

Management in the
Hungarian equine
veterinary practices

I. Baranyi¹
L. Ózsvári^{2*}

1. Szolgáltató állatorvos
H-5919 Pusztaföldvár, Rákóczi u. 66.

2. Állatorvostudományi Egyetem
Törvényszéki Állatorvostani, Jogi és
Gazdaságtudományi Tanszék
H-1078 Budapest, István u. 2.

* e-mail: Ozsvari.Laszlo@univet.hu

A hazai lovas állatorvosi praxisok menedzselésének jellemzői

Baranyi István¹, Ózsvári László^{2*}

ÖSSZEFOGLALÁS

A szerzők 2015 decembere és 2016 márciusa között kérdőív segítségével felmérték a magyarországi lovas állatorvosi praxisok egyes menedzsmen jellemzőit a lótulajdonosokkal és más lovas állatorvos kollégákkal való kapcsolatukat, az árképzésüket, bevételeiket, jövedelmezőségüket és fejlődési lehetőségeiket vizsgálva. A megkérdezett 56 állatorvos válaszai alapján elmondható, hogy a hazai lovas praxisok jövedelemtermelő képessége összességében mérsékelte. Ezt növelni tudná, ha az állattartók és tulajdonosok csak az állatorvosokon keresztül jutnának hozzá a gyógyszerekhez és vakcinákhoz. A szolgáltatásokon lévő haszonrés emelkedne, valamint több ló tartóval és lovardával kerülnék szerződéses viszonyba az állatorvosok.

SUMMARY

Background: The number of horses in Hungary is relatively low compared to the Western-European countries. Hence, in parallel with the improving economic conditions there is a great opportunity for the Hungarian equine sector to largely develop in a short period of time, which would increase the demand for the equine veterinary services.

Objectives: The aim of our study was to survey several management parameters of the Hungarian equine veterinary practices about their relationships with horse owners and other equine veterinarians, their income, profit and future development possibilities.

Materials and Methods: The survey was conducted between December 2015 and March 2016 with an Internet-based questionnaire having 41 questions and aiming at equine practitioners directly. Altogether 56 vets filled the questionnaire completely from every region of Hungary.

Results: The findings show that the relationship with other vets is sometimes hostile because of the harsh competition. In the horse owner-veterinarian relationship the communication is very often not effective. The horse owners' propensity to pay is generally low, so is the vets' application of the obligation to issue invoices. The average mark-up of the equine services is 54.7% and the monthly income follows a seasonal pattern (the lowest income in December and January). The equine vets' expectations on the number of horses and characteristics of horse owners are positive at large and they expect the number of group vet practices to grow.

Discussion and Conclusions: The income and profitability of the Hungarian equine practices is moderate on average which would largely be improved if the horse owners received the veterinary medicinal products by the vets only, the mark-up rate was enhanced and legal contracts with horse owners and riding halls became more common.



Az állatorvosi hivatás ősi gyökerei a katonaság lovainak állat-egészségügyi ellátásában találhatók meg, és végül is a haszonállatokat érintő járványos megbetegedések megfékezése mellett ez az igény vezetett az első állatorvosképző intézetek felállításához is a XVIII. század második felében. A XIX. században az állatorvosok fő tevékenysége a lovak – beleértve a nagyszámú igáslovat – ellátásához kapcsolódott. Az I. világháborút követően elindult és a II. világháború után kiteljesedő gépesítés jelentősen csökkentette a lovak számát és a lovas állatorvosi praxis jelentőségét, de az 1960-as évektől kezdődően, a nyugati és a gazdaságilag feltörekvő országokban javuló életszínvonal hatására a hobbi-, sport- és versenyló tartás, tenyésztés ismét jelentős fejlődésnek indult (16). Napjainkban Nyugat-Európában, Amerikában, a Közel- és Távols-Keleten, valamint Ausztráliában a lovas iparág jelentősége nagy. A tenyésztés, a lóversenyezés és versenyztetés szakszerűen fejlesztett és adminisztrált iparág. Javarészt a vidéki területekre épül, és nagymértékben hozzájárul a vidéki gazdasági élethez, a vidéki közösségek fennmaradásához. Hollandiában ma 50%-kal nagyobb bevétel származik a lótenyésztésből és versenyzésből, mint a virágkertészetből, holott 35–40 éve még alig tenyésztettek sportlovat. Írországban 20 éve (mikor Írország még Európa szegény országai közé tartozott) kezdődött a telivérsenyésztés, mára a világ egyik lótenyésztő központja. Csupán a lósport Európában több mint 310 ezer embernek ad munkát, a mezőgazdasági területek 4%-án termelnek lovak számára takarmányt, ami 1,6 milliárd euró közvetlen adóbevételt jelent összességében (2, 17).

Hazánkban a lóállomány az uniós átlaghoz képest, az ország területéhez és lakosságához képest csekély

Magyarország a nyugat-európai országoktól eltérő gazdasági-társadalmi fejlődési utat járt be a II. világháború után 1989-ig, és emiatt jelenleg a lóállományunk az ország területéhez és lakosságához képest csekély (6–7 ló/1000 lakos), különösen az európai uniós átlaggal összehasonlítva (12–13 ló/1000 lakos) (17). A magyar lóállomány szerkezete is korszerűtlen: míg Hollandiában 550 ezer lovat tartanak, amelynek 85%-a sportló, addig a Magyarországon tartott 60–65 ezer lónak kb. 25–30%-a sportló (2, 17). Csak összehasonlításképpen: az 1930-as években közel 1 millió ló volt az országban (ma Németország lóállománya ekkora), 1945-ben 330 ezer, de még 1980-ban is közel 100 ezer ló volt Magyarországon (2). A magyarországi lótenyésztésben tehát hatalmas a fejlődési lehetőség, hiszen viszonylag rövid idő alatt, szabályozott befektetéssel elérhető a nyugat-európai színvonal, ami önmagában megtöbbszörözi az ágazat gazdasági jelentőségét (3).

A hobbi-, sport- és versenyló tartás fejlődése természetesen megnöveli a lovas állatorvosi szolgáltatások iránti keresletet és emeli azok színvonalát, de a széles közvélemény képzeletében az állatorvosok még ma is sokszor a JAMES HERRIOT által leírtakhoz hasonló módon végzik a tevékenységüket, és kevés tudomásuk van a sokszor hosszú munkaidőről, az egyre gyakoribb műhibavitákról, az állatorvosok viszonylag kis jövedelméről és sokasodó egészségügyi problémáiról. Mindezek a praxismenedzsment-kérdések oda vezettek, hogy pl. Ausztráliában és az USA-ban a lovas praxisok egyre kevésbé vonzóak a fiatal állatorvosok számára (4, 5, 7, 8, 9, 16). Napjainkra a lógyógyászat helyzete Magyarországon is megváltozott, mert a szolgáltatás általánosan elérhetővé vált, különleges jellege megszűnt, és az állatorvosoktól a lovak tulajdonosai nemcsak a magas szintű gyógyítást várják el, hanem igénylik a rendszeres kapcsolattartást és a versenyképes szolgáltatási árakat is.

A kutatásunk célja az volt, hogy felmérjük a magyarországi lovas praxisok egyes menedzsmentjellemzőit, hogy általános képet kapjunk a lótulajdonosokkal és más lovas állatorvos kollégákkal való kapcsolatukról, az árképzésükről, bevételeükről, jövedelmezőségükről és fejlődési lehetőségeikről.

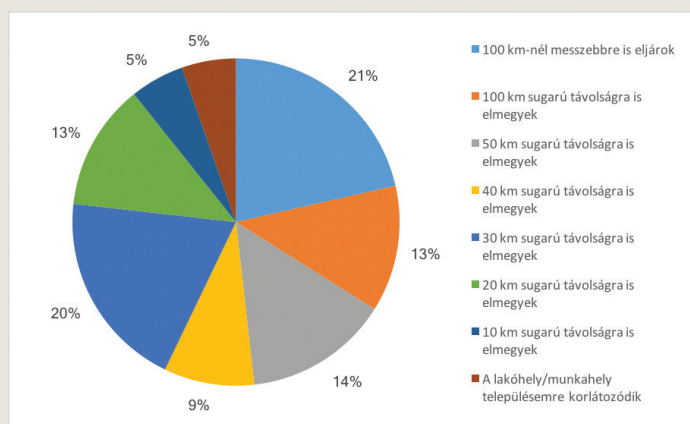
A világháborúkat követő csökkenés után az 1960-as évektől a hobbi-, sport- és versenyló tartás, tenyésztés jelentős fejlődésnek indult

A szerzők célja az volt, hogy felmérjék a magyarországi lovas praxisok egyes menedzsmentjellemzőit

ANYAG ÉS MÓDSZER

A felméréshez egy 41 kérdést tartalmazó kérdőívet állítottak össze

A lovas praxisok egyes szociodemográfiai és menedzsmentjellemzőinek felméréséhez 41 kérdést tartalmazó kérdőívet állítottunk össze. A kérdéseket úgy fogalmaztuk meg, hogy egyértelműek legyenek, és a rájuk adott válaszokat egyértelműen hasznosítani tudjuk a kiértékelésnél. A kérdőívet egy interneten szabadon elérhető kérdőívszerkesztő program segítségével készítettük el (<http://gsuite.google.com>), és a két legnagyobb magyarországi állatorvosi levelező listán (Vet-mail, Hungarovet), valamint a lőegészségügyi szakállatorvosok belső levelezési listáján tettük elérhetővé a hozzáférési linket 2015. december 20. és 2016. március 20. között. A kérdőív anonim volt, és összesen 56 lovas állatorvos töltötte ki értékelhető módon a rendelkezésre álló 3 hónap alatt. Minden statisztikai régióból érkeztek válaszok a következő megoszlás szerint: Közép-Magyarországról 16 db (28,6%), Nyugat- és Dél-Dunántúlról 2–2 db (3,6–3,6%), Közép-Dunántúlról 8 db (14,3%), Észak-Magyarországról 6 db (10,7%), Észak-Alföldről 9 db (16,1%) és a Dél-Alföldről 13 db (23,2%). Az összegyűjtött adatokat Microsoft Excel® program segítségével dolgoztuk fel.



1. ÁBRA. A lovas praxis területi sugara (n = 56)

FIGURE 1. The radius of the equine practice (n = 56)

EREDMÉNYEK ÉS MEGVITATÁS

SZOCIODEMOGRÁFIAI JELLEMZŐK

A szociodemográfiai adatokat vizsgálva a felmért 56 lovas praxis közel felének (48,2%) a központja 10 000 fő alatti településen, 26,8%-a kisvárosban (10 001–50 000 fő), 8,9%-a közepes városban (50 001–100 000 fő) és 16,1%-a 100 000 fő feletti nagyvárosban volt. A felmért állatorvosok több mint fele a praxisának központjától 40 km sugarú körben látja a lőgyógyászati tevékenységét, de több mint egyharmaduk (33,4%) 100 km-re vagy annál messzebbre is hajlandó elmenni (1. ábra). Hollandiában végzett felmérés szerint a lőpraxisban dolgozó állatorvosok munkaidejüknek átlagosan 20%-át töltik utazással (10). Ennek reális beépítése az szolgáltatási díjába az egyik jelentős nehézség.

A kiszállási díjat nem vizsgáltuk a felmérésben, de MARTY (17) kutatása szerint ezt többnyire kilo-

méter alapon számolják el a lovas állatorvosok Magyarországon, aminek átlagos kiszállási díja 112,2 Ft/km, a fix összegű kiszállás esetén pedig átlagosan 5 ezer Ft volt 2013-ban.

A válaszadó állatorvosok 73,2%-a férfi és 26,8% nő volt, amit a kor szerinti eloszlásuk megmagyaráz; a kérdőívet kitöltők 8,9%-a 24–30 év közötti, 26,8%-a 31–40 év közötti, 23,2% 41–50 év közötti, 28,6%-a 51–60 év közötti és 12,5%-a 60 év feletti volt. A kérdőívet kitöltők mintegy háromnegyede (73,2%) kizárólag az állatorvosi munkájából él, míg több mint egynegyedének (26,8%) egyéb bevételi forrása is van, de közülük csak 8 állatorvos (14,3%) esetében származik a bevétel több mint fele nem állatorvosi tevékenységből.

KOLLÉGÁKKAL VALÓ VISZONY

A mindennapi munkavégzést egy állatorvosi praxisban jelentősen befolyásolja az azonos szakterületre specializálódott kollégákkal való viszony, különös tekintettel a negatív, a praxisunkat romboló jellegű kapcsolatokra, jelenségekre, kollégáktól származó visszajelzésekre. Sajnos a megkérdezett állatorvosok egyharmada (33,9%) válaszolta, hogy kollégái alkalmanként, gyakran vagy állandóan

A megkérdezett állatorvosok egyharmada tapasztalta, hogy kollégái rosszat terjesztenek róla, ill. munkájáról

Szinte minden válaszadó találkozott a praxisukban lévő kollégáktól származó olcsó gyógyszerekkel, vakcinákkal

rosszat terjesztenek róluk, ill. a munkájukról a hátuk mögött. Szintén általános problémának tűnik, hogy a kollégák áron alul dolgoznak a konkurencia ellehetetlenítése érdekében: a válaszadók fele jelezte, hogy alkalmanként vagy gyakran találkozik ezzel a jelenséggel. Ennél is súlyosabb, ráadásul jogszabályellenes jelenséget tapasztalt szinte minden lovas kolléga (96,4%), amikor a praxisukban lévő tulajdonosoknál más kollégáktól származó olcsó gyógyszerekkel, vakcinákkal találkoztak. Közel hasonló arányban válaszolták (91,1%), hogy ismeretlen helyről származó, bizonytalan eredetű gyógyszerekkel kezeltek gazdákat (1. táblázat). Természetesen előfordulhat, hogy nincs törzskönyvezett készítmény forgalomban az adott betegségre, és ilyenkor az állatorvosi gyógyszerhasználatra vonatkozó jogszabályi előírásokat betartva, pl. más fajra/betegségre engedélyezett állatorvosi vagy humán készítmények is adhatók a beteg állatnak nemcsak Magyarországon, hanem az egész EU-ban (15), de csak az állatorvos keze által vagy felügyelete mellett (!).

TÁBLÁZAT 1. Más lovas állatorvosokkal kapcsolatos tapasztalatok (n = 56)

TABLE 1. Experiences with other equine vets (n = 56)

	Állandóan, %	Gyakran, %	Alkalmanként, %	Ritkán, %	Soha, %
Tapasztalja-e, hogy a kollégák munkájáról és/vagy Önről rosszat terjesztenek a háta mögött?	3,6	8,9	25	44,6	17,9
Tapasztalja-e, hogy a kollégák áron alul dolgoznak, hogy Önt mint konkurenciát, ellehetetlenítsék?	0	17,9	32,1	42,9	7,1
Tapasztalja-e, hogy egyes kollégák olcsó gyógyszerekhez, vakcinákhoz juttatják a praxisukban lévő tulajdonosokat?	3,6	25	39,3	28,6	3,6
Tapasztalja-e, hogy ismeretlen helyről származó, bizonytalan eredetű gyógyszerekkel kezelnek a gazdákat?	3,6	28,6	39,3	19,6	8,9

Országosan ismert lovas állatorvosokkal a válaszadók 89,3%-a konkurál, vagyis az ő megjelenésük a „helyi” állatorvos praxisában valamilyen szintű bevételkiesést okoz, de ez a jelenség csak 26,8%-ban mondható gyakorinak vagy állandónak.

A hatósági állat-egészségügyi szolgálathoz való viszonyt is felmértük, és a megkérdezett állatorvosok több mint háromnegyede az adminisztratív kötelezettségeinek igyekszik eleget tenni (16,1% teljes mértékben, 66,1% kisebb hiányosságokkal eleget is tesz). Ugyanakkor 10,7% hanyagolja a naprakész adminisztratív munkát, és 7,1%-nak komoly lemaradásai vannak. Ebben szerepe játszhat az is, hogy a gyakorló állatorvosok adminisztratív terhe az egész EU-ban jelentősen megnőtt (16).

Az elmúlt 25–30 évben a hobbilovat tartók aránya megnőtt, akik a lovakat érzelmi okokból tartják

TULAJDONOS-ÁLLATORVOS KAPCSOLAT

A tulajdonosok kapcsolata, viszonya az állatorvosokkal sokat változott az elmúlt 25–30 évben. A hobbilovat tartók aránya megnőtt, de nekik nincs megfelelő szakmai ismeretük, és a lovakat nem gyakorlati, hanem érzelmi okokból tartják. Ezen túlmenően a – legtöbbször felületes – szakmai információkhoz való hozzáférés lehetősége nagymértékben megnőtt az internet megjelenésével, ezért sok tulajdonos, ill. a lovakkal foglalkozó egyéb szakemberek (pl. kovácsok) hasonlóan felkészültnek érzik magukat az állatorvossal. Ezek az állatorvosságot minden területén tapasztalható tendenciák visszatükröződnek a lovas szakemberek válaszaiban is. Gyakorlatilag a lótulajdonosok elenyésző része (3,6%) követi pontosan az állatorvos utókezeléssel kapcsolatos utasításait és több mint negyedrészüket (26,8%) gyakran, ill. állandó jelleggel nem a kihívott állatorvostól kapott információknak hisz. Csak az állatorvos véleményére támaszkodó lótartók aránya 3,6% (!). Pedig az állatorvos és a tulajdonos közötti hatékony és folyamatos kommunikáció rendkívül fontos szerepet játszik a tulajdonosi panaszok megelőzésében, különös tekintettel a nagyobb értékű lovak állat-egészségügyi ellátására és az esetleges későbbi műhibák megelőzésére (13, 14).

Sok tulajdonos megpróbálja saját maga kezelni a lovat és csak akkor hívja ki az állatorvost, ha nem jár sikerrel

Amennyiben a tulajdonosok felülbírálják az állatorvos diagnózisát, kezelését vagy kezelési utasításait, akkor a válaszadók tapasztalati szerint 83%-ban utólag, csendben hajtják végre és csak 17%-uk hangoztatja ezt előre. Sok tulajdonos megpróbálja saját maga kezelni a lovat (82,1%-a a válaszadóknak már találkozott ilyen esettel), és csak akkor hívja ki az állatorvost, ha nem jár sikerrel. Ilyenkor az állatorvosok 17,9%-a azt tapasztalta, hogy mindig előre szól a tulajdonos, 66,1%-a ritkán, 8,9%-a pedig csak akkor számol be erről, ha az állatorvos rájön.

TÁBLÁZAT 2. Tulajdonos és állatorvos kapcsolata (n = 56)

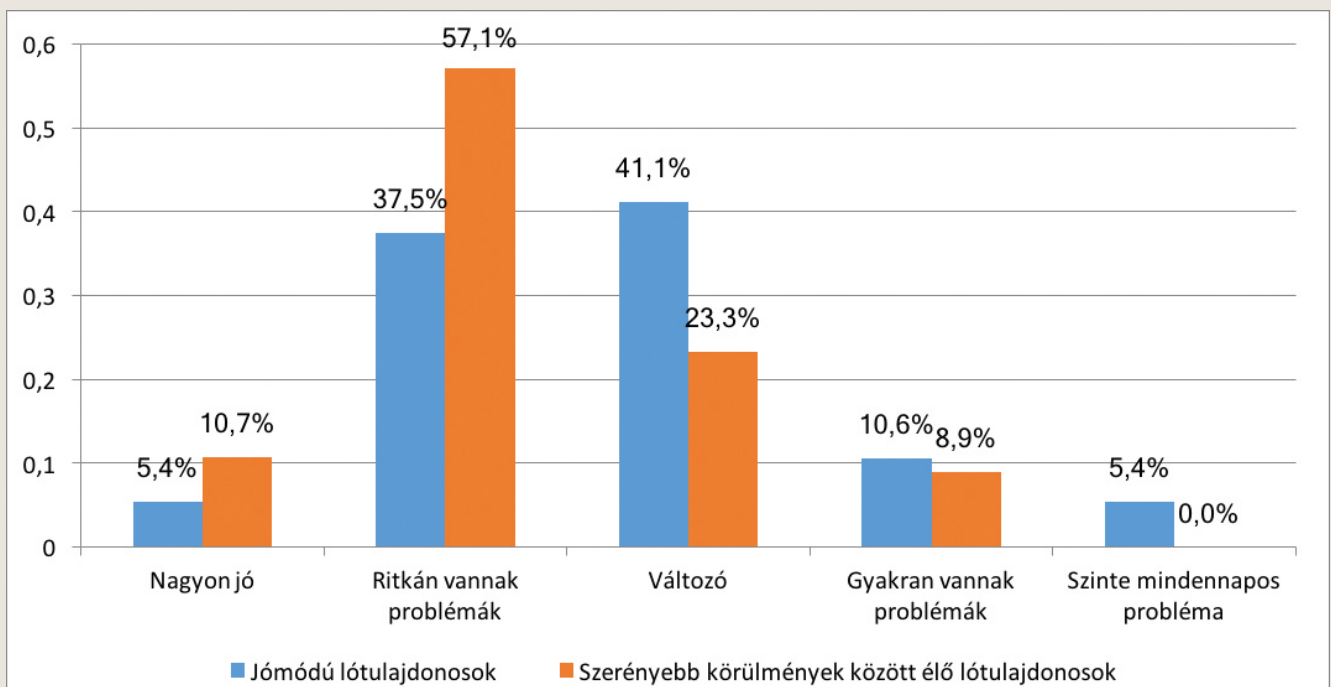
TABLE 2. Owner–veterinarian relationship (n = 56)

	Állandóan, %	Gyakran, %	Alkalmanként, %	Ritkán, %	Soha, %
A tulajdonosok betartják-e az utókezeléssel kapcsolatos utasításokat?	3,6	76,8	14,3	5,4	0
Tapasztalja, hogy a tulajdonosok az internetről, egymástól és/vagy egyéb helyekről szerzett információknak jobban hisznek, mint Önnek?	5,4	21,4	44,6	25	3,6
A praxisba bedolgozó kiropraktorok vagy kovácsok megváltoztatják-e az Ön diagnózisát vagy utasításait?	3,6	16,1	25	35,7	19,6
Beavatkozások előtt mennyire tartja be, hogy megbízási szerződést vagy beleegyező nyilatkozat írat alá a tulajdonossal?	1,8	7,1	12,5	46,4	32,1

Ezért is fontos lenne, hogy az állatorvos beavatkozások előtt megbízási szerződést vagy beleegyező nyilatkozatot írasson alá a tulajdonossal, de összesen 1 (1,8%) válaszadó állatorvos teszi ezt meg minden esetben, közel felük (46,4%) ritkán, egyharmaduk (32,1%) pedig soha (2. táblázat). Bár 2011–2015 közötti 5 éves periódusban a felmért állatorvosok 83,9%-ának nem volt az állatorvosi tevékenységével összefüggő peres ügye, de ez a jövőben változhat és az előzetes írásbeli beleegyezés vagy szerződés ilyen esetekben perdöntő lehet.

A megkérdezett állatorvosok praxisához tartozó lótulajdonosok fizetési hajlandósága összességben nagyobb a szerényebb körülmények között élő lótulajdonosok között, amihez valószínűleg jelentősen hozzájárul, hogy bizonyos, nagyobb értékű műtéteket a kevésbé jómódú tulajdonosi réteg nem is vesz igénybe, így komolyabb tartozást sem halmozódhat fel. Mindenesetre a nagyon jó fizetési morál kategória 5,4%, ill. 10,7%-os értéke nagyon kicsinek mondható (2. ábra).

A laza fizetési fegyelemhez az is hozzájárulhat, hogy a felmért állatorvosok kétharmadának (66,1%) egy lótulajdonossal vagy lovardával sincs szerződése (!). A megkérdezetteknek csupán 5,4%-a válaszolta, hogy majdnem minddel van, 1,8%-a, hogy kb. a felével, és 26,8%-ának néhányal.



2. ÁBRA. A lótulajdonosok fizetési hajlandósága (n = 56)

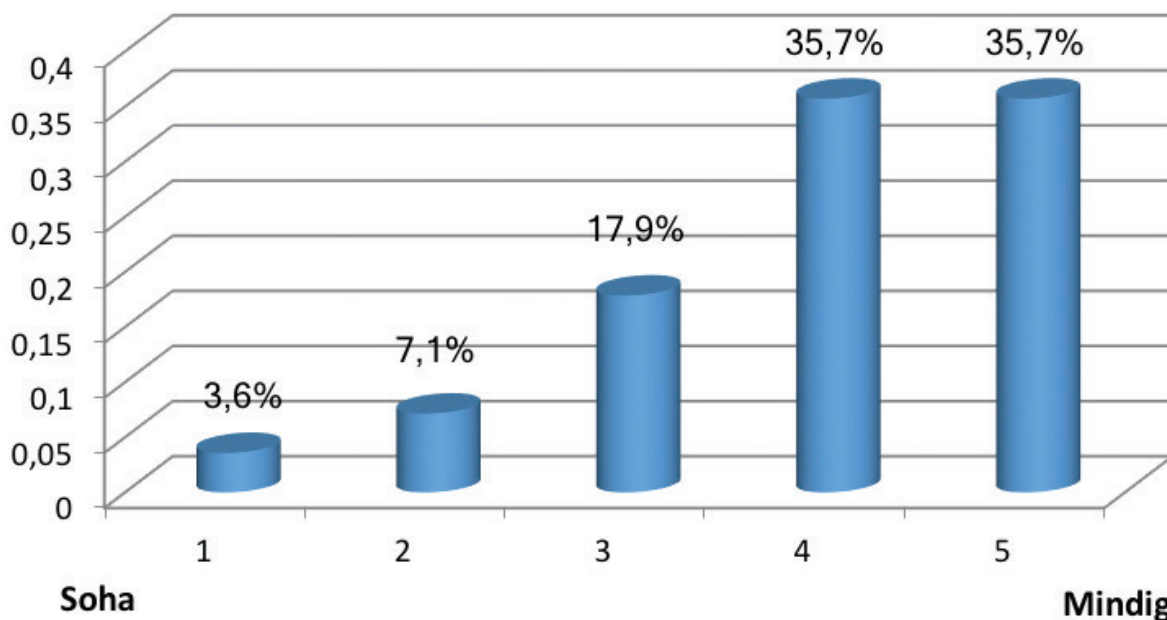
FIGURE 2. Horse owners' propensity to pay (n = 56)

A lógyógyász állatorvosok többségénél a tulajdonos becsült anyagi helyzete jelentős befolyásoló tényező

ÁRKÉPZÉS, BEVÉTELEK, KÖLTSÉGEK

A felmérés során vizsgáltuk az árképzést és így a bevételt befolyásoló főbb tényezőket, valamint az árrést és végső soron az elérhető jövedelmet. Amennyiben a válaszadó állatorvosok eseti hívásra mennek ki, 10,7%-ukat gyakran 16,1%-ukat változó mértékben, 42,9%-ukat néha és 30,4%-ukat soha nem befolyásolja a tulajdonos anyagi helyzete. Az adatokból látható, hogy a lógyógyász állatorvosok többségénél a tulajdonos becsült anyagi helyzete jelentős befolyásoló tényező, bár kisebb arányban, mint egy korábbi, kisállatpraxisok esetében végzett hazai felmérésnél tapasztaltuk (19).

A tulajdonosok vélt anyagi helyzetének figyelembevétele jogos, mivel a megkérdezett állatorvosok tapasztalata az, hogy több mint kétharmaduknál az ár (5,8%-uknál mindig, 62,5%-uknál pedig gyakran) döntő tényező a felkínált szolgáltatás kiválasztásánál, mivel ha lehetőségük van rá, inkább a kevésbé eredményes, de olcsóbb beavatkozást választják. (Csupán 1,8%-uknál nem számít az ár egyáltalán, 30,4%-uk ugyan ritkán, de számításba veszi.) Ha az állatorvos az állatkórházba, klinikára szállítását javasolja, akkor is az ár a legfontosabb tényező, mert a válaszadó állatorvosok 37,5%-ának véleménye szerint elsősorban ez alapján választják ki a tulajdonosok, hogy végül hová szállítsák el a beteg állatot. A többi döntési faktor közel azonos súllyal esik latba (távolság: 21,4%, ellátás színvonala, szakmai hírnév: 21,4%, egyéb tényezők: 19,6%).



3. ÁBRA. Számlaadási kötelezettség teljesítése

FIGURE 3. Application of the obligation to issue invoices

A tulajdonosok többsége gyakran költ divatosnak mondható, de egyébként kis használati értékkel bíró termékekre

A tavaszi és őszi hónapok a legkedvezőbbek bevételi szempontból

Összességben megállapítható, hogy a magyar lótulajdonosok érzékenyek. Ennek ellenére a felmérés egyik meglepő eredménye, hogy a tulajdonosok többsége mindig (7,1%) vagy gyakran (48,2%) költ divatosnak mondható, de egyébként kis használati értékkel bíró termékekre (pl. díszes szerszámok, speciális zablák), mint az egyébként szükséges állat-egészségügyi beavatkozásokra (de 39,3%-uk ritkán és 5,4%-uk soha nem vásárol ilyen termékeket). Valószínűleg a szolgáltatást igénybe vevők érzékenysége az oka annak, is hogy egy 1-től 5-ig terjedő Likert-skálán az állatorvosoknak csak valamivel több, mint harmada (35,7%) ad mindig számlát, míg 3,6%-a gyakorlatilag soha (3. ábra).

A bevétel eloszlása az év folyamán nem egyenletes, a tavaszi és őszi hónapok a legkedvezőbbek bevételi szempontból, de a téli hónapok (különösen december és január) kivételével gyakorlatilag tavasztól ősziig bármelyik hónapban lehet kiemelkedő pénzügyi eredmény, a helyi praxis speciális jellemzőinek függvényében (17). Ezt a szezonális ingadozást jelen felmérésünk adatai is alátámasztják, mert a válaszadók 8,9%-ától eltekintve, akik azt mondták, hogy praxisuk

Egy lógyógyászattal foglalkozó praxisban a havonta kezelt lovak átlagos száma 56,6 állat, az átlagos eseti munkadíj összege 17,9 ezer Ft

bevételei egyáltalán nem kisebbek télen, mint a többi szezonban, 42,9%-uknak jelentősen, 12,5%-uknak kevésbé jelentősen és 35,7%-uknak pedig kissé alacsonyabbak a bevételei a téli hónapokban. A lovas praxisok árbevételének szezonális ingadozása párhuzamosan mozog a hazai kisállatrendelőkben megfigyelhető bevételek alakulásával (18).

MARTY széles körű hazai kutatása során kimutatta, hogy egy lógyógyászattal foglalkozó praxisban a havonta kezelt lovak átlagos száma 56,6 állat, az átlagos eseti munkadíj összege 17,9 ezer Ft, a lógyógyászati ellátásból származó átlagos napi bevétel 40,4 ezer Ft, valamint az átlagos havi jövedelem 308 ezer Ft volt. Az egyes költségeket vizsgálva egy átlagos havi mobilszámla 12,2 ezer Ft, a havi benzinköltség 57,9 ezer Ft, a gyorshajtási bírság pedig 9,8 ezer Ft volt egy lovas praxisban 2013-ban (17). Jelen felmérésünkben csak a KRESZ szabályok megszegése miatti (pl. gyorshajtás, mobiltelefon használata) bírságok összegét vizsgáltuk, ami átlagosan havi 4,5 ezer Ft-ra jött ki, tehát kevesebb, mint fele a korábbi hazai felmérésben kimutatott hasonló költségnek.

A lógyógyászati szolgáltatási díjak haszonrészét (költségeken felüli jövedelem) is felmértük, és 53 állatorvos válasza alapján ez átlagosan 54,7%-ot tett ki (min. 20%, max. 80%), ami hasonló mértékű a 2000-es évek közepén a kisállatpraxisoknál megfigyelt 47,7%-os bruttó haszonrésszel (18), de elmarad a hazai haszonállatpraxisban érvényesített 70%-os mértéktől (20). Lovas praxis esetében egyedül a gyógyszereken lévő árrésről van korábbi publikált hazai adat, ami átlagosan 30,4%-ot tett ki, de 1%-tól több mint 100%-ig változott a készítménytől függően (17).

JÖVEDELEM

Az elmúlt 5 évben a válaszadók több mint felének nőtt a jövedelme

Felmérésünk során megkérdeztük az állatorvosokat arról is, hogy az elmúlt 5 évben hogyan alakult a lovas praxisból származó jövedelmük. A válaszadók több mint felének (53,6%) nőtt a jövedelme, 26,8%-ának stagnált és 19,6%-ának csökkent, tehát a többség esetében pozitív trendről beszélhetünk. Konkrét jövedelmi adataink nincsenek arról, hogy egy állatorvos mennyit tud keresni egy év alatt átlagosan egy magyarországi lovas praxisban. Ugyanakkor társas lovas praxis létesítésére felállított üzleti terv alapján elmondható, hogy az induló vállalkozás pénzügyileg viszonylag hamar jövedelmező lesz, és optimista esetben 3 éven belül, realista esetben 4 éven belül megtérül a befektetésünk, ugyanakkor pesszimista esetben csak 5 éven túlra várható a megtérülés (17). Emellett a hazai lovas praxisok jövedelmi helyzetére a felmérésben alkalmazott két indirekt mutatóból is következtethetünk: a megkérdezett állatorvosok felének 6–10 éves a gépkocsija, 28,6%-ának pedig 10 évnél öregebb, vagyis kevesebb, mint egy-negyedük (21,4%) birtokol max. 5 éves gépjárművet. A válaszadók fele önbizalom szempontjából az óvatos kategóriát választotta, 42,9% határozottnak tartja magát, míg 7,1% kifejezetten magabiztosnak. Mindkét mutató a lógyógyászati praxisok mérsékelt jövedelmezőségére utal.

Az USA-ban 2013-ban a lovas praxisban dolgozó állatorvosok átlagos éves jövedelme 127 103 \$ volt, de a jövedelmek középértéke (medián) 87 ezer \$ volt. Ez elmarad az állatorvosi átlagos, évi 129 031 \$-os jövedelemtől (a medián 94 ezer \$), és csak a vegyes praxisban, valamint a haszon- és kisállatpraxison kívüli szolgáltató állatorvosi területeken dolgozóknál nagyobb (1). Svédországban a lovas állatorvosok jövedelme erősen változó, de a kezdő fizetés havi 28–32 ezer SEK, ami – a középértéket, a mediánt tekintve – 10 év után 40–45 ezer SEK, 20 év után pedig 45–55 ezer SEK havonta (21). Angliában szintén viszonylagosan jól jövedelmeznek a lovas állatorvosi szolgáltatások, mert egy mobil lópraxisba befektetett tőke átlagosan 4 éven belül, de kedvezőtlen gazdasági viszonyok esetében is 5 éven belül várhatóan megtérül (22).

A válaszadók többsége a lovak létszámának és minőségi összetételének stagnálását, kissé mértékű javulását várja

VÁRHATÓ TENDENCIÁK

A felmérés során megkérdeztük az állatorvosok véleményét a lovak létszámának, valamint a lovak és a lótulajdonosok minőségi összetételének várható alakulásáról (3. táblázat). A válaszadók többsége a lovak létszámának és minőségi összetételének stagnálását, kissé mértékű javulását várja, és ugyanez igaz a tulajdonosi háttér fő minőségi jellemzőinek alakulásra is. Összességében tehát a várakozások inkább kedvezőek.

TÁBLÁZAT 3. Várható tendenciák a lovak és lótulajdonosok esetében (n = 56)

TABLE 3. Expectable trends regarding horses and horse-owners (n = 56)

	Jelentősen növekszik/javul, %	Kissé növekszik/javul, %	Stagnál, %	Kissé csökken/gyengül, %	Jelentősen csökken/gyengül, %
Véleménye szerint a praxisa területén a lovak létszáma hogyan változik?	0	32,1	39,3	16,1	12,5
Véleménye szerint a praxisa területén a lovak minőségi összetétele milyen irányban változik?	0	35,7	50,0	5,4	8,9
Véleménye szerint a praxisa területén a lótulajdonosok minőségi összetétele (pl. anyagi háttér, iskolázottság, lóhoz értés stb.) milyen irányban változik?	1,8	39,3	41,1	3,6	14,3
Tapasztalja-e, hogy ismeretlen helyről származó, bizonytalan eredetű gyógyszerekkel kezelnek a gazdák?	3,6	28,6	39,3	19,6	8,9

A válaszadók 48,2%-a szerint nem térülne meg 5 éven belül a beruházása, ha nagy értékű berendezéssel (pl. UH, röntgen) tudná bővíteni az állatorvosi szolgáltatásait, és csak 14,3%-uk biztos benne, hogy igen, a többiek bizonytalanok voltak. Ez is a hazai lovas praxisok korlátozott jövedelemtermelő képességét támasztja alá, pedig a nemzetközi trend egyértelműen a műszerekkel jól felszerelt, speciális szolgáltatásokat is nyújtó lovas praxisok elterjedésének irányába mutat (12). Ugyanakkor a jobban felszerelt praxis önmagában nem garancia a pénzügyi sikerre, mert számos jól jövedelmező lóegészségügyi szolgáltatás drága műszerek és kórházi körülmények nélkül is elvégezhető (11).

A kisállatpraxishoz hasonlóan (18) és a hazánkba is begyűrrűző nemzetközi folyamatok alapján is (4, 7, 9, 12) a fejlődés szempontjából a specializálódó, több állatorvost foglalkoztató, lovas praxisoké a jövő. Ez a gyakorló kollégák kétharmadának (66,1%) véleményével találkozunk, míg több mint egyötödük (21,4%) nem lát igazán előnyt a társas praxisból, 12,5% szerint pedig az egyszemélyes praxis fejlődésképesebb. A társas praxisoknak számos előnye van, többek között a heti munkaterhelés egyenletesebb elosztása, hogy ne kelljen pl. számos praxisban egy héten 6 vagy 7 napot és heti több mint 50 munkaórát dolgozni (6, 12, 17). Emellett a szabadságok, betegségek ideje alatt is biztosítja a betegkör ellátását.

MEGVITATÁS

A hazai lovas praxisok jövedelemtermelő képessége összességében mérsékelt, amit mindenképpen javítani szükséges

A kutatásunk eredményei alapján elmondható, hogy a hazai lovas praxisok jövedelemtermelő képessége összességében mérsékelt, amit mindenképpen javítani szükséges, mert a jövőben ez a szolgáltatási terület nem fog tudni elegendő fiatal állatorvost vonzani, ill. megtartani, és a szükséges technológiai fejlesztések is elmaradhatnak. A praxisok bevételét és jövedelmezőséget jelentősen növelni tudná, ha az állattulajdonosok csak az állatorvosokon keresztül jutnának hozzá a gyógyszerekhez és vakcinákhoz, a szolgáltatásokon lévő haszonrés emelkedne, valamint több ló tartóval és lovardával kerülnék szerződéses viszonyba az állatorvosok.

IRODALOM

1. AVMA: Report of Veterinary Compensation. AVMA, 2015. 134.
2. BÁTHORY B.: A lovas ágazat gazdasági jelentősége. Nemzetközi áttekintés. <http://www.lovasszovetseg.hu/fajlok/Bathory%20.pdf>
3. BAUKOVÁČZ K. – BÁTHORY B.: A lovaságazati stratégia alapjai. <http://www.lovasszovetseg.hu/fajlok/A%20LOVAS%20GAZATI%20STRAT%20ALAPJAI%20publik%2010-10-25.pdf>
4. BRISTOL, D. G.: Using alumni research to assess a veterinary curriculum and alumni employment and reward patterns. *J. Vet. Med. Educ.*, 2002. 29. 20–27.
5. CLARCK, A.: Future economics of equine practice. In: Proceedings Practice Management Seminar AAEP, Quebec City, Canada, American Association of Equine Practitioners, 2005.
6. HEATH, T. J.: Australian veterinarians who work with horses: an analysis. *Aust. Vet. J.*, 2003. 82. 340–345.
7. HEATH, T. J.: Australian veterinarians who work with horses: views of the future. *Aust. Vet. J.*, 2004. 82. 474–478.
8. JACKMAN, B.: *Integrating new associates into a practice*. Proceedings Practice Management Seminar AAEP, Louisville, Kentucky, USA, American Association of Equine Practitioners, 2004.
9. LLOYD, J. W.: Current economic trends affecting the veterinary medical profession. *Vet. Clin. Small Anim.*, 2006. 36. 267–279.
10. LOOMANS, J. B. A. – STOLK, P. W. TH. et al.: A survey of the workload and clinical skills in current equine practices in The Netherlands. *Equine Vet. Educ.*, 2007. 19. 162–168.
11. LOOMANS, J. B. A. – VAN WEEREN, P. R. et al.: Does equine veterinary medicine pay off? A survey of revenue in current practices in The Netherlands. *Equine Vet. Educ.*, 2007. 19. 273–280.
12. LOOMANS, J. B. A. – VAN WEEREN-BITTERLING, M. S. et al.: Occupational disability and job satisfaction in the equine veterinary profession: How sustainable is this “tough job” in a changing world? *Equine Vet. Educ.*, 2008. 11. 597–607.
13. LOOMANS, J. B. A. – WAAIJER, P. G. et al.: Quality of equine veterinary care II: Client satisfaction in equine top sports medicine in the Netherlands. *Equine Vet. Educ.*, 2009. 21. 421–428.
14. LOOMANS, J. B. A. – VAN WEEREN, P. R. et al.: Quality of equine veterinary care: where can it go wrong? *Equine Vet. Educ.*, 2008. 20. 159–165.
15. LOOMANS, J. B. A. – KRANENBURG, L. C. et al.: The use of veterinary medicinal products in equine practices in the Netherlands: Balancing between the law and good veterinary practice. *Equine Vet. Educ.*, 2008. 20. 320–328.
16. LOOMANS, J. B. A. – WEEREN VAN, P. R. – BARNEVELD, A.: Equine veterinary practice in perspective. *Pferdeheilkunde*, 2009. 25. 22–27.
17. MARTY K.: Társas lovas állatorvosi praxis létesítésének üzleti terve. TDK-dolgozat, SZIE ÁOTK. Budapest, 2013. 51.
18. ÓZSVÁRI L. – BÍRÓ O. – TÓTH E.: Harminchárom magyar kisállat- és vegyes praxis menedzsmentjének, bevételének és betegforgalmának főbb jellemzői és a várható tendenciák. *Magy. Állatorv. Lapja*, 2006. 128. 691–703.
19. ÓZSVÁRI L.: Az állatorvosok motivációi a kisállatgyógyászatban használt anthelmintikumok választásában. *Magy. Állatorv. Lapja*, 2005. 127. 495–503.
20. ÓZSVÁRI L.: Vidéki vegyespraxis árbevételének elemzése. *Kisállatpraxis*, 2005. 6. 164–165.
21. SVANTESSON, E.: *How to make an equine clinic profitable in Sweden*. SZIE ÁOTK, Thesis. Budapest, 2014. 58.
22. TRICKS, M.: The costs and considerations of establishing a mobile equine veterinary clinic in Wells, Somerset, UK. SZIE ÁOTK, Thesis. Budapest, 2014. 49.

Közlésre érk.: 2017. jan. 9.