로써 생활해가기 위해서는 기본적으로 지켜야 할 에티켓이 있다. 판단력이 떨어지는 동물이 이런 생활에 적응하기 위해서는 필요한 교육을 받을 수 밖에 없다. 예절교육(GCDS)을 통하여 가족과 하나가 된다면, 그리고 교육을 시켜가는 과정에서 동물과 사람은 더 가까워지게 될 것이다.

동물과 인간의 사이의 아름다운 관계가 많아질수록 반려동물의 존재가치는 높아질 것이며, 새로운 시각에서 반려동물을 대하게 되는 저변도 확대될 것이다. 더 이상 동물병원에서 동물을 치료하는 것이 아니라 한가족의 한 구성원의 건강을 책임져야 하는 중요한 역할을 수의사들이 하게 되는 것이다.

⑨ 국제협력

교통수단이 발달하고 인터넷이 발전하면서 세계는 하나가 되어가고 있다. 더 이상 우리나라의 국내상황에만 몰두할 것이 아니라 세계를 볼 수 있는 안목이 필요하다. 최근에 국내의 수의학은 많은 발전을 이루었다. 하지만 한 단계 더 발전하기 위해서는 국제적인 행사를 유치하고 기획하여 우리의 능력을 과시해야 한다.

2011년의 WSAVA총회, 2012년의 IPVS총회, 그리고 앞으로 더 많은 국제행사를 유치하여 국내의 잠재능력을 더 키우고 성공적인 행사를 통하여 보다 국제화될 수 있도록 힘을 모아야 한다.

6. 수의 임상의 미래

애완동물과 관련되는 산업은 우리나라가 주도적으로 만들어가는 것이 아니다. 그렇다고 하여 후진국에서 주도하는 산업도 아니다. 선진국을 중심으로 형성되었던 산업이며 미래가 보장되는 선진국형 산업이다.

단순히 동물을 키우고 돌보며 치료를 하는 것이 모두가 아니고 하나의 문화가 형성되는 것이다.

동물과 사람이 함께하는 문화컨텐츠가 형성되었으며 미래는 더 밀접한 불가분의 관계가 될 것이다.

동물을 번식시키는 1차 산업, 훈련을 시키고 용품이 개발되는 2차 산업, 그리고 동물이 사람의 복지를 향상시키고 수의사가 동물의 질병을 관리하는 3차 산업 등이 모두 기존의

산업과 연계되며, 이런 것들이 모두 새로운 성장산업으로 자리매김할 것이다. 그 중심에 수의임상이 자리를 잡고 있는 것이다.

선진국의 경우는 반려동물 보유 가구수가 50%를 넘기도 한다. 2005년도의 미국의 반려동물 산업 규모는 35조원이고, 일본은 18조원이라고 한다. 사정규모가 커지면서 업종도 세분화되어 애완동물놀이방, 요가강습소, 온천, 마사지사 등이 생기기도 한다.

국민소득이 3만달러를 넘어서면서 반려동물 장례업이 성행하고, 4만달러에 접어들면서 반려동물에게 재산을 상속하는 문화가 등장한다고 한다. 아직 갈 길이 멀지만, 대부분의 전문가들은 인간은 결국 반려동물과 함께 가기 될 것이란 사실에는 한 목소리를 내고 있다. 반려동물 산업은 국민소득의 성장과 함께 가는 사업이기 때문에 문명이 발달하고 물질적인 삶이 풍족해질수록 사람들은 고향과 같은 온기를 그리워하게 되고 반려동물에게서 바로 그 고향을 찾게 될 것이다. 따라서 우리나라의 반려동물 임상은 부침을 겪으며 이제 걸음마 단계를 걷고 있지만 소득수준, 의식수준의 향상과 더불어 분명히 유망한 미래산업으로 자리매김할 것이다.

수의임상의 미래를 예측하는 방법에는 여러 가지가 있겠지만 여기서는 SWOT 분석을 활용하여 그 해법을 찾아보고자 한다.

〈표 1-5〉 SWOT분석을 활용한 동물병원 환경

수의사의 지적 탐구욕증가	공급초과 - 동물병원, 수의사, 수의과대학
자본의 유입	제도 미비 - 전문의 제도, 수의료제도, 동물병원
우수인력 집중	운영 매뉴얼, 수의사저방제, 표준진료지침, 수의과대학 인증제, 수의학교육, 수련의 제도 등
국제화의 유치(WSAVA, IPVS)	경영상의 문제 - 커뮤니케이션, 직원훈련, 리더십, 경영기술의 부족
활발한 continuing education	예방의학 부재
넓어진 동물병원	고객교육 부족
애견미용증가	과잉 고정자산 투자 및 고정 지출의 증가
인테리어 기술 발달	혼자하는 병원 과다
진단 기자재 증가	낮은 진료비
한방동물병원 증가	낮은 수입 및 높은 임대료
전자차트의 증가	경력지원 부족
수술의 발달	낮은 수의 테크니션 활용도
지자체별 유기동물 관리비용 증가	낮은 수의사 지위
	산업동물 진료 기피 및 반려동물 진료 선호

	대도시에 집중된 동물병원 전염성 질병의 감소 동물병원의 폐업 증가 부족한 수의료 전달체계 과도한 근무시간 유기동물의 증가 Shelter medicine의 부재
동물병원 수요 증가 : 소득 증대, 도시화, 산업화, 다자탈화, 축산업의 발달 및 기업화 생활수준의 향상 둔신, 핵가족, 노령화 IT 강국 많은 애완동물학과 진반투여가정 줄어듦 가료 판매량 증가 다양한 애견용품 노령동물 증가 동물보호법 발효 동물등록제 시행 임박 느리지만 서서히 증가하는 고양이 숫자	경제침체 낮은 HAB 고양이 문화 낮은 애견문화 자유무역협정(FTA) 체결 지나친 교육열 반려동물 증가 둔화 강아지 감소 및 노령화 자가치료 수의사 처방 부재 경기에 너무 민감한 업종 낮은 예약 문화 수의테크니션의 높은 이직율 표준 진료수가 불가 의료보험 부재 인터넷 쇼핑물 난립 개고기 문화 강아지 판매량 급감 축산인구 감소 가축사육두수 감소 각종 규제 강화(폐수, 폐기물, 방사선)

1) SO 전략(기회의 이점을 얻기 위해 강점을 활용)

- ① 소득이 증대되고, 도시화, 산업화될수록 동물병원의 수요는 증가하며, 우수한 인력들이 배출이 되어 수의분야는 보다 발전할 것이다.
- ② 동물보호법이 발효되고 등록제가 시행되면 동물의 가치는 높아질 것이다.
- ③ 사료나 용품이 늘어나면 관련업계는 더 성장할 것이다.

- ④ 소득이 증대하면 동물의 수요는 증가할 것이다.
- ⑤ 독신, 핵가족, 노령화가 진행될수록 반려동물의 필요성이 증대되며, 가족의 개념으로 발전하며, 동물의 건강에 대한 관심이 높아진다.
- ⑥ 수의술의 발달, 국제화의, 우수인력의 증가로 수의료 산업은 전망이 좋을 것이다.

2) WO전략(약점을 극복하면서 기회의 이점을 살림)

- ① 미비한 제도(전무의, 표준동물병원, 수의과대학인증제, 표준진료지침 등)를 잘 정비한다면 고부가의 수의료서비스가 가능할 것이다
- ② 전문화되고 디지털화되면서 경영분석의 방법이 발전할 것이다.
- ③ 유기동물이 늘어나고 동물등록제가 시행되면 shelter medicine의 필요성이 증가할 것이며 새로운 수의 영역이 늘어날 수 있다.
- ④ 수입이 줄어들면서 폐업하는 동물병원이 증가하고 있지만, 수의술이 발전하고 경영기법이 발전하게 되고 수의료 전달체계가 갖춰진다면 공동개원이나 중대형동물병원의 수요는 증가할 것이다.
- ⑤ 수의료 환경은 좋지 않지만 대한민국은 지속적으로 성장을 하고 있으며, 소득도 증대되기 때문에 동물병원에 대한 국민의 기대치는 높아질 것이다.

3) ST전략(위협을 피라기 위해 강점을 활용)

- ① 수의사처방제가 실시되어 자가치료가 줄어들면 동물병원의 경영여건이 좋아질 것이며 산업동물병원개원도 늘어날 것이다.
- ② HAB에 대한 지속적인 투자로 동물에 대한 개념이 바뀌고, 가족의 개념으로 발전하게 된다면 동물병원의 환경을 좋아질 것이다.
- ③ 자유무역협정이 체결되어 선진외국으로 진출할 수 있는 여건이 좋아진다면 우수한 인력들에게도 기회가 생길 수 있다.
- ④ 강아지의 판매가 줄어들고, 전염성 질병이 감소하면서 노령동물의 건강에 대한 관심이 높아지고 있다.
- ⑤ 동물병원의 경쟁이 치열해질수록 전문화된 분야(한방, 고양이, 특수동물 등)에 대한 연구가 필요하며 우수한 자질을 갖춘 의사들이 많기 때문에 미래는 경쟁력있는 동물병원이 될 것이다.

4) WT전략(약점을 최소화하고 위협을 피함)

- ① 전세계적으로 경기가 어렵지만 제도를 정비하고, 경영기법을 익히면서 꾸준하게 HAB에 투자를 한다면 미래는 반드시 좋을 것이다.
- ② 축산이 기업화되면서 축산경영기법이 발전하게 된다면 중대도시에서도 전문컨설팅트로 활동이 가능할 것이다.
- ③ 동물병원이 바쁘지 않을 때 직원 교육을 활성화하고, 동물병원운영매뉴얼을 갖추고, 프로토콜을 정비하고, 보호자 교육프로그램을 체계적으로 준비한다면 경기가 좋아졌을 때 모범이 되는 표준 동물병원이 될 것이다.
- ④ 중대형동물병원의 운영이 어렵고, 높은 고정 지출이 부담이 된다면 지역밀착형 동물병원에 대한 연구가 필요하며 이렇게 할 경우 지출은 줄이며 효율은 높일 수 있다.
- ⑤ 근무시간이 길어서 여가활용의 기회가 없다면 과감히 근무시간을 줄이고, 자기개발을 위해 투자를 한다면 자기 만족도는 높아질 것이다.

지금까지 수의임상분야의 과거, 현재 그리고 미래를 생각해보는 기회를 가졌다. 과거를 되돌아보고 부족한 점을 인식하여 고쳐나간다면 미래는 밝을 것이다. 미래는 준비된 자에게만 기회가 올 것이다. 선진국 회국에서 이미 검증된 것과 같이 동물의료시장은 미래의 희망산업이 될 것이다.

