

Gábos Edit

Vendégszerzők és vendégfogadók. Hálók a turizmusban – Zetelaka esete

A tanulmány a turizmusban kialakuló vendégfogadói hálókat mutatja be Zetelaka turizmus-történetének esettanulmánya mentén. A szerző – szociológus, a kolozsvári BBTE magiszteri hallgatója – a turizmusban érintettek újszerű tipológiájának felállításával próbálkozik. A zetelaki turizmus jelenlegi struktúrájában a vállalkozók három típusát különbözteti meg: az alkalmi és állandó vendégfogadókat, valamint a turizmusszervezőket. Hogyan alakul/alakult e három típus? Gábos Edit kvalitatív kutatása e kérdésre megfigyeléssel és interjúkkal keresi a válaszokat. A szerző e-mail címe: geditv@freemail.hu.

BEVEZETŐ

Kutatásom kezdeti, megalapozó szakaszában megfigyelést alkalmaztam azzal a céllal, hogy információt szerezzek a zetelaki turizmus tényleges működéséről, volumenéről, valamint hogy feltárjam azokat a fogalmakat, amelyeket alkalmasak a turizmushoz kapcsolódó különböző tevékenységek leírására. Olyan „közös tudás” típusú információt kerestem, amely mentén értelmezhetővé válik a „sikeres” vagy helyi szinten annak tekintett vállalkozó típusa. Sikeresnek tekintett vállalkozókat neveztettem meg kulcsinformátorokkal, akik egy következő fázisban a vendégfogadói hálók feltérképezésében segítettek. Megközelítésemben a vendégfogadói háló azt az együttműködési keretet jelenti, amelyet különböző tevékenységű, a turizmusba különböző mértékben implikált *vendégvárók alkotnak* és amely keretben a csoportos vendégfogadások történnek.

Ezt követően a hálókból azt vizsgáltam, hogy milyen szempontok alapján választják ki a vendégek érkezését megszervezők (vendégszerzők) azoknak a körét, akikkel vendéget fogadnak (vendégfogadók), és ezek a szervezők miképpen járnak el, illetve milyen tőkét használtak a vállalkozásuk sikeressé tételében.

A ZETELAKI TURIZMUS KIALAKULÁSÁNAK TÖRTÉNETE

A zetelaki turizmus története a rendszerváltásig, a 90-es évek elejéig vezethető vissza, amikor egyrészt megindult egy magyarországi turistahullám Székelyföldre és Erdélybe, s egy úgynevezett etnikai vagy örökségturizmus terjedt el, másrészt ebben az időszakban építették ki a romániai települések testvértelepülési kapcsolataikat. Ez a folyamat Zetelakán még nem zárult le, testvértelepülési kapcsolatot tettek hivatalossá még e tanulmány készítése idején, 2005-ben is, emellett ebben az időszakban kötötték a zetelaki iskola testvérkapcsolata is a budapesti II. kerületi Csík Ferenc Iskolával. Ezek a kapcsolatok lényegesnek bizonyultak a turizmus későbbi kialakulásában.

Az első, akkor még kölcsönösségen alapuló vendéglátás Olga¹ nevéhez, valamint a P. Boross Fortunát Elméleti Líceum testvérkapcsolatához köthető. Az akkor még pedagógus Olga az iskolai küldöttség két tagját szállásolta el, akik a következő évben egy egész csoporttal, egy eszperantó szövetség tagjaiból álló csoporttal újra Zetelakára látogattak. Szállásuk biztosítására Olga vállalkozott, aki nem rendelkezve az egész csoport elszállásolására alkalmas kapacitással, alkalmi együttműködést alakított a szomszédságában élő rokonaival vagy bizalmas ismerőseivel, akiknek szállásadásra alkalmas szobáik voltak. Mivel az eszperantó csoport közvetítésével további csoportok érkeztek Olgához, az alkalmi együttműködés *rendszeressé* vált. Az alkalmak ismétlődésével kialakult azoknak a köre, akikkel együtt Olga rendszeresen vendégeket fogadott. *Szervezői* tevékenysége abban állt, hogy a kialakuló kapcsolatai révén vendégekre tett szert, azok Zetelakára érkezésekor pedig szétosztotta őket azon háziasszonyok között, akikkel együttműködött.

Ázáltal, hogy a vendégfogadás rendszeressé és fizetetté vált, fontos mentalitásváltás is bekövetkezett, amely nélkül – Benedek H. János szerint (2001:188) nem alakulhat ki falusi turizmus. Szerinte ez a mentalitás csak ott jöhet létre, ahol a szolgáltatások (mint például a vendégfogadás) készpénz-elszámolásúak, nem a munka és a javak ajándékcseréje érvényesül. Amikor az iskola testvérkapcsolatának köszönhetően csoport érkezett Zetelakára, az cserefolyamat révén valósult meg, annak a vendégfogadásnak a „fizetése” még csak annak a reménye volt, hogy a vendégfogadás „visszakirándulható”.

Ezzel párhuzamosan, 1992-ben egy magyarországi mérnök panziót épített Sikaszóban,² ahol megindult a vendégfogadás. Zetelakára ez annyiban volt hatással, hogy ennek köszönhetően szereztek többen idegenvezetői tapasztalatokat: ők az iskola tanárai voltak, helyismeretük, földrajz- és történelemtudásuk tette őket alkalmassá az idegenvezetői szerepre. A mérnök kérésére, az ő alkalmazásában a Sikaszóba érkezett vendégeket kísérték buszos székelgyöldi vagy erdélyi körútjaikon. Az itt szerzett tapasztalataik és kapcsolataik járultak hozzá, hogy később ketten közülük saját turizmus-vállalkozásba kezdtek.

1995 a zetelaki turizmus fejlődésének szempontjából döntő év volt, két fontos esemény is történt ekkor: megalakult a Zöld Fenyő Vidéki Vendégfogadók Egyesülete, valamint az Olga vendégfogadói hálóján kívül egy újabb vendégfogadói háló alakult ki. A vendégfogadói háló együttműködési keret: különböző tevékenységű, a turizmusba különböző mértékben implikált vendégvárók alkotják, és e keretben belül valósulnak meg a csoportos vendégfogadások. A háló keretei nem lépik túl Zetelaka határait.

A Zöld Fenyő Vidéki Vendégfogadók Egyesülete György és Olga vezetésével jött létre, célja a vendégfogadók segítése volt. Létrejötté tulajdonképpen a vendégfogadás formalizálódását jelentette. Kezdetben a két vezetővel együtt 20 tagja volt a szervezetnek, akik többnyire a falu felső, Tófalvának nevezett részében lakók közül kerültek ki. A szervezeti keret közös hasznára a reklámozásban volt, szűkös erőforrásait egyesítve juthattak el külföldi, leginkább magyarországi vásárookra, ahol a vendégszerzéshez elengedhetetlen kapcsolataik köttetnek. Az Olga által irányított háló mellett megjelent egy másik vendégfogadói háló is, amelyet András, Elemér és Ibolya hozott létre. Elemér és Ibolya a falu alsó részében laknak, vendégfogadóikat is ebből a falurészből választották.

1. A felhasznált keresztnévek álnevek.

2. Közeli település, hegyvidéki környezetben.

A turisták egyre gyakoribb megjelenése a faluban arra készítette Olgát, hogy vendégfogadóival együtt tudatosítsa kínálatuk elemeit. A reklám mint a vendégszerzés eszköze megkívánta annak megfogalmazását, hogy tulajdonképpen miért érdemes a vendégnek Zetelakára látogatni. Kínálatukban alapvetően két komponens válik szét, a természeti, földrajzi adottságok mellett a kulturális elemekre építenek. A természeti elemek között említik a tiszta, hegyvidéki környezetet, a Madarasi Hargita és a zeteváráljai víztároló közelségét, illetve a Székelyföldön belüli központi elhelyezkedést, ami elérhetővé teszi a vidék főbb látványosságait stb. Kulturális kínálatuk a következő elemeket tartalmazza: az ellátást magát „a székely vendégszeretet” részeként („félpanziós ellátást biztosítunk két-három ágyas szobákban vendégszerető székely családoknál”³⁾), a különböző helyi programokat (például a zetelaki nagytemplom búcsúünnep, sörfesztivál, Zetelaki Napok, Zeteváráljai Nemzetközi Motorostalálkozó stb.) és a népi mesterségek bemutatását (székelykapu-faragás, lópatkolás, kenyérsütés, kürtöskalácssütés, disznóvágás, kötélverés, szövés, fonás, áfonyapálinka-kóstolás stb.). A kínálat ezen komponensének népi jellegét hangsúlyozandó, Olga tájházat rendezett be portáján, ahol bemutatja a népviseletet, valamint néhány népi mesterség eszközeit és folyamatait.

Ezen elemek turisztikai értékesítése bizonyítja a kínálat tudatos kialakítását, de sok esetben a kínálat megteremtését is. Azok a népi mesterségek, amelyeket a vendégeknek Zetelakán bemutatnak, már régen elveszítették funkcionalitásukat a székely társadalomban, viszont beilleszthetők abba a székelyekről – így a zetelakiakról is – élő romantikus képzetbe, melynek egyik eleme éppen az, hogy „*mindent*” *kézzel készítenek* toposza. Erre a mítoszra a kínálat több más komponense is épít, például a természeti környezet is. A vadregényes, érintetlen erdők hektárjai szintén a „kínálat” részei sok esetben – bár ennek kapcsán érvényesül egy másik ellentmondó tendencia is, a turistaösvények kiépítése, ami által maga az érintetlenség vesz el. A székelyekről szóló mítosz kihasználásának szemléletes példája lehetne a székely ruha vagy a fenyő, melyek nélkül kevés szórólapot találtam Zetelakáról.

A vendégfogadási alkalmak számának növekedésével igény formálódott a tevékenység hivatalossá, szabályszerűvé tételére. A minőségbiztosítási rendszernek való megfeleltetésnek több feltétele is volt, ezek közül a legfontosabbak a ház vendégfogadásra való alkalmassá tétele, valamint a szükséges szakképesítés megszerzése. A zetelaki vendégfogadók házait átlagosan kétmargarettásra minősítette a turisztikai minisztérium, a minősítés eredménye többnyire minden ház oldalán vagy ablakában látható. Ugyanakkor Zetelakán a vendégfogadók többsége rendelkezik valamilyen szakirányú képzéssel is (háziasszonyképzőt vagy gazdasszonyképzőt, esetleg technikumot végeztek).

A szakirányú végzettség megszerzése mellett a turizmus formalizálódásának része a működési engedélyek megszerzése, a vendégfogadás jogi alapjának megteremtése is. A vendégfogadó kisvállalkozók családi vagy egyéni vállalkozást indítottak be, ennek keretein belül tevékenykednek. Ettől eltérő jogi keretet csak Levente használ, neki szaktanácsadói engedélye van, az ő vállalkozása utazási irodaként működik.

3. Részlet a Zöld Fenyő Vidéki Vendégfogadók szórólapjáról.

A ZETELAKI TURIZMUS JELENLEGI STRUKTÚRÁJA

A vendégfogadók egy lehetséges osztályozási módja a beruházási szándékot, vállalkozáshoz való viszonyt, valamint az innovációkészséget veszi figyelembe. Ezt a kategorizálást használta Kovács Dezső (1995) a Keleti-Mecsekben folytatott turizmus elemzésére. Szerinte a fent említett szempontok szerint két, részletesebb bontásban pedig négy kategória határozható meg (1995:148). Alapvetően a következő két típust kell elkülöníteni: azokat, akik nem kívánnak fejleszteni, illetve még nincs szándékukban vállalkozni, valamint azokat, akik előzetesen már kisebb-nagyobb beruházást hajtottak végre a vendégfogadás érdekében, felkészültek a vállalkozói formára, kialakították kínálatukat, gyakorlatuk van a vendégfogadásban, programszervezésben. Azok között, akik nem kívánnak fejleszteni, szintén két típust lehet elkülöníteni: az alkalmi vendéglátókat, valamint a bizonytalankodókat. Kovács alkalmi vendéglátóknak nevezte azokat a vendéglátókat, akik rendelkeznek üres szobákkal, de koruk, egészségi állapotuk miatt a rendszeres vendégfogadásba már nem kívánnak bekapcsolódni. Szerepük a vendéglátásban esetleges, bizonyos helyzetekben azonban még bevonhatók. A bizonytalankodók szintén rendelkeznek üres szobákkal, de nem tudják, hogy megéri-e vállalkozni. Nincs különösebb elképzelésük sem, anyagi lehetőségeik is szerényebbek, előbb bevételt várnak, és csak ezután akarnak beruházni (Kovács 1995). Azok között, akik már kisebb-nagyobb beruházást hajtottak végre, szintén két kategóriát különböztethetünk meg: a szezonális vendéglátókat, illetve azokat, akik az év minden szakában készen állnak a vendégfogadásra. A szezonális vendéglátók típusát alkotják azok, akik felkészültek a vendéglátásra, de nem kívánják egész évben folyamatosan kiadni lakrészeit, hanem csak a nyári hónapokban. A bevétel segít a ház fenntartásában, a berendezés színvonalának emelésében. Ők inkább követő magatartást tanúsítanak, nagyra értékelik a pénzkeresés mellett az új ismeretségeket, a barátságot (Kovács 1995:145). A negyedik típus, amit a mecseki elemzésnél feltártak, azokat a vendéglátókat foglalta magába, akik az év minden időszakában felkészülten tudnak vendéget fogadni, fejlesztenek, a bevétel egy részét rendszeresen visszafektetik a vendégfogadás körülményeinek javítására. A vállalkozásban mintaadónak számítanak, stabil piaci kapcsolatokkal rendelkeznek. Ezek a családok válthatják át a mellékfoglalkozást panziós főfoglalkozássá (Kovács 1995:148).

A zetelaki vendégvárók esetében három típussal találkozhatunk: a turizmusszervezőkkel, az állandó vendégfogadókkal és az alkalmi vendégfogadókkal. Az alkalmi vendégfogadó típusa Zetelakán a mecseki kutatásban leírt szintén alkalminak nevezett vendégfogadó típusával mutat hasonlóságot. A zetelaki állandó vendégfogadók a mecseki kategóriák szezonális vendéglátóinak jellemzőivel rendelkeznek – ők ugyan csak az év egy részében fogadnak vendéget, de vendégfogadói tevékenységük professzionális és formalizált.

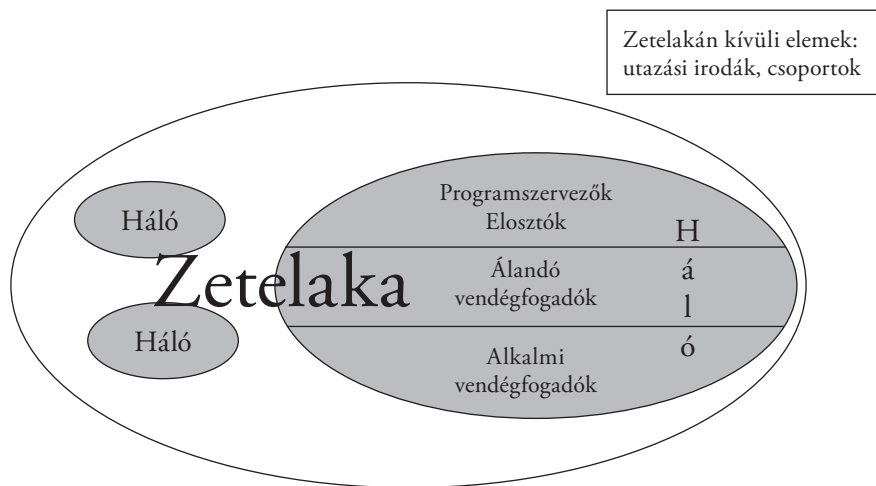
Mivel a zetelaki turizmus szezonális jellegű, egész évben nem jellemzőek a vendégfogadások, a mecseki kategóriák negyedik típusával egyáltalán nem találkozhatunk. Ezzel szemben Zetelakán a főfoglalkozású vendéglátók helyett szervező vállalkozók vannak. Bár néhány jellemzőjükben hasonlítanak a mecseki főfoglalkozású vendéglátókhöz, néhány fontos jellegzetességük azonban világossá teszi a különbséget. Hasonlóság mutatható ki a turizmusból származó jövedelmek felhasználásában, a piaci kapcsolatok tekintetében, valamint abban, hogy többnyire innovátoroknak, mintaadónak számítanak a közösségben. Ezzel szemben különbségek mutathatók ki abban, hogy az év hány hónapjában foglalkoznak turizmussal, valamint hogy intenzív piaci kapcsolataiknak köszönhetően szerveznek-e vendéget más vendégfogadóknak vagy sem.

Kovács a mecseki tanulmányában használt tipológiában nem említi szervezői tevékenységet folytató vendéglátókat, mint ahogyan olyan vállalkozókat sem, akik csak a vendégszerzéssel foglalkoznak, egyáltalán nem fogadnak vendéget.

Zetelakán a létező vendégfogadói hálóban a vállalkozótípusok aránya a 2005-ös szezon kezdetén a következő volt: szervezőnek volt tekinthető 7 vállalkozó, állandó vendégfogadónak 41, valamint alkalmi vendégfogadónak 11.

A faluturizmusban kulcsfontosságúak a vendéglátói hálóak, amelyek úgy alakulnak ki, hogy a mintaként szolgáló és piaci kapcsolattal rendelkező vállalkozók a kereslet növekedésétől függően keresnek új háziasszonyokat a vendégfogadáshoz. A vendéglátásba történő bekapcsolódás egy hálózathoz történő csatlakozást, illetve közvetlen piaci kapcsolatot jelent (Kovács 1995:147). Minden vendéglátói háló élén egy, két esetleg három turizmus-szervező áll, akik felügyelik és irányítják az állandó és alkalmi vendéglátók munkáját.

A zetelaki vendéglátói hálóak struktúráját a következő ábra mutatja:



1. ábra: A vendégfogadói hálóak modellje

Zetelakán a következő vendéglátói hálóak léteztek a 2005. évi turistaszezon kezdetén:

Sorszám	Név ⁴	Vendégfogadó háztartások száma összesen	Működésének helye	Kialakulásának éve
1	Zöld Fenyő-háló	22	Zetelaka	1995
2	Dimén–Vass-háló	17	Zetelaka	2004
3	Sebestyén–Kacsó-háló	16	Zetelaka	1995

1. táblázat. A vendéglátói hálóak jellemzői.

Zetelakán tehát három nagyobb vendégfogadói háló létezik, ezek összesen 55 háztartásban fogadnak vendéget. Ez a szám amiatt nem egyezik meg a hálóban szereplők összegével, mert a szervezők közül négyen egyáltalán nem fogadnak vendéget.

4. A hálókat valamely jellegzetességükről vagy a szervezőkről neveztük el, ezek a terepen nem használt konstrukciók.

Kialakulásuk időrendjének szempontjából első helyen áll a Zöld Fenyő-háló, amelynek nevét arról a szervezetről kapta, amelybe a hálóba tartozó vendégfogadók többsége tartozik. A Zöld Fenyő Vidéki Vendégfogadók Egyesülete azzal a céllal jött létre 1995-ben, hogy a vendégfogadók érdekeit védje, illetve segítse a piaccal való kapcsolattartásukat. A szervezetnek kezdetben 20 tagja volt, ők két kivétellel most is hálótagok, a háló állandó vendégfogadói. A vizsgált hálók közül a legváltozatosabb a Dimén–Vass-háló. A háló különlegessége, hogy az egyik szervező a többi szervezővel ellentétben nem fogad vendéget, csak különböző szervezői munkákat lát el.

Az eddig felvázolt hálók közül mindkettő rendelkezett a már elkülönített három szinttel: a szervezők és a két típusú vendéglátók szintjével. A harmadik háló, a Sebestyén–Kacsó-háló ez alól kivétel, ebbe egyáltalán nem tartoznak alkalmi vendégfogadók. Másik különlegessége, hogy a három szervező közül egyikük nem lakik Zetelakán, valamint az előző háléhoz hasonlóan itt is van egy, csak szervezői feladatokat ellátó személy.

A továbbiakban azzal foglalkozom, hogy milyen kritériumokat tekintenek döntőnek alanyaim azok kiválasztásában, akikkel együtt dolgoznak. Bár vendégfogadó hálóként más-más szempontot hangsúlyoztak, összességében többnyire mind megemlítették az itt előforduló szempontokat.

A Zöld Fenyő esetében Olga a megbízhatóság mellett a közelséget hangsúlyozta a vendégfogadói körének kiválasztásában. E háló esetében az egyesülethez tartozás volt nem kiválasztási kritérium, inkább a kiválasztás következménye, egy olyan keret, amelyben a háló hivatalossá, formálissá válhatott. A Vass–Dimén-hálóban a közelség kevésbé volt hangsúlyos szempont, ezzel szemben a rokoni kapcsolatok bizonyultak döntőnek. A térbeli közelség szempontja a harmadik, a Sebestyén–Kacsó-háló esetében a legkihangsúlyozottabb, ők emellett a megbízhatóságnak tulajdonítanak nagy szerepet. A megbízhatóság forrásának vagy biztosítékának a fennálló rokoni kapcsolatot tekintik. András a megbízhatóság mellett egy másik kritériumot is felvillantott, amely a „pünkösdre” vonatkozik. E kritérium tulajdonképpen szintén a megbízhatósággal rokon szempont, eszerint az a megbízható vendégfogadó, aki a pünkösdi időszakban a szervező rendelkezésére áll – a pünkösdi részvétel egyféle ellenőrzése is lehet a megbízhatóságnak, hiszen ekkor nyílna a vendégfogadók számára a legtöbb lehetőség az önállósodásra.

Az önállósodók miatt, valamint egyéb okokból a hálók szerkezete nem állandó, s időnként átfedések is tapasztalhatók. Átfedés alatt azt értem, hogy egy vendégfogadó egy időben több háléhoz is tartozhat. Mivel a több háléhoz való tartozás a megbízhatóságot csökkenti, alanyaim ezt hosszú távon nem tartják fenntarthatónak. Ugyanakkor az a stratégia, hogy a vendégcsoportok vezetőit a szervező szállásolja el azzal magyarázható, hogy ezáltal igyekeznek monopolizálni a kapcsolatokat, nem adva lehetőséget arra, hogy a szervezőt az állandó vendégfogadója kikerülhesse, és saját hasznosítható kapcsolatot alakíthasson ki a vendégekkel. Erre vonatkozik az egyik szervező kijelentése is, miszerint, ha a szervező kiengedi ezeket a kulcsfontosságú kapcsolatokat a kezéből, a vendégfogadók „egyből elkezdnek spekulálni”, hogy a következő alkalommal már a szervezőt tudják kihagyni az üzletből. Ez a vendégfogadó önállósodására ad lehetőséget.

A kialakult hálók jogi formájáról elmondható, hogy ezek együttműködésre kialakult képződmények, nem formálisan létező csoportosulások. Formális kerete csak a Zöld Fenyő-hálónak volt, amelyben a vendégfogadók többsége a Zöld Fenyő Vidéki Vendégfogadók Egyesületének tagja. A szervezet mára veszített aktivitásából, csupán hálódefiniálási keretként funkcionál.

A zetelaki turizmus rendszerét összességében vizsgálva azt mondhatjuk, hogy működésében olyan elemek kerülnek felhasználásra, amelyek a paraszti társadalomban kölcsönösséget ered-

ményeznek, a kialakult hálóak többnyire nem piaci mechanizmusok alapján működnek, inkább redistributív, mint piaci elveket érvényesülnek. Nem jellemzőek rájuk az olyan formalitások, mint például a szerződés-kötés. Az együttműködés becsületességét a közösségen belül a kikényszeríthető bizalom garantálja, amely azért létezik ezekben a csoportokban, mert a kötelezettségek kikényszeríthetőek a tágabb közösség ereje révén.

A hálóközi kapcsolatokat két szinten vizsgálom: a szervezők és a vendégfogadók szintjén.⁵ A szervezők az együttműködés során azt a lehetőséget használják ki, hogy kivételes helyzetekben nemcsak a saját háló kapacitását, hanem más hálókét is fel tudják használni. Az átfedés egy sajátos formája a hálóak közti együttműködés, amikor a szervezők alkalmi megegyezéssel átadnak egymásnak néhányat vendégfogadók közül, ezzel biztosítva, hogy hasonló esetben ők is számíthassanak segítségre. Mivel a Sebestyén–Kacsó-háló kivételével a hálókhöz alkalmi vendéglátók is tartoznak, az ilyen típusú átadásokra csak ritkán kerül sor. Az alkalmi vendéglátók ugyanis kapacitásbeli rugalmasságot biztosítanak a hálóknak. Ez lehet a kis hálóak egyik erénye, hogy működésüket alkalmilag bevonható erőforrások segítik. Kuczi Tibor ezzel magyarázza például a kisvállalkozások gyors alkalmazkodóképességét a piac változó körülményeihez (2000:21).

A hálóak közötti együttműködési hajlandóság annak tulajdonítható, hogy létezik egy, a saját hálóak érdekei fölül emelkedő, zetelaki összérdek is, az, hogy a településre érkező vendéget minden körülmény között legyenek képesek kiszolgálni. A kooperáció versus konkurencia eldöntésének gazdaságszociológiai magyarázata az, hogy a vendégfogadók szerint ezzel egymás megélhetését, piacon maradási esélyét nem csökkentik – ezt úgy is fogalmazhatnánk, hogy esetünkben az egész több mint a részek összege.

Az elmesélt vállalkozástörténetek és a kulcsinformátorok elbeszélései alapján körvonalazódni látszik a hálózatok dinamikája is. Az erre vonatkozó szakirodalom szerint a hálózatképződés alapját a kereslet növekedése jelenti. Ezzel szemben – eredményeim alapján – az új hálóak születése a kapcsolatok számának növekedésével magyarázható. Eszerint az állandó vendégfogadók akkor áll módjukban kilépni egy hálóból, és saját vendégfogadói kört létesíteni, amikor a turizmusban hasznosítható kapcsolatainak mennyisége túllép egy kritikus határt. Ezen kapcsolatok forrása lehet egy másik hálóban való vendégfogadás és kapcsolatépítés vagy az idegenvezetői tapasztalat, amely tevékenység szintén a turizmusban pénzzé válható kapcsolatok számát növeli.

A hálóképződés dinamikájában körvonalazódni látszik egy szakaszosság, amelyben a következő szakaszok jelennek meg: 1. bekapcsolódás a turizmusba, 2. kapcsolatszerzés, 3. önállósodás, 4. saját vendégfogadói kör kialakítása, 5. szervezővé válás. Ezen szakaszoktól történhet eltérés olyan értelemben, hogy valamely szakasz vagy szakaszok kimaradhatnak, de a folyamat irányultsága mindenképpen ez marad.

A folyamat első szakaszában a jövőbeli vállalkozó bekapcsolódik a turizmus rendszerének valamely szintjére alkalmi vendégfogadóként vagy idegenvezetőként. A választott tevékenységet addig folytatja, amíg kapcsolatainak száma el nem éri azt a szintet, amelyből saját turizmusvállalkozás építhető fel. Az önállósodás szakaszában a vállalkozó kilép abból a hálóból, amelynek eddig tagja volt, és saját vállalkozásba kezd, saját maga számára kezdi el a vendégeket szervezni. Mivel kapcsolati tőkájának következtében nemcsak saját maga számára tud vendéget szerezni, hanem több vendégfogadónak is egyszerre, képessé válik egy saját vendégfogadói kör kiépítésé-

5. A vendégfogadó több háléhoz tartozásáról már esett szó.

re. Ez azért tűnik elkerülhetetlen következménynek, mert a kapcsolatok hozadékként érkező vendégek többsége csoportosan, utazási irodák közvetítésével érkezik, és egyik szervezőnek sem áll módjában egyszerre egész csoportot elszállásolni.

Ekkor lép a vállalkozás a következő szakaszba, amikor az egyéni vállalkozás köré több más egyéni vállalkozó csatlakozik oly módon, hogy a Zetelakán kívüli elemekkel – tehát magával a piaccal – csak az önállósultnak van kapcsolata. Mivel ettől kezdve nemcsak magának, hanem a vele azonos hálót alkotóknak kell vendégeket szereznie, a vállalkozó tevékenysége fokozatosan elmozdul a vendégfogadótól a szűken értelmezett szervezőig, aki már egyáltalán nem is fogad vendéget, csak idegenvezetéssel és a szervezői feladatokkal foglalkozik.

Példaként Gabriella vállalkozásának történetét mutathatjuk be: Gabriella turizmussal való kapcsolata egyidős a zetelaki turizmussal, hiszen Gabriella azok között volt, akik a Zetelakára érkező első csoport tagjait fogadták. Mivel a kezdetektől foglalkozott a turizmussal, tagja lett a Zöld Fenyőnek is. Ebben az időszakban gyűjtötte össze Gabriella azokat a kapcsolatokat, amelyekből később fokozatosan épült ki a saját kliensköre. Számára körülbelül tíz évbe telt, amíg megszerezte az önállósodáshoz szükséges kapcsolati tőkét. (Bár korábban külön szakaszként határoztam meg, legtöbb esetben a kapcsolatgyűjtés és az önállósodás bizonyos értelemben párhuzamosan megy végbe, a megszerzett kapcsolatok csak úgy maradnak felhasználhatók, ha a vállalkozó fokozatosan elkezdli őket használni, ami viszont már a vendégfogadó önállósodására utaló jel.)

Gabriella 2004 pünkösdjéig tartozott a Zöld Fenyő-hálóba, amikor elkerülhetlenné vált a hálóból való kilépése. Annak ellenére, hogy az önállósodás önkéntes folyamat, a megbízhatóság fontossága miatt ez szinte elkerülhetetlen, ha a saját klienskör túlságosan megnőtt. Ennek oka az, hogy minél több alkalommal választja egy vendégfogadó saját kapcsolatai hozadékként érkező vendégeit (jelen esetben az Olga által szervezett vendégek helyett), annál meg jobban romlik helyzete a hálóban, mert annál kevésbé számíthat rá a szervező. Amikor a szervező által küldött vendégek száma túlságosan lecsökken, a vendégfogadó kényszerítve van saját klienskörét megteremteni azáltal, hogy minden lehetséges kapcsolatot kihasználja, ahogyan tette ezt Gabriella is. Számára Levente szintén hasznosítható hálózati kapcsolatot jelentett, bár nem ő volt a vendégek közvetlen küldője. A Leventével történő együttműködések tették szükségessé egy saját vendégfogadói kör kiépítését. Mivel a megnövekedett vendégszám miatt megnőnek a szervezői, elosztói teendők, Gabriella fő tevékenysége ma már nem a vendégfogadás, hanem az elosztás, a vendégfogadók „dirigálása”.

Fontos lehet annak a megvizsgálása is, hogy miért három és nemcsak egy vendégfogadói háló alakult ki Zetelakán, noha az egy hálózathoz való tartozás előnyösebb lehetne a szervezői költségek szempontjából. Ezzel szemben a három háló létezése azt bizonyítja, hogy a hálók szempontjából működőképesebb a kis számú vendégfogadót tömörítő háló. Ez több okra vezethető vissza. Egyrészt nagyobb vendégfogadó szám mellett a szervező számára nehezebben átlátható a vendégfogadóinál elszállásoltak helyzete. Jelen állapotban még megvalósítható, hogy a szervezők minden vendégről tudják, hogy milyen az a család, ahová elszállásolták, kik a családtagok stb. Az elosztó számára minden egyes vendég esete átlátható, ami viszont három-négy busznyi vendég mellett nem megvalósítható. Emellett a vendégfogadók kiválasztásának kritériumai is abba az irányba mutatnak, hogy a hálóknak csak korlátozott számú tagja lehet. A rokonsági kötetlenség, a térbeli közelség, de még a megbízhatóság is behatárolja azok számát, akikből elméletileg

vendégfogadó válhat, emellett a lakáskörülmények is hozzájárulnak ahhoz, hogy azok száma, akik tényelegetesen egy adott háléhoz csatlakozhatnak, meglehetősen korlátozott.

Egy harmadik oka is lehet a hálók számbeli növekedésének, mégpedig az, hogy minél népe-sebb egy háló, annál nehezebben lehet a közösséget, mint a megbízhatóság forrását érvényesíteni. Kis létszám mellett könnyen kiszűrhetők azok, akik valamilyen okból nem felelnek meg, ami a háló stabilitásának alapvető kritériuma lehet hosszú távon. A nem megbízható vagy a nem megfelelő szolgáltatást nyújtó vállalkozók nem „élősködhetnek”, nem részesülhetnek a vállalko-zás jövedelmeiből – a sűrű kapcsolati háló, a térbeli közelség révén hatékonyan lehet ellenőrizni mindenki tevékenységét és szankcionálni azokat, akik dezertőr magatartást tanúsítanak, vagyis nem felelnek meg az elvárásoknak.

VENDÉGFOGADÓ ÉS SZERVEZŐ VÁLLALKOZÓK

A vendégfogadás mint tevékenység női foglalkozásnak számít (a közösség felfogásában), és a há-lókban megnevezett állandó és alkalmi vendégfogadók többsége valóban nő. Azokban az esetek-ben, ahol a szervező férfit nevezett meg vendégfogadónak, az azt jelentette, hogy a családi vál-lalkozás a férj „nevén” volt. Ettől eltekintve azonban a vendégfogadás teendőit a nők végzik.

A vállalkozók végzettséget vizsgálva megállapíthatjuk, hogy átlagban érettségivel vagy ahhoz közeli végzettséggel rendelkeznek. A munkahelyi helyzetet vizsgálva abból indultam ki, hogy csak az lehet vendégfogadó, akinek munkahelyi időbeosztása annyira rugalmas, hogy a vendég-fogadások idejére szabaddá tudja tenni magát. Erre leginkább a nyugdíjasok képesek, akiknek már nincsenek munkahelyi megkötöttségeik, valamint azok a fiatalok, akik még nem rendel-keznek munkahellyel. A két kategória közül a nyugdíjasok vannak nagyobb arányban a zetelaki vendégfogadók között. A munkahellyel rendelkezők közül azok képesek hosszú távon vendég-fogadással is foglalkozni, akinek munkahelye mellett is viszonylag sok szabadideje marad, vagy éppen hosszabb szabadságra számíthat a turistaszezon idejére. Erre egyik legideálisabb mun-kahehely a tanügy, ahol a nyári vakáció kezdete és befejezése nagyjából egybeesik a turistaszezon kezdetével, illetve végével. Továbbá ideálisak a kötetlen munkaidejű állások. Ilyen értelemben a közigazgatásban dolgozók is előnyben vannak a váltásban dolgozó könnyű-iparban alkalmá-zottakkal szemben. A kötött munkahely hátránya kompenzálható a családban mozgósítható kiegészítő munkaerő segítségével. A vendégfogadók másik nagy csoportja azokból a háztartás-beliemből kerül ki, akik viszonylag képzetek, viszont nem rendelkeznek munkahellyel.

A vendégfogadók jövedelmét vizsgálva kiindulásképpen elmondható, hogy a vendégfogadás fő indítéka a jövedelemszerzés. Interjúalanyaim szerint a vendégfogadás alternatívát jelent szá-mukra a romló gazdasági helyzet megoldására. A kommunizmus óta Székelyudvarhely környé-ke női munkaerejének jó részét a könnyűipar, ezen belül a textilipar foglalkoztatja. Az ingázási lehetőségek romlása, valamint maguknak a munkahelyeknek az átstrukturálódása és jövedel-mezésének romlása miatt a térségben a női foglalkoztatottság viszonylag alacsony. Helyi szinten kevés munkahely van, ezek legnagyobb hányada az oktatásban és a közigazgatásban. A férfiak munkavállalása is problematikus, de számukra a külföldi munkavállalás jelent megoldást. A térség földrajzi adottságai nem teszik lehetővé a jövedelmező mezőgazdaságot, emiatt a ház-táji gazdálkodás egymagában nem hoz a megélhetéshez szükséges jövedelmet. A vendégfoga-

dók közül többen indokolták turizmusba való bekapcsolódásukat rossz gazdasági helyzetükkel, munkanélküliségükkel.

A szervező vállalkozók néhány jellemzőjükben eltérnek a fent bemutatott vendégfogadó vállalkozóktól. Egyik legszembetűnőbb különbség e tekintetben a nemek aránya a szervezők között: a hét szervező közül négy férfi, amíg a vendégfogadó vállalkozók között elenyésző a férfiak aránya, s szerepük ott sem a vendégfogadás aktusában, hanem a tevékenység formalizálásában áll. Továbbá a szervezők magasabban iskolázottak, mint a vendégfogadó vállalkozók, többségük tanár, szellemi foglalkozású. A hét szervező közül három felsőfokú végzettségű, kettő tanítóképzőt végzett, illetve egy érettségizett és egy szakiskolát végzett személy található. Munkahelyi életútjuk többnyire változatos, több állomása van, ezeket esetenként az önállósodás kezdetleges próbálgatásainak is értelmezhetjük. Ez alapján úgy vélem, hogy a vendégfogadónál magasabb mobilitási hajlandóságot mutatnak.

A szervezők (bourdieu-i értelemben vett) kapcsolati tőkéje eltérést mutat aszerint, hogy az illető programszervező, avagy elosztó. Bár az elosztók is rendelkeznek Zetelakán kívül mutató kapcsolatokkal, tevékenységük szempontjából szükségesebb számukra a Zetelakán belüli, sűrű kapcsolati háló. Ennek fontossága a vendégfogadók ellenőrzésében, valamint a kiemelkedő pozíció legitimálásában érhető tetten. Ezzel szemben a programszervező vállalkozók szempontjából a Zetelakán belüli kapcsolatok fontossága alulmarad a falun kívüli kapcsolatok fontosságához képest. Számukra a siker éppen attól függ, hogy mennyire tudnak kiszabadulni a zárt közösségre jellemző kontroll alól, amely nem tolerálja az önállósodást, a kifelé való kapcsolatépítést, az átlagtól való eltérést.

Mindezek mellett személyes kvalitásaik is segítik vállalkozói sikerességüket. Ilyen kvalitások a szervező-, alkalmazkodó- és tárgyalókészség, valamint az átlagon felüli helyismeret – nemcsak a zetelaki környéket, hanem egész Erdélyt vagy Romániát illetően. A szervezők helyzetének legitimálása is ezeknek a tulajdonságoknak köszönhető. E szerint az elosztók és programszervezőket azért tekintik legitimen a szervezői díjra érdemesnek, mert szakértelmük, kapcsolataik, illetve nem utolsósorban becsületességük alkalmassá teszi őket a pozíció betöltésére.

Amint már előzőleg utaltam rá, a turizmusnak, mint működőképes rendszernek a Zetelakán belüli rendszerén kívül van egy másik szintje is, ez a vendégek mint célcsoport, illetve azt utazási irodák, utasközvetítők szintje. A rendszer ezen szintje piaci elvek alapján működik. Ahhoz, hogy a rendszer működni tudjon, kapcsolatot kell teremteni a zetelaki és a Zetelakán kívüli rész között, ezen a kapcsolaton keresztül találhatnak egymásra a vendégek és a vendégfogadók. A két részből álló turizmusrendszert tekinthetjük tágan értelmezett hálónak is, amelynek az alapját a zetelaki vendégfogadói adják, ehhez kapcsolódnak azok az utazási irodák, akikkel kapcsolatban állnak a szervezők, valamint az utazási irodákhoz maga a célcsoport, legyen az nyugdíjas klub vagy egyetemi kutatócsoport. A rendszer szempontjából a szervezők a kulcsfontosságúak, hiszen ők a tágan értelmezett háló két szintje közötti közvetítők. A szervezők a helyi turizmus redisztributív rendszerét kapcsolják össze a piaci mechanizmusokkal jellemezhető Zetelakán kívüli elemekkel.

Az egyéni vállalkozások történeteiből következtethetünk arra, hogy mi tette lehetővé a sikeres vállalkozói minta elterjedését, milyen stratégiák segítették az önállósodókat. Először is kulcsfontosságúnak tűnik az önállósodást megelőző idegenvezetői vagy vendégfogadói tapasztalat, amely az egyén kapcsolatainak átalakulásához vezetett. Másrészt a hálók összetételéből

arra következtethetünk, hogy a sikeres vállalkozás két, különböző vállalkozótípus együttműködésével jöhet létre: egy elosztó és egy program-szervező tud sikeresen vállalkozássá formálni egy vendégfogadói hálót. Az együttműködést az teszi szükségessé, hogy a két szervezőtípus más-más kapcsolati jellemzőkkel rendelkezik, amelyet a közös vállalkozás szolgálatába tud állítani. Az elosztó erénye, hogy helyi kapcsolatai, rokonsági, szomszédsági köre lehetővé teszi a vendégek megfelelő szintű elszállásolását, míg a programszervező hálóban betöltött szerepe éppen a turizmus rendszerének a Zetelakán kívül eső részével történő kapcsolattartás. Ezzel magyarázható az, hogy a programszervezők közül kettő nem is zetelaki, viszont kapcsolataik, magas mobilitási készségük, valamint kvalitásaik alkalmassá teszik őket a piaccal való kapcsolattartásra, a tradicionális, zárt, redisztributív valamint a változó piac világa közti közvetítésre. Éppen ezért lehetnek ezek az együttműködések tartósak, mert a két különböző jellemzőkkel rendelkező szervező a piaci és nem piaci rendszer előnyeit képes egyesíteni.

KÖVETKEZTETÉSEK

Zetelaka turizmustörténete kevesebb mint tizenöt éves, amely idő alatt a kezdeti, alkalmoszerű és nem tudatos formájából nyilván eljutott a professzionizált és formalizált állapotáig.

A turizmus jelenlegi struktúrájában a vállalkozók három típusát különböztethetjük meg: alkalmi és állandó vendégfogadókat, valamint turizmus-szervezőket. Az alkalmi és állandó vendégfogadók olyan vállalkozók, akik az év néhány hónapjában több-kevesebb alkalommal fogadnak vendéget, ahol az alkalmak száma fordítottan arányos a munkahelyi megkötöttséggel. Az állandó és az alkalmi vendégfogadó közti különbség abban áll, hogy szezon alatt az állandó vendégfogadók folyamatosan fogadnak vendégeket, míg az alkalmiak csak kevés, kivételesnek számító esetben. A szervező vállalkozók ezzel szemben a vendégfogadás mellett vagy anélkül több vendégfogadó számára szereznek vendéget, s emellett más szervezői feladatokat is ellátnak.

A sikeres vállalkozói mintát több forrásból is megismerhették a jövőbeli szervezők, ilyen forrás lehetett a sikaszói panziós mérnök vállalkozása vagy más turizmusvállalkozások, amelyekkel kapcsolatba kerültek. Ezekhez képest innovációnak tekinthető egy új vállalkozói forma, a programszervező vállalkozó típusának megteremtése, aki – bár a turizmusban tevékenykedik – nem foglalkozik vendégfogadással. Ez a típus megkülönböztetendő a tágabban értelmezett szervezők azon típusától, akinek tevékenysége az átlagos vendégfogadókétól abban tér el, hogy ő tart kapcsolatot az összes vendégfogadóval, ő osztja le a vendégeket ezeknek, illetve hozzájárul a reklámok előállításához, de nem foglalkozik programszervezéssel, idegenvezetéssel vagy vendégszerzéssel. Őket helyi szinten elosztóknak nevezik.

A vendégfogadói hálók úgy alakulnak ki, hogy a piaci kapcsolattal rendelkező szervező együttműködésbe kezd a hozzá térben közel eső vagy a számára megbízhatónak tekintett vendégfogadókkal, nekik vendéget szerez, amiért cserében ő is jövedelemhez jut. A hálótagok nem egyformán jutnak vendéghez, a munkahelyi megkötöttséggel rendelkező vendégfogadók kevesebbszer jutnak vendéghez, mint azok, akik mindig a szervezők rendelkezésére tudnak állni. A hálóban uralkodó hierarchiát a megbízhatóság és az erős társadalmi kötések határozzák meg. Ezek a hálóba való bekerülés kritériumai is egyben, amelyek mellett a térbeli közelségnek is jelentős szerep jut.

Egy olyan vállalkozásban, ahol a befektetések nem jelentősek, a gazdasági tőke fontosságát csökkenti a kapcsolati tőke, ez utóbbit átkonvertálva lehet a legsikeresebb vállalkozásokat felépíteni. Kapcsolati tőke szempontjából két különböző típusú vállalkozó szükséges a sikeres vállalkozás megteremtéséhez: egy helyi szinten szerteágazó, sűrű kapcsolatokkal rendelkező és egy, a településen túlmutató kapcsolatokkal rendelkező hídszereplő együttműködése jelenti a rendszerben való megmaradás esélyét. A kapcsolatok fontosságát bizonyítja az a tény is, hogy a turizmus rendszer fontos elemeinek egy része Zetelakán kívül esik, ilyenek a vendégszerzésben kulcsfontosságú utazási irodák. Ezen elemek és a zetelaki mikrotársadalom között hídszereplők a szervezők. A vendégfogadásban hasznosítható kapcsolatokat figyelembe véve elmondhatjuk, hogy általuk a „gazdag egyre gazdagabb” elve érvényesül, ami azt jelenti, hogy a több kapcsolattal rendelkező szervezők több eséllyel kötnek újabb felhasználható kapcsolatot valamely utazási irodával, mint az átlagos vendégfogadó. Előnyös pozíciójukat a kapcsolatok monopolizálása által tartják fenn. Ezen központi elemek sajátosságait is figyelembe véve arra következtethetünk, hogy a turizmusban kialakult vendégfogadói hálók *skálafüggetlen hálózatok*.⁶

A vendégfogadók és szervezők jellemzőit összehasonlítva elmondhatjuk, hogy a szervezők magasabban képzettek, magasabb mobilitás jellemző rájuk, valamint többnyire férfiak. Ezzel szemben a vendégfogadó vállalkozók többsége értelemszerűen nő, végzettségük – érettségi szint körüli, valamint alacsonyabb mobilitási hajlandóság jellemzi őket. A szervezők vállalkozóvá válásának útjai mutatják meg, hogyan ötvözhető a személyes kvalitás a kapcsolati tőkével, melynek része a tudatosan épített, turizmushoz köthető kapcsolatrendszer, valamint a közvetlen környezetben felhasználható rokoni és baráti kapcsolatok.

FELHASZNÁLT IRODALOM

Benedek H. János: Turizmus és helyi társadalom. A turizmus esélyei Székelyföldön egy konkrét példa tükrében. In Kovács Dezső (szerk.): *Falusi turizmus hagyományai*. Gödöllő, 2003, Mezőgazda Kiadó, 181–189.

Barabási Albert-László: *Behálózva, avagy a hálózatok új tudománya*. Budapest, 2003, Magyar Könyvklub.

Kovács Dezső: Falusi turizmus a Keleti-Mecsekben, in uő. (szerk.): *Falusi turizmus olvasókönyv*, Gödöllő: Szent István Egyetem, Gazdaság és Társadalomtudományi Kar, Vidékfejlesztési és Szaktanácsadási Intézet, Vidéki TurizmusTanszék, 144–151, 2001.

Kuczi Tibor: *Kisvállalkozás és társadalmi környezet*. Budapest, 2000, Replika kör.

6. Barabási Albert-László szerint alapvetően két típusú hálózat létezik, a véletlen és a skálafüggetlen hálózatok. A véletlen hálózatok jellegzetessége, hogy a bennük található pontok nagyjából ugyanannyi kapcsolattal rendelkeznek, nem léteznek nagyon nagy számú kapcsolattal bíró pontok. Grafikusan ábrázolva haranggörbére hasonlítanak. Ezzel szemben a *skálafüggetlen hálózat* grafikus ábrázolásban hatványfüggvény eloszlást mutat, a legtöbb pontnak csak kevés kapcsolata van, amelyet néhány, sok összekötéssel rendelkező középpont tart össze (2003: 99).