




GAZDASÁG
ÉS GASZTRONÓMIA

ÜNNEPI KÖTET LUGASI ANDREA TISZTELETÉRE



Homines dum docent, discunt.

Gazdaság és gasztronómia
Ünnepi kötet Lugasi Andrea tiszteletére

Szerkesztők: Bánhegyi Máttyás, Fekete-Frojimovics Zsófia, Hámori Antal

Szakmai lektorok (a tanulmányok tudományterületei szerint):

Bakacsi Gyula (közgazdaság-tudomány)

Bélteki Ildikó (környezettudomány)

E. Kovács Péter (történelemtudomány)

Erdeiné Késmárki-Galli Szilvia (közgazdaság-tudomány)

Hanusz Árpád (földtudomány)

Melkoviczné Madarász Anita (történelemtudomány)

Kertész Gábor (állam- és jogtudomány)

Kóródi Márta (gazdálkodás- és szervezéstudomány)

Medvéne Szabad Katalin (közgazdaság-tudomány)

Mondok Anita (gazdálkodás- és szervezéstudomány)

Pónusz Mónika (közgazdasági, műszaki és agrár interdiszciplináris)

Rurik Imre (táplálkozástudomány)

Sándor Dénes (földtudomány)

Nyelvi lektor: Bánhegyi Máttyás

Tördelés-szerkesztés és borítótervezés: BGE Márka Iroda

Kiadó: Budapesti Gazdasági Egyetem

1055 Budapest, Markó u. 29-31.

Kiadásért felel: Heidrich Balázs rektor

Minden jog fenntartva, beleértve a bárminemű
eljárással való sokszorosítás jogát is.

© Szerzők, szerkesztők, kiadó, 2022

ISBN 978-615-6342-43-0

Budapest, 2022

TARTALOM

- 6** **Lugasi Andrea életrajza**
- 8** **Heidrich Balázs rektor köszöntője**
Lugasi Andrea arcai
- 10** **Csekő Katalin**
A teljesítési hely problematikája a nemzetközi adásvételi ügyletekben.
Az Incoterms FCA (Free Carrier) fuvarparitás alkalmazása
- 26** **Csillag Sára**
Befogadó vendéglátás? Néhány gondolat a fogyatékosággal
élő emberek foglalkoztatása és a vendéglátás kapcsán
- 37** **Csulak Gergely**
Kézműves-e a kisüzemi sör?
- 54** **Debreceni János – Fekete-Frojimovics Zsófia**
A reziliencia értelmezési keretei a vendéglátás-kutatásban
való sikeres alkalmazáshoz
- 64** **Farkas Julianna**
Két korszak határán. Dante 700
- 78** **Fenyvesi Éva**
Foglalkoztatással és borraivalóval kapcsolatos vizsgálatok
a vendéglátóiparban – fókuszcsoportos felmérés
- 92** **Gódor-Kacsádi Anna**
Az elhízás étrendi kezelésének aktualitásai
- 106** **Gundel János**
Halételek a Duna mentén
(Halászlevek a Fekete-erdő és a Fekete-tenger között)
- 118** **Hámori Antal**
A fogyasztóvédelmi jog jelentősége

- 138** **Hegedüs Gyula**
Magyarország és az Egyesült Királyság tudományos és kulturális kapcsolatai, 1945–1956
- 153** **Karakasné Morvay Klára**
Számítógépes szimulációk alkalmazása a szállodai revenue menedzseroktatásában
- 169** **Kádas Lajos**
Morzsák az alkoholos italok kultúrtörténetéből
- 185** **Király Éva**
Mennyire vagyunk okosak? Avagy a Logisztika 4.0 eszköztárának gyakorlati alkalmazása
- 206** **Kozák Tamás**
Merre visz az út tovább? Az offline és online kiskereskedelem jövője
- 221** **Neszmélyi György**
A koreai konyha és a koreai ételmiszerfogyasztási szokások
- 238** **Rimóczi Csilla – Hidvégi Hedvig – Kiss Brigitta – Lenkovics Beatrix**
Utazási szokások vizsgálata a COVID-19 világjárvány első három hulláma tükrében
- 258** **Szalók Csilla**
A COVID-19 világjárvány hatása az Európai Unió turizmuspolitikájára
- 270** **Tóth Zoltán**
Turizmus az Európai Unióban a koronavírus előtt – és részben után – kitekintés az Eurostat regionális statisztikai évkönyve (2020) alapján
- 288** **Töröcsvári Zsolt – Tóth Zsuzsanna**
Fóliaalagutás növénytermesztés a vendéglátásban

ÉLETRAJZ



Lugasi Andrea 1985-ben a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem kémia-áruismeret közgazdászstanár szakán szerzett diplomát. Ezt követően az Országos Élelmezés- és Táplálkozástudományi Intézet (OÉTI) Élelmiszerkémiai-analitikai Főosztályán helyezkedett el mérnök munkatársként. Kezdetben élelmiszeranalitikai laboratóriumi vizsgálatokat végzett, majd bekapcsolódott a lipidperoxidációs folyamatokkal és antioxidánsokkal kapcsolatos kutatási munkába. 1991-ben a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemen egyetemi doktori fokozatot, 2001-ben a Semmelweis Egyetem Általános Orvostudományi Karán PhD-fokozatot szerzett, ezután 2007-ben a Szent István Egyetem Mezőgazdaság- és Környezettudományi Karán habilitált.

Számos hazai és nemzetközi szervezetben látott el táplálkozástudománnyal és az élelmiszerek jogi szabályozásával összefüggő szakértői feladatokat. 2005 és 2013 között a Nemzeti Élelmiszerlánc-biztonsági Hivatal Új Élelmiszer Paneljét vezette, 2004 és 2013 között az EU DG SANCO és az EU Commission Novel Food Working Group magyar szakminisztérium által delegált nemzeti szakértőjeként tevékenykedett, 2008 és 2013 között étrend-kiegészítők területén az egészségügyért felelős miniszter által kijelölt Nemzeti Kompetens Hatóság képviselője volt.

Többek között vezetőségi tagja a Magyar Táplálkozástudományi Társaságnak, elnöke a Magyar Tudományos Akadémia Élelmiszertudományi Tudományos Bizottság Táplálkozástudományi Munkabizottságának. 2007-től 2013 januárjáig az OÉTI főigazgató-helyettesi feladatait látta el.

2013. február 1-jétől a Budapesti Gazdasági Egyetem Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Karán a Vendéglátás Tanszék tanszékvezetői posztját tölti be, 2016. szeptember 1-jétől pedig dékánként irányítja a Kar tevékenységét.

1985 és 2013 között az OÉTI munkatársaként számos hazai és nemzetközi kutatási pályázatban vett részt témavezetőként, illetve kutatóként. A BGE oktatójaként több kutatási pályázatot vezetett, irányítása alatt működött a BGE Fenntartható Vendéglátás Kiválósági Központ, jelenleg pedig a BGE Fenntartható Vendéglátás Kutatócsoport vezetője. Angol és magyar nyelvű tudományos publikációinak száma több mint hétszáz.

Témavezető a Szent István Egyetem Élelmiszertudományi Doktori Iskolájában és a Debreceni Egyetem Táplálkozás- és Élelmiszertudományi Doktori Iskolájában. Számos PhD-hallgató munkáját irányítja. Az OÉTI munkatársaként is részt vett az oktatásban, ezenkívül tanított orvosok közegészségügyi szakvizsgára felkészítő képzésében, a BGF KVIK angol nyelvű turizmus-vendéglátás alapképzésében, valamint a pécsi és más budapesti egyetemek doktori képzésében.

A BGE-n folytatott oktatási tevékenysége a táplálkozásban, az élelmiszerismeret és az élelmiszerbiztonság területén jelentős, az egyetem valamennyi képzési szintjén összesen kilenc tantárgy tárgyfelelőse. 2013 óta közel száz hallgató szakdolgozatát konzultálta, tucatnyi hallgatója készített TDK-dolgozatot; van olyan diákja, aki OTDK-n különdíjat is nyert. Jelenlegi kutatási területei között megtalálhatók a konyhatechnológiai eljárások hatásának vizsgálata az élelmiszerek táplálkozási értékeire, az élelmiszerek összetételét befolyásoló tényezők jellemzése, valamint az egészséges táplálkozás, a fenntartható élelmiszertermelés és a vendéglátás összefüggései.

Lugasi Andrea számos kitüntetés – például a Tarján Róbert Emlékérem, a Tangl Ferenc Emlékérem, a ProSanitate díj és a Sós József Emlékérem – birtokosa, továbbá a Budapesti Corvinus Egyetem, valamint a Szent István Egyetem címzetes egyetemi tanára, 2022-ben az MTA Kémiai Tudományok Osztálya nem akadémikus közgyűlési képviselőjévé választották.

REKTORI KÖSZÖNTŐ

Lugasi Andrea arcai

**„Hol az a tánc, amibe a mi életünk
szorult bele, és járható?
Hol az a nyelv, amibe a mi táncunk
szorult bele, és mondható? ”
(Bereményi G.)**

Dékán asszony születésnapja alkalmából megpróbálom összegezni, hogyan is él bennem eddigi együttműködésünk alapján a személyisége. Ezért inkább személyes képeket és beszélgetésfoszlányokat villantok fel, amelyek mint rövid filmrészletek élnek bennem, mintsem egy karrierpálya egyenes vonalának ívét rajzolom meg.

Az elemző

...és ott ült 2016 júliusában az akkor friss rektor irodájában, hogy a vezetőváltások következtében arról beszéljünk, hogy az addigi, jól teljesítő tudományos dékánhelyettesből hogyan lesz dékán. Mármint, ha elvállalja... Eleve nem oly régen érkezett, legalábbis egyetemi idővonal szerint a Karra tanszékvezetőnek. Ráadásul nem is közvetlenül az akadémiai oktatási világból jött. De a Karról többen is ajánlották, bíztak benne. Jancsik Andrással együtt próbáltuk oszlatni kételyeit és nyugtatni, hogy már mások is vállalták ennek a feladatnak a szépségeit és nehézségeit és lám, életben vannak! Például András és én is... De Ő csak ült komoly arccal és nagyon figyelt ránk, és láthatóan futott a szoftver az elméjében is. Ami azóta is fut. Minden vezetői értekezleten előre készül a rendelkezésre álló számszaki elemzésekből és szabályzatokból, majd felhívja az esetleg lankadó figyelmünket az azokból levezethető következményekre.

A kutató

Andrea dékáni szerepe egy másik oly nagyon szeretett szerepével áll állandó konfliktusban: az örök kutatói tevékenységgel. Több évtizednyi kutatói tapasztalattal a háta mögött napi szinten szaladnak el mellette a kutatási és publikációs lehetőségek, amelyeket dékáni időbeosztása miatt nem tud megragadni. De ezt – mint oly sok mindent – szintén fegyelmezetten viseli. Többször próbáltam bátorítani időbeosztása megváltoztatására,

hogy kedvenc szenvedélyének többet hódolhasson. Azonban igazán sosem voltam sikeres ezen próbálkozásommal: mindig a hallgatói és munkatársi ügyek kerültek előtérbe, amivel – szerinte – Neki foglalkoznia kell. Bízom benne, hogy a kutatástól elvett idő kifizetődik abban a sok szeretetben, amit viszonzásként kap a korlátlan odafigyelésért.

A gondoskodó

Mert az a bizonyos dékáni ajtó mindig nyitva áll. Az oktatók és a támogató személyzet egyéneket érzékenyen érintő összes problémájával és kérdésével foglalkozik. Mindenkit komolyan meghallgat: próbál tenni az ügyéért és képviseli a kérést a vezetői üléseken is. A munka- és oktatási körülmények állandó javítása hajtja: ezekért érvel, vitatkozik és pirít ránk.

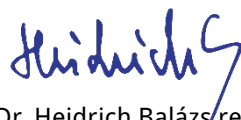
A tanárnő

A Rektori Tanács ülésein az egyébként nagyon is szerény Andrea a legdicsekvőbb szereplővé válik, midőn büszkén számol be a Kar hallgatóinak hazai és nemzetközi szakmai sikereiről. Márpedig azokból van bőven. Egy pillanat alatt válaszol, amikor bővebben rákérdezőnk a diákra, hogy ki is ő és melyik szakra jár, mit tudni róla. Nagyon közeli a kapcsolata a hallgatókkal, fontosak neki. És úgy tűnik ez kölcsönös. Szívet melengető nézni és hallani mellette állva, ahogy a diplomaosztókon a dékáni kézfogáskor a pár másodpercben is személyesen megszólított hallgatók láthatóan ismerősként mondják el az oktatói fülnek legszebb mondatot: „Köszönöm, Tanárnő!”

Az örök kislány

Azok a pillanatok is hozzátartoznak Andrea személyiségéhez, amikor a napi munka sodrából kikerülve, kicsit kötetlenebbé válik a beszélgetés és előbukkan a fegyelmezettség mögül a mosolygós, Cseh Tamás rajongó egyetemista lány. Akkor mesélni kezd és közösen nevetünk. Ekkor még jobban megértjük a többi arcát is, hogy ez is Ő. Mi így szeretjük.

Boldog születésnapot Dékán Asszony! Isten éltesen Andrea!



Prof. Dr. Heidrich Balázs rektor

CSEKŐ KATALIN

A teljesítési hely problematikája a nemzetközi adásvételi ügyletekben.

Az Incoterms FCA (Free Carrier) fuvarparitás alkalmazása

1. Bevezetés

A nemzetközi adásvételi ügyletekben a kereskedelmi szokásjog közel háromszáz éve határozza meg a kereskedők feladatait és a választott ügylettípus kockázatainak megosztási módját. E jog alapelve szerint az áruk ára a kereskedők által felvállalt kockázatok leképeződése, így az üzletkötések nélkülözhetetlen eleme a veszélyforrások felismerése és beárazása.

A kereskedőktől elvárt tudás komplex: ismerniük kell a kereskedelmi és fuvarjog évszázadok alatt kialakult szabályait és hagyományait is. A közel ezeréves vámjog mellett a XXI. századi kereskedőknek jártasnak kell lenniük a számviteli és adójog hazai és nemzetközi rendelkezéseiben is. A tanulmány célja, hogy egy szokásjogi rendelkezés, az Incoterms FCA¹ fuvarparitás példáján keresztül engedjen bepillantást mindazokba a kérdésekbe, amelyeket egy nemzetközi adásvételi szerződés megkötésekor tisztázni kell.

A nemzetközi adásvételi ügyletek feltételeinek és kikötéseinek meghatározása során a szerződő feleknek a teljesítést illetően három lényeges kérdésben kell megegyezniük: meg kell állapodniuk a fuvarozással összefüggő kockázatok és költségek megosztásáról, valamint a teljesítés helyéről².

A teljesítés helye az a fizikailag pontosan definiált hely, ahol az eladó a szerződésben előírt módon (pl. mennyiségben, minőségben, határidőben) a szolgáltatását nyújtja, és ahol a vevő megszerzi vagy megszerezheti az áruk feletti rendelkezési jogot (C-381/08, 2010).

A teljesítési hely meghatározható a felek kifejezett írásos rendelkezésével, valamely általános ismert szokásjogra³ történő utalással, illetve levezethető a felek által kialakított szokásos gyakorlatból. Ellenkező megállapodás hiányában az eladói teljesítés helye „az áru vevő részére történő fizikai átadásának helye, a második pedig az árunak az első fuvarozó részére a vevőhöz történő eljuttatás céljából történő átadásának helye” (C-381/08, 2010).

¹Incoterms, azaz International Commercial Terms (Nemzetközi Kereskedelmi Feltételek) a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara szokványa, amelyen belül a tanulmányban elemzett ún. fuvarparitása, az FCA jelentése: bérmentve az első fuvarozónak („free to carrier”).

²A teljesítés helye az ún. „place of delivery”, amely szókapcsolatban a delivery szó nem fizikai árumozgatást és nem árutovábbítást jelent, hanem az eladó szolgáltatások összességét.

³A nemzetközi terminológiában: „usage”.

A nemzetközi kereskedelmi ügyletekben és a bírói gyakorlatban széles körben alkalmazott, az áruk nemzetközi adásvételéről szóló 1980. évi ENSZ egyezmény (ún. Bécsi Vételi Egyezmény) azonos szabályokat tartalmaz, és egyidejűleg elismeri a kereskedelmi szokásjog kötőerejét is.

A Bécsi Vételi Egyezmény 31. cikkely a) bekezdése kimondja, hogy „ha az adásvételi szerződés kiterjed az áru elfuvarozására, az árut a vevőhöz való továbbítás céljából az első fuvarozónak[kell] átadni.”

A Bécsi Vételi Egyezmény 9. cikkelyének értelmében: „Ellenkező megállapodás hiányában a feleket úgy kell tekinteni, mint akik szerződésükre vagy annak megkötésére hallgatólagosan alkalmazni rendelték minden olyan szokást, amelyet ismertek vagy ismerniük kellett, továbbá, amely a nemzetközi kereskedelemben széles körben ismert, és amelyet a kereskedelem szóban forgó ágában használatos szerződéstípus körében rendszeresen alkalmaznak.”

Az Európai Bíróság által az eladói teljesítés helyének tárgyában meghozott döntések is hangsúlyozzák a szokásjog szerződésformáló erejét, különösen ha az „nemzetközi szakmai szervezetek által összegyűjtött, magyarázott és közreadott és a kereskedők gyakorlatában széles körben követett gyakorlat, amely a nemzetközi kereskedelem nem állami szabályozásában jelentős szerepet játszik” (Electrosteel, 2011, 12. pont).

A szokásjog elismertségének oka, hogy „egyszerű és rövid rendelkezéseken keresztül megkönnyíti a kereskedők számára a szerződéstervezetek elkészítését, és így ők a [tervezett] üzlet számos aspektusát definiálni tudják (Electrosteel, 2011, 21. pont).

Bárhogy is rögzítik az adásvételi ügylet szerződő felei (az értékesítők és a vevők) az eladói teljesítés helyét, az általuk vállalt kötelezettségek és az őket megillető jogok szorosan összefonódnak a fuvarozási szerződésekre irányadó nemzetközi egyezmények és a nemzeti polgári jogok szabályaival. A feleknek a szerződésük teljesítése során tekintettel kell lenniük a számviteli előírásokra és a hozzáadott érték adó (áfa) felszámítási, levonhatósági és bevallási kötelezettségeire is. Ezek azok a kritikus pontok, amelyek nem kellő mélységű ismerete anyagi (adóbüntetés) és erkölcsi (AEO körből való kizárás) veszteségeket okozhat a kereskedelmi partnereknek.

2. Az FCA (Free Carrier) záradék lényegi pontjai

A Incoterms®2010 szokvány szerint: ez a szabály bármely választott fuvarozási mód esetén alkalmazható, és abban az esetben is használható, ha egynél több fuvarozási módot alkalmaznak. „Bérmentesítés nélkül a fuvarozónak azt jelenti, hogy az eladó a vevő által megnevezett fuvarozó, illetve más harmadik személy számára adja át az árut az eladó telephelyén vagy más megjelölt helyen. Tanácsos a feleknek a lehető legvilágosabban meghatározni azt a pontot a teljesítés megnevezett helyén belül, amely pontig az eladó viseli az addig felmerült kockázatokat” (Incoterms, 2010, p. 27.).

Az FCA fuvarparitás megköveteli az eladótól az áru exportban történő vámkezelését, amikor az alkalmazható. Ugyanakkor az eladónak nincs kötelezettsége arra, hogy importban vámkezeljen, harmadik országon való áthaladáskor (tranzitban) bármilyen import vámot fizessen, vagy bármilyen import vámkezelési formalitásokat intézzen.

Az Incoterms®2020 szokvány FCA rendelkezései az ellátási láncok, illetve az online (távlevők közötti) kereskedelem áruáramoltatási folyamataira, belső működési környezetére reflektálnak, amikor négy megoldást is kínálnak az FCA-eladó számára a teljesítéshez.

Az eladó teljesíthet az adójogi bejegyzése szerinti országban:

- a) a saját telephelyén vagy egy általa bérelt raktárból oly módon, hogy berakodik a belföldi vevővel szerződésben álló fuvarozó fuvarszközébe;
- b) a megállapodás szerinti helyen oly módon, hogy a belföldi vevő, illetve az általa kijelölt harmadik személy (pl. gyűjtőszállítmányozó, logisztikai szolgáltató vagy fuvarozó) rendelkezésére bocsátja az áruküldeményt az érkező fuvarszközön kirakodásra kész állapotban.

Mindkét ügylet belföldön (az eladó adójogi bejegyzése szerinti országban) történő teljesítésnek minősül, így az eladói értékesítés belföldi áfakötelezettséggel terhelt. Amennyiben az eladó az Európai Unió területén letelepedett és EORI számmal rendelkező külföldi vevőnek teljesít belföldön, akkor az ügylet közösségi termékértékesítésnek minősül és áfamentességet eredményez, ha igazolt, hogy az áruk elhagyták az eladó országát.

Az eladó olyan országban is teljesítheti áruszolgáltatási kötelezettségét, ahol nem rendelkezik adóalanyisággal. Az ilyen export vagy közösségi termékértékesítés esetében is két teljesítési mód lehetséges:

- a) Az eladó egy – az adóalanyiságától eltérő – országban bérel raktározási kapacitást rövid vagy hosszabb távra. Rövid távú (néhány napos, esetleg hetes) tárolási szerződést köt az eladó, ha a konténeres áruját terminálon kívánja átadni a vevőnek. Hosszú távú (akár több éves) bérleti szerződést köt az eladó a raktári kapacitás biztosítására, ha a vevőt Just In Time rendszerben kell kiszolgálnia, mint például tartós beszállítói programban vagy viszont-értékesítési (disztribúciós) konstrukciókban vevőszolgálati (after sales) feladatok ellátása céljából. A vevő országában lévő raktár fenntartásával az eladó időt és költséget takarít meg szerződéses partnere számára, akinek az a feladata, hogy az áru jellemzőinek megfelelő, rakodásra alkalmas fuvarszközöt küldjön az eladói raktárhoz. Amennyiben a raktározás helye az Európai Unió egyik tagállamában van, akkor az Európai Unió ún. 2020 Quick Fixes rendelete szabályozza ezt az ún. „call-off stock” együttműködést, az ilyen ügyletre nézve pedig speciális szabályokkal bővítette a 2006. évi 112. számú áfairányelvet.
- b) Az eladó teljesíthet oly módon is, hogy az áruküldeményét az Európai Unió valamelyik tagországában lévő szállítmányozói, fuvarozói telephelyre vagy logisztikai „hubra” szállítja (közösségi termékértékesítés) vagy olyan megnevezett helyre, amely az EU vámterületén kívül található (exportügylet). Mindkét esetben az eladói szolgáltatásnak akkor kell megfelelnie a szerződés előírásainak, amikor az áruküldemény az érkező fuvarszközön kirakodásra kész állapotban a vevő által megnevezett harmadik személy – fuvarozó, szállítmányozó vagy logisztikai szolgáltató – rendelkezésére áll. A logisztika hubokra történő szállítás nem teljes kocsirakomány (LCL esetben, pl. 10 EURO raklap) szállításakor jellemző. Ezeknél a tételeknél a vevő szerződött partnere logisztikai szolgáltatójának feladata az áruküldemény lerakodása.

Az eladói teljesítésre a kereskedelmi szokásjog a delivery szót használja, amely az Incoterms®2010 megjelenése óta komplex módon értelmezendő: az a) és a c) pontban írt szabályok azt jelzik, hogy az árukat a megadott, a vevő által biztosított fuvarszközbe berakod-

ták. Ilyenkor egy már lezárult folyamatról van szó, ahol az eladó felelőssége egyértelmű, mert az eladó: biztosítja a berakodáshoz szükséges munkaerőt és technikai feltételeket; viseli mindazokat a kockázatokat, amelyek a berakodás során fölmerülhetnek; vállalja a berakodás költségeit; 2016. július 1-jétől a SOLAS Egyezmény rendelkezése alapján, tengeri fuvarozásra szánt áruk esetében felel azért, hogy a megrakodott konténer ne lépje át a megengedett súlyhatárt és erről hitelesített okmányt (Verified Gross Mass Certificate) is köteles átnyújtani; felel azért, hogy az áruk a kárveszély átszállásának, azaz a berakodás befejezésének pillanatában a szerződésben megállapodott tulajdonságokkal hiánytalanul rendelkeznek. A fuvarozási szerződést azonban a vevő köti, és a fuvarjog szerint annak megrendelője, feladója lesz.

3. A FCA záradék vs. fuvarjogi szabályok

Amennyiben a vevő közüti fuvarozásra ad megrendelést, akkor a fuvarozási szerződésre jellemzően az átadás helye szerinti ország polgári joga és CMR Egyezmény lesz irányadó. A CMR Egyezmény 5. cikkelyének értelmében: „a fuvarlevelet három eredeti példányban állítják ki: azokat a feladó és a fuvarozó aláírja [...]. A fuvarlevél első példányát a feladó kapja, a második példány az árukat kíséri, és a harmadikat a fuvarozó tartja meg.”

A CMR Egyezmény 9. cikkely 2. bekezdésének a) pontja értelmében: „A fuvarlevél – ellenkező bizonyításig – bizonyítékul szolgál a fuvarozási szerződés megkötésére, a szerződés feltételeire és arra nézve, hogy a fuvarozó az árukat átvette.”; a b) pont így rendelkezik: „Ha a fuvarlevél nem tartalmazza a fuvarozó indokolt fenntartását, az ellenkező bizonyításig vélelmezni kell, hogy az áruk és annak csomagolása jó állapotban van, amikor a fuvarozó az árukat átvette, továbbá, hogy az árudarabok száma, valamint azok jele és sorszáma a fuvarlevél adataival megegyezett.”

A CMR Egyezmény 12. cikkelye alapján feladónak az a személy tekintendő, aki „jogosult az áruk felett rendelkezni, különösképpen kérheti, hogy a fuvarozó ne fuvarozza tovább az árukat, változtassa meg a kiszolgáltatásra előírt helyet, vagy az árukat más címzettnek szolgáltatassa ki, mint akit a fuvarlevélben megjelöltek.”

A fentiek értelmében a vevő által megkötött fuvarszerződés feladói pozíciójában a vevő áll. A berakodást végző eladó a fuvarszerződésnek jogilag nem résztvevője, így abból rá sem jogok, sem kötelezettségek nem hármlanak. A berakodást, mint operatív műveletet az eladó az adásvételi szerződés és nem a fuvarszerződés alapján végzi FCA klauzula esetében. Miután az eladónak igazolnia kell az áruk átadását, az áfamentességhez az áruk harmadik országba való elszállítását, az eladónak erre az okmányra – amelynek kézhezvételére fő szabály szerint a vevő jogosult – nagy szüksége van.

A b) és d) pontban ismertetett rendelkezések is számos kétséget vetnek föl, ugyanis az érkezési helyen a címzett, azaz a vevő – a fuvarjog szerint – nem köteles kirakodni. A problémát az Incoterms®2010 és az Incoterms®2020 oly módon kívánja rendezni, hogy az eladói fuvarszerekből való kirakodást és minden azt követő munkafolyamatot és áruval végzett cselekményt egységes egészként kezel, és azt – a felek megállapodása alapján – a vevő feladatává teszi.

Miután az eladó telephelyétől akár ezer kilométeres távolságban is lehet a teljesítési hely, ahol majd az a személy várja az áruküldeményt, akit a vevő a kirakodásra kijelölt, számtalan

kérdést kell megválaszolni az eladónak a teljesítés megkezdése előtt, így különösen a következőket: Hogyan lehet a kirakodást ezen a távoli ponton ellenőrizni? Hogyan lehet majd bizonyítani, hogy az eladói fuvarszköz a kirakodásra határidőben kész volt, de nem vagy nem időben fogadták? Mit kell tennie, ha a megállapodott időben és ésszerű türelmi időn belül sem történik meg a kirakodás? Hogyan lehet az átvevő személyét ellenőrizni és abban megbízni?

A megérkezést követően a vevőt illeti az áruküldemény és az áru megvizsgálási joga és ezen ellenőrzése körében vitathatja a feladáskor kiállított okmány valódiságát vagy adattartalmának helytállóságát.

A Bécsi Vételi Egyezmény 38., illetve 39. cikkelye erre a helyzetre nézve a következőképpen rendelkezik: 38. cikk (1): „A vevő a körülmények által lehetővé tett legrövidebb időn belül köteles az árut megvizsgálni vagy megvizsgáltatni.” 39. cikk (1): „A vevő elveszti azt a jogát, hogy az áru minőségi hibájára hivatkozzék, ha erről az eladót a hiba megjelölésével ésszerű határidőn belül nem értesíti azt követően, hogy a hibát felfedezte, vagy azt fel kellett volna fedeznie.”

A fentiek alapján a) ha a vevő a megvizsgálásra nyitva álló határidőn belül hibát, hiányosságot jelez, akkor az eladót terheli annak bizonyítása, hogy az áruk a teljesítés helyén és idején, azaz a kockázatátzálláskor megfeleltek a szerződés előírásainak. Ameddig az eladó hiteles bizonyítékkal nem tud szolgálni, addig ő köteles a nem szerződészerű szállításból eredő károkat megfizetni; b) ha a megvizsgálásra nyitva álló határidőben a vevő nem élt reklamációval, és a hibát, hiányosságot csak később közölte, akkor a vevő köteles bizonyítani, hogy az áruk már a teljesítés helyén és idején sem elégitették ki a szerződéses követelményeket.

A hiánytalan teljesítést a berakodáskor kiállított fuvarokmány azonban nem igazolhatja, hiszen az eladón kívül minden bekapcsolt szereplő csak az áruszállítmány külső állapotát tudja ellenőrizni. A fuvarozó képviselője, aki a berakodás és a vámolás folyamata során jelen van, és a fuvarlevelet fenntartásokkal nem látja el, csak azt igazolja, hogy az áruk láthatólag külső szemrevételezés alapján jó állapotban vannak. Egy kombinált súly- és csomagolási jegyzékkel, illetve helyszíni mérlegeléssel a berakodáskor a mennyiségi hiány ugyan felfedezhető, de a minőségi hibátlanítás bizonyítására csak az érkezési helyen kerül sor a felek által a szerződésben rendezett módon (pl. minőségvizsgálat módja, tanúsító intézet megnevezése, költségek viselése). Az áruküldeményt az eladó a berakodáskor köteles zárral és zárszámmal ellátni. A feleknek célszerű megállapodniuk abban is, hogy a vevő az érkezéskor ellenőrizni köteles a zárszámok azonosságát, az eltérésekről pedig hiteles, harmadik személyek által kiállított igazolást kell benyújtania. Mindez azonban nem mentesíti az eladót a fokozott felelőssége alól; az eladó olyan minőségű zárral köteles ellátni a csomagolási egységet, amely kizárja az illetéktelen behatolás lehetőségét és garantálja a rakomány integritását a fuvarozás teljes időtartama alatt.

4. Az FCA fuvarparitás fejlődéstörténete

„A Nemzetközi Kereskedelmi Kamara először 1928-ban, a 68. számú szokványgyűjteményében tette közzé azokat a modellszerződéseket és a jelölésükre használt rövidítéseket, amelyek a megkérdezett országok kereskedelmi gyakorlatában általánosan ismertek voltak. Az ICC kérdőívét visszaküldő 33 ország közül két államban, az Egyesült Államokban, illetve a Szovjetunióban nem ismerték [az FCA elődjét jelentő] »free on rail«, illetve a »Franko Wag-

gon« kifejezéseket. Argentína a klauzulán belül, illetve mellett megkülönböztette a »free on railway station/Franko Bahnhof« variációt is, amelyet a nem teljes kocsirakomány fuvarozására alakítottak ki.⁴

Az 1928-as szokásjogi gyűjtemény általános érvénnyel az eladó/exportőr feladatává teszi az áru mennyiségének és minőségének megfelelő vagon beszerzését (kiállíttatását), valamint az árunak – a szerződésben meghatározott határidőn belül – a vagonba történő berakását. A korabeli magyar kereskedelmi szokásjog különbséget tett a »Frei Waggon« fuvarparitás külpiacra, illetve belföldi áruforgalomban használt szabálya között, amikor kijelentette: »Tekintve a belföldi forgalomban érvényes kereskedelmi és tőzsdei szokásjogot (gyakorlatot) az eladónak csak az a kötelessége, hogy a vagon megrendelje.« (ICC, Handelsübliche Vertragsformen, 1928, p. 201.). A magyar »Franko Waggon« klauzula »speciális törvényi és szokásjogi szabályai« címszava alatt az áruvizsgálásával kapcsolatban a következők olvashatók: »Az áruk mennyiségét a hivatalos vasúti mérlegen történő lemérés útján kell megállapítani. Az áruk tulajdonságait a szerződésben rögzített feltételeknek megfelelően kell megvizsgálni. A vizsgálat két módon is történhet: a. Az eladó felel azért, hogy az áru a rendeltetési állomásra történő megérkezésekor (»bei der Ankunft am Bahnhof des Bestimmungsortes«) megfelel a szerződéses feltételeknek. Ebben az esetben a vevő köteles a megérkezés időpillanatában (»im Augenblick der Ankunft«) az árukat megvizsgálni. b. A vizsgálatot a határállomáson kell elvégezni. Ilyen esetekben az eladó és a vevő megnevezik a képviselőjüket, aki az áruk tulajdonságát a mellékelt minta alapján vizsgálja meg. Az áruk további vizsgálatára a rendeltetési helyen kerül sor (ICC, Handelsübliche Vertragsformen, 1928, p. 201.).

A magyar szokásjogi szabály a következőképpen folytatja: »Ellenkező kereskedelmi szokásjog hiányában a teljesítés fogyatékoságára (hiányzó mennyiség, rossz minőség) alapított kifogás és igény attól a pillanattól kezdve érvényesíthető, amikor az áru a rendeltetési állomásra megérkezett, kivéve, ha a vevő az áruk megvizsgálására már egy korábbi időpontban köteles volt.« Végezetül: »Az eladó jogosult az áruk elszállítását megakadályozni, ha a vevő a fizetéseit beszüntette, vagy csődöt jelentett, kivéve, ha a vevő az árukat korábban már kifizette, vagy kielégítő biztosítékot nyújtott az áruk ellenértékére ('stoppage in transitu'⁵).« (ICC, Handelsübliche Vertragsformen, 1928, p. 202.). Ez utóbbi két szabály némileg eltérő megfogalmazásban minden ország szokásjogában megtalálható⁶, de a magyar feltételektől eltérően a többi állam szabályai azt rögzítik, hogy az eladó azért felel, hogy az áru a rakodás befejezésekor rendelkezik a szerződött tulajdonságokkal." (Csekő, 2018, pp. 109-111.)

Az FCA fejlődéstörténetének következő állomása a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara első hivatalos publikációja az első Incoterms szokvány megjelentetése, ahol a F.O.R., illetve az F.O.T. rövidítések alatt olvashatók azok a kockázatok és költségek, amelyek a későbbi FCA-adásvétel jellemzői.

„Az 1936. évi Incoterms már egységes szemléletet tükröz, amikor különválasztja az eladó kötelezettségét teljes kocsirakomány exportjánál, illetve olyan áruküldeményeknél, ame-

⁴Az 1928-ban publikált szabályok még nem, de az 1936. évi Incoterms azonban már különbséget tesz a teljes kocsirakomány és az olyan tételek szállítása között, amelyek „kevesebb, mint egy teljes vagonrakományt képeznek, vagy pedig nem érik el azt a súlyt, amely ahhoz szükséges, hogy rájuk a teljes vagonrakományra irányadó tarifakedvezményt alkalmazzák” (Incoterms 1953. A. 3. pont).

⁵Amely szabály az 1928. évi szokványok „C” kiegészítő rendelkezéseiben – pl. FOB esetében – is olvasható.

⁶Néhány esetben a vevő fizetési kötelezettsége ahhoz is kapcsolódik, hogy az eladó az árut a megfelelő módon adja át.

lyek nem tesznek ki egy vagont. Amennyiben az eladó teljes kocsirakományyi tételt kíván elszállíttatni, úgy köteles az áru tulajdonságainak (súlyának és egyéb jellemzőinek) megfelelő típusú, méretű, valamint felszerelt vagont – beleértve a ponyvát is⁷ – megfelelő időben megrendelni. Az eladó köteles úgy berakodni, hogy az megfeleljen a küldő vasútállomás szabályainak. Amennyiben kevesebb, mint egy teljes kocsirakomány elfuvarozásáról van szó, az eladó akkor és azzal teljesít, amikor a fuvarozó vasúttársaság őrzésébe adta az árukat a feladási vasútállomáson a megadott határnapon vagy határidőben, kivéve, ha a feladási vasútállomás rendelkezései az áruk berakodását írják elő. Az eladó köteles viselni minden költséget és kockázatot, amíg az árukat a vasúti kocsiába be nem rakodta vagy a vasúttársaságnak át nem adta, valamint köteles a vevőt ellátni a szokásos fuvarlevéllel a vevő költségére eljárva. Ez a szabály már utal arra a vevői kötelezettségre, amely szerint: »a vevő kötelessége viselni minden költséget és kockázatot, beleértve a ponyva bérlésének díját is attól az időponttól kezdve, amikor a megrakodott vasúti kocsit a vasúttársaság őrzésébe/gondozásába átadták.« (Incoterms, 1936, p. 92.)

Az eladó köteles továbbá az árukat megfelelően csomagolni, és csak akkor köteles a szokásostól eltérő csomagolási módot alkalmazni, ha a vevő erre nézve egyértelmű utasítást adott a szerződéskötés időpontjában.

Az eladó köteles elvégezni és kifizetni minden olyan ellenőrzéssel összefüggő műveletet, amely az áruk berakodásához szükséges. Ez a szabály összhangban áll azzal az eladói kötelezettséggel, hogy az eladó felel az áru minden fogyatékoságáért, amely a berakodás befejezésekor az áruban már megvolt. Ezzel a felelősségi szabállyal – más szavakkal megvilágítva – az eladó azt köteles bizonyítani, hogy az áru a berakodás befejezésekor mind mennyiségileg, mind minőségileg hibátlan volt. Szemben az 1928-ban publikált nemzeti modellszerződésekkel, ez a garanciális szabály már kimaradt az 1936-os uniformizált⁸ Incotermsből. Az eladónak a teljesítés szerződésszerűségére (hibátlanságára) vonatkozó felelőssége és annak bizonyítási kötelezettsége⁹ az 1936-os Incoterms bevezetése után már az alkalmazandó nemzeti jog tanulmányozását igényelte.

Az első egységesített fuvarparitás, illetve helyesebben fogalmazva kereskedelmi klauzulagyűjtemény (»trade terms«) F.O.R. – F.O.T. szabályai további két lényeges rendelkezést sem tartalmaznak. Elsőként azt a megdöbbentő hiányosságot kell megemlíteni, hogy a vételár megfizetését közvetlenül nem köti a vasúti/közúti (tengeri) fuvarlevélhez, illetve egyéb okmányokhoz. Az 1928-ban publikált nemzeti szokásjogok közül a német és a dán formula az áru árának megfizetését a fuvarlevél átadásához kapcsolja, a többi nemzeti klauzula ugyanakkor arról szól, hogy az eladó az áru szállítását visszatárhathatja, ha a vevő fizetéseit beszüntette, vagy csődbe ment. Indirekt módon ugyan, de ez a szabály is megemlíti a fuvarlevelet, amelynek birtokában az árukománnyt vissza lehet fordítani vagy a kiszolgáltatást meg lehet akadályozni. A második problémát annak a rendelkezésnek az elhagyása jelenti, amely a vevő áru megvizsgálási jogára és ez által az áru elfogadására vonatkozik. Míg az 1928-as szokványgyűjtemény által bemutatott nemzeti klauzulák közül – Nagy-Britannia kivétel – mindegyik szabályozza ezt a kérdéskört, addig az Incoterms az áru megvizsgálásának mint releváns jogi következményeket teremtő technikai feladatnak egyáltalán nem szentel figyelmet. Az áru megvizsgálásának szabályai az egyes nemzeti formulák-

⁷ „where necessary”, azaz olyan szituációkban, amikor az szükséges.

⁸ Azaz a nemzeti polgári jogi szabályoktól már megfosztott és csak a minden nemzet szokásjogában egységesen előforduló rendelkezéseket összegző nemzetközi szokványban, az Incotermsben.

⁹ A bizonyítás kötelezettsége, azaz terhe a kockázat- és kárveszéllyel együtt tevődik a vevő vállára. Ezt követően a vevő köteles bizonyítani, hogy az áru a kár- és kockázattársállítás időpontjában már hibás, sérült, kevesebb stb. volt.

ban – kisebb-nagyobb szövegi eltéréssel – a következő módon kerültek kialakításra: »Ellenkező kereskedelmi szokásjog hiányában (ilyen pl. az árutőzsdei modellszerződés¹⁰) a vevő nem köteles az árukat a rendeltetési helyre való megérkezésük előtt megvizsgálni. « (ICC Handelsübliche Vertragsformen, 1928, p. 201.). Néhány nemzeti forma a fenti fő szabályt módosítva megengedi, hogy a felek a megérkezést megelőzően is biztosítsák a vevő árumevizsgálási jogát. A vevő a megvizsgálást követően élhet az áru elfogadási vagy visszautasítási jogával, illetve érvényesítheti mindazokat a kifogásait és az ebből eredő költség- és kárigényét, amely a hibás, hiányos eladói teljesítésből következik. Tekintve, hogy az Incoterms 1936 már nem definiálja az áruk mennyiségi és minőségi ellenőrzését vevői feladatként, ezt a nagy horderejű kérdést a feleknek a szerződésükben külön rögzíteniük kell¹¹.

Eltérés észlelése esetén a vevő azonnal minőségi reklamációval él. Ilyenkor a F.O.R. – F.O.T. klauzula alapján az eladó bizonyítja, hogy az áruk a vagonba/kocsiba való betároláskor megfeleltek a szerződéses kikötéseknek; továbbá, hogy: a kiállított vagon/kocsi megfelelő típusú, méretű és felszereltségű volt, amely felsorolás kiterjed a fuvarszköz tisztaságára is. Összefoglalva megállapítható, hogy az eladó azt köteles bizonyítani, hogy a kiállított vagon állapota, állaga, felszereltsége az áruk hibátlan leszállítását garantálta. Az eladótól mindez fokozott gondosságot követel meg, különös tekintettel a vasúttársasággal való körültekintő együttműködésre és a fuvarszköz műszaki adatainak, állapotának alapos dokumentálására nézve.

Az Incoterms 1936 – a vevő árumevizsgálási feladatának elhagyásával – nem hívja föl az eladó figyelmét erre az összetett és nagyfokú precizitást igénylő műveletsorra, amely az eladónak a teljesítés hibátlanságára vonatkozó bizonyítási kötelezettségéből ered.” (Csekő, 2018, pp. 111-113.)

Először az 1990. évi Incoterms nevesíti a multimodális FCA záradékot, amely megteremti annak a lehetőségét, hogy az ún. „induló fuvarparitásoknál az FCA záradék légi, közúti, tengeri vagy vasúti áruszállításoknál meghatározza az eladói teljesítés helyét.

Az Incoterms 1990/2000/2010 FCA klauzulájának a FOR fuvarparitással szembeni legfontosabb különbsége abban ragadható meg, hogy az eladó nem köteles fuvarszerződést kötni. Ezt a fő szabályt¹² mind a három szokvány azonnal finomítja azzal a lehetőséggel, hogy ha a vevő úgy kívánja vagy ez a kereskedelmi szokás, és a vevő kellő időben ettől eltérő utasítást nem ad, akkor az eladó megkötheti a fuvarozási szerződést a szokásos feltételekkel a vevő költségére és kockázatára. Ezt a lehetőséget az Incoterms®2020 szokvány is tartalmazza, de felhívja a figyelmet azokra a veszélyekre, amelyek a fuvarjogi szabályok és az Incoterms összehangolatlanságából származhatnak: „Különleges esetben az FCA-eladó megszervezheti a fuvarozást a vevő javára, de ebben az esetben is köteles az áruküldemény fuvarozónak történő átadásakor a szokásos módon berakodni. Ez a kötelezettség független attól, hogy a megnevezett hely az eladó telephelye, amelyen a berakodás az eladó költségére és kockázatára zajlik vagy egy másik hely, ahol a kirakodás a vevő költségére és kockázatára fog megtörténni” (ICC-Handbuch, 2021, p. 20.).

¹⁰ A lengyel formulához fűzött megjegyzés kiemelésre méltónak tartja a F.O.R. sajátos lengyel változatának, az ún. locco (helymegjelölés) bemutatását. Ezt a típuszerződést a Varsói Árutőzsde alkalmazta, és azt jelentette, hogy az adott árutétel a tőzsdei ügylet megkötésekor szállításra készen az adott helyen rendelkezésre állt. Az ún. locco formaszerződés szerint a vételár megfizetése az áruknak a megadott helyről történő elszállításakor azonnal esedékes volt.

¹¹ A mai napig (különösen a gabonaexportban) az a gyakorlat, hogy a gabonát a vagonokba való betárolás előtt, majd a megérkezéskor, a kitérőeláskor is ellenőrzik és a kapott eredményeket összehasonlítják.

¹² Amelyet az Incoterms 1990/2000 röviden úgy fogalmaz meg, hogy „contract of carriage: no obligation”. Az Incoterms 2010 pedig: „contract of carriage: the seller has no obligations to the buyer to make a contract of carriage.”

Ezen a ponton érdemes először felhívni a figyelmet arra a gyakorlatban elterjedt közvélekedésre, amely az Incoterms szokványt a fuvarjog részének tekinti vagy fuvarjogi megállapodásként kezeli. Az Incoterms megalkotói a 2020-as szokvány kiadásakor – látva a helytelen értelmezésből eredő számos nemzetközi vitát – a következő szavakkal teszik egyértelművé, hogy a fuvarparitások a nemzetközi adásvételi szerződés megkötését segítik. „Incoterms szabályok/kötelezettségek: Ki köteles valamely feladatot elvégezni? Eladó vagy vevő? Például ki szervezi a fuvarozást, köti meg a biztosítási szerződést vagy szerzi be a szállítási okmányokat és gondoskodik az export-, importengedélyekről?” (Incoterms 2020, p. 2.)

Már az 1990-es szokvány is rögzíti, hogy ez a kikötés minden szállítási mód esetén alkalmazható, ideértve az összetett szállításokat is. „Fuvarozó” minden olyan személy, aki fuvarozási szerződésben vasúton, közúton, tengeren, légi úton, belföldi vízi úton vagy ezek kombinációjával lebonyolítható fuvarozás teljesítését, vagy az arról való gondoskodást¹³ vállalja.

Ha a vevő arra utasítja az eladót, hogy a szállítmányt olyan személynek, például egy szállítványozónak adja át, aki nem „fuvarozó”, a vevőt – amint az áruk az ilyen személy őrizetébe kerültek – úgy kell tekinteni, mint aki áruátadási kötelezettségét teljesítette. „Transzportterminálon” vasúti főállomást, teherpályaudvart, konténer-állomást vagy telepet, többcélú rakományok állomását vagy más hasonló fogadóállomást kellett érteni. A „konténer” szó magában foglalt minden berendezést, amelyet a rakományok egységesítésére használtak, például konténerek és/vagy „platókocsik” összes típusát – akár elfogadta azokat a Nemzetközi Szabványügyi Szervezet, akár nem –, pótkocsikat, csere-elemeket, fel- és legördülő berendezéseket, hűtőtereket és vonatkozik az összes szállítási módra.

„Az FCA 1990-ben történő bevezetésekor az Incoterms megalkotó szakértők és nemzeti szövetségek még szükségesnek látták, hogy az eladói telephelytől eltérő földrajzi pontokon történő teljesítést az egyes fuvarozási módok szerint részletesen szabályozzák (A4). Minden egyes fuvarozásmód specifikus útmutatás ugyanakkor »átadásról«¹⁴ és nem »rendelkezésre bocsátásról« intézkedik.” (Csekő, 2018, p. 122.)

Az Incoterms 1990 szokvány a konténeres áruszállítás előretörését mutatja és előrevetíti a konténer yard-ok, terminálok jelenlegi rendszerének kiépülését.

Az Incoterms®2000 szokványban alapvetően az 1990. évi szabályok maradtak érvényben azal a kivétellel, hogy eltűnik az eladói feladatok fuvarozási mód szerinti részletezettsége. A speciális szabályok elhagyásának oka egyrészt a nemzetközi fuvarjog összetett szabályaiban, másrészt a kikötők, terminálok egyedi – országon belül is gyakran – változó szokásjogában keresendő. A Nemzetközi Kereskedelmi Kamara körültekintően járt el akkor, amikor ezekre a szabályokra csak utalt, azaz „kimutatott” az Incoterms kereteiből. Ugyanakkor nem könnyítette meg az eladók és a vevők helyzetét, hiszen nem adott útmutatást a több évszázados hagyományokkal rendelkező tengeri kikötői szokásjog alkalmazásában. Ezzel a különleges tudással a szállítványozók, illetve a XXI. században komplex IT szolgáltatást nyújtó logisztikai szolgáltatók rendelkeznek. A kereskedők számára így erősen javallt, hogy globális jelenléttel

¹³Az eredeti angol szöveg a felsorolt szolgáltatások beszerzését írja elő (to procure the performance).

¹⁴Pl. „amikor az árukat a belföldi vízi fuvarozónak, vagy a nevében eljáró személynek átadták, [...] amikor a teljes konténer-rakományt (FCL) a tengeri fuvarozó átvette.” „Még gyűjtő szállítványozás esetében is az átadás akkor fejeződik be, amikor az árukat a tengeri fuvarozónak vagy a nevében eljáró személynek átadták.” „Légi szállításnál az átadás akkor fejeződik be, amikor az árukat a légi fuvarozónak vagy a nevében eljáró személynek átadták.”

és ezáltal helyi tudással is rendelkező szállítványozókat bízzanak meg egy-egy összetett fuvarozási feladat végrehajtásával. Részvételük egy új jogi elemet, a megbízási jogviszonyt viszi a teljesítés folyamatába. A korábban „fuvarbizományként” ismert szállítványozási szerződés az elmúlt években jelentős átalakuláson ment keresztül. Jelenleg olyan vegyes típusú szerződésként értelmezendő, amelyben megtalálhatók a vállalkozási, a letéteményesi szerződés elemei is, amely szabályokat a Szállítványozók Nemzetközi Szövetségének (FIATA) általános szerződéses feltételei is kiegészítik.

Az Incoterms®2010 szokvány – a gyakorlati élethez igazodóan – módosítja az ún. „delivery” tartalmát, amikor kijelenti, hogy az eladó köteles az árukat a vevő által kijelölt fuvarozónak vagy más személynek szállítani, de nem választhatja meg ezeket a személyeket.

5. Az FCA fuvarparitásból eredő kritikus helyzetek

Amennyiben az eladónak az adójogi illetőségéről eltérő vagy az EU vámterületén kívüli helyen kell teljesíteni, amely kockázatátadási pont gyakorta FCA elhajózási kikötőt vagy indulási légikikötőt jelent, akkor az export-árbevétel (eladói teljesítés) létrejöttét a következő tényezők befolyásolják: vámkezelten vagy vámkezelés nélkül érkeznek-e meg az áruk a megnevezett indulási helyre (tengeri vagy légikikötő); a terminálkezelő jogállása; uniós eladó (exportőr) esetében vizsgálendő, hogy közösségi vagy külföldi adóalany-e a vevő; teljes (FCL) vagy részleges (LCL) kocsirakományról van-e szó; milyen további szereplők szükségeltetnek a teljesítéshez (pl. logisztikai szolgáltató, „handling” cég).

6. Az eladó a vevő kérésére szervezi meg a fuvarozást

A gyakorlatban sok eladó kap felkérést a vevőjétől a fuvarozás megrendelésére. Az eladó vissza is utasíthatja a fuvarozási szerződés megkötését, és ha így tesz, haladéktalanul értesítenie kell a vevőt. Ha azonban a felek nem állapodtak meg abban, hogy az eladó köti meg a fuvarszerződést, vagy amennyiben ez a feladat a közöttük kialakult szokásos gyakorlatból, illetve az iparágban általánosan ismert (köztudott) szokásjogból nem következik, akkor a vevő köti meg a fuvarszerződést: a vevő lesz a fuvarozó(k) szerződéses partnere, azaz a feladó (a fuvaroztató); de az árut berakodó továbbra is az eladó/exportőr marad. A fuvaroztató, a feladó és a berakodást végző személy jogállásának megkülönböztetése az Incoterms szokványból nem vezethető le, kizárólag nemzeti jogok – összeolvasva – a nemzetközi fuvarjogi egyezményekkel együttesen adnak erre nézve útmutatást.

Lényeges elemként kell kiemelni, hogy a berakodás a fuvarszerződés része és a feladó kötelezettsége. A feladó felel a berakodás szakmai megfelelőségéért; így különösen azért, hogy az áruküldeményt a fuvarozó utasítása szerint helyezze el és rögzítse a fuvarszerszágon. A feladó köteles viselni a berakodás összes költségét és kockázatát, továbbá teljes körű anyagi felelősséggel tartozik, ha a berakodás (elhelyezés, rögzítés) hibája miatt a fuvarozót vagy bármely harmadik személyt kár ér. Ha egy FCA-eladó rakodik az FCA fuvarparitás értelmében, akkor magára veszi a „feladó” felelősségét, miközben azt a vevő köteles viselni. Ezt a feladatmegosztást – és különösen az abból eredő esetleges kártérítési kötelezettséget – javasolt a szerződéses tárgyalások során tisztázni. Amennyiben az FCA-eladó hibásan vagy szakszerűtlenül rakodik, akkor nem szállnak át a fuvarozással összefüggő kockázatok a vevőre, és ebben az esetben nem történik termékértékesítés sem, melynek áfa- és számviteli következményei mindkét felet érintik.

7. Vámkezeltlen vagy vámkezelés nélkül érkeznek-e meg az áruk a megnevezett indulási helyre

A tengeri vagy a légikikötőbe akkor érkehetnek meg az áruk már (kiviteli vámeljárásban) vámkezeltlen, ha például az exportőr egy AEO státuszú engedélyezett feladó és az üzemi telephelyén egyszerűsített vámeljárásban az árukat vámkezeltette. Ilyen eladótól megkövetelt, hogy a vállalati biztonsági terv alapján gondoskodjon arról, hogy az árukat sem az egy-ségrakomány-képzéskor, sem a berakodáskor, illetve a terminálig történő áruszállítás alatt – amelyhez igénybe vehet egy AEO státuszú fuvarozót vagy szállítványozót – ne érhesse illetéktelen behatolás. Ha a fenti feltételek teljesülnek, akkor a már „nem uniós áruk” vámfel-ügyelet alatt megérkeznek a terminálra, és ott a terminálkezelő (gyorsított) ellenőrzése után – a külső, belső integritásuk teljes körű garantálása mellett – elsőbbségi eljárásban kilépte-tésre kerülnek. A teljesítés helye és ideje a rakomány terminálkezelő által történő átvétele. Ha az áruk a tengeri vagy a légikikötőbe vámkezeltlen, TIR okmánnyal érkeznek és a szállítási folyamat minden résztvevője AEO¹⁵ státuszú, az áruk – a kiléptető kikötői vámhivatal kocká-zatelemzési protokolljának lefuttatása után – kiléptetésre kerülnek. A teljesítés helye és ideje megegyezik a terminálkezelőnek történő átadással, feltéve, hogy ők a vevő által megbízott személyek.

Ha a tengeri vagy a légikikötőbe még uniós státuszú, azaz még nem vámkezelt tétel érkezik a vevő által megbízott szállítványozóhoz, akkor annak először konszolidálnia kell a rakományt (más árutételekkel egyesítés után), majd kivitelben vámkezeltetnie kell az árukat, illetve gondoskodnia kell azok kiléptetéséről. A teljesítés ideje az FCL rakomány vámkezelésével azonos. A vevő illetősége is kulcsszerepet játszik a teljesítés megítélésében. Ha a vevő az Európai Unióban székhellyel és EORI számmal rendelkező adóalany és az áruk a kikötőben kerülnek majd konszolidálásra, akkor közösségi értékesítésről és nem exportügyletről van szó.

8. A terminálkezelő mint címzett

Az FCA fuvarparitás esetében gyakorta fordul elő, hogy a vevő által kijelölt terminálra kell az eladónak szállítania, így élvezheti azt a kényelmet, hogy nem kell kirakodnia, de egyidejűleg vállalja annak a kockázatát, hogy a szállítmánnyal megérkező fuvarozója órákat várakozik amíg a fogadó terminálkezelő eszközt és munkaerőt biztosít a kirakodáshoz. FCA fuvarparitás esetében – főszabály szerint – a „terminal operatort” a vevő jogosult megnevezni.

Az FCA-ban meghatározott (indulási) helyig az eladó vagy saját fuvarszközével szállítja el az áruküldeményt, vagy fuvarozási szerződést köt, amelynek alanyává, megrendelőjévé válik. Az eladó a fuvarjogi szabályok szerinti „feladói” (fuvaroztatói) jogállásában köteles megfizetni az FCA megnevezett helyig történő fuvarozás összes költségét, díját és viselnie kell az ezen időszak és útszakasz alatti kockázatokat. Miután az eladó az FCA ezen megoldása esetén akkor teljesít, amikor az érkező fuvarszközön kirakodásra kész állapotban lejelenti az áruküldeményt a vevővel szerződött terminálkezelőnek, két izgalmas kérdés is tisztázást igényel.

Elsőként a címzett személyét kell a fuvarjogi szabályok szerint meghatározni. A címzett a fuvarozási szerződésben különleges pozícióval bír: egyrészt az áruküldemény megérkezé-

¹⁵2445/2015/EU Bizottsági rendelet az Uniós Vámkódex alkalmazásáról.

sérőlről szóló értesítést követően jogosulttá válik az áruküldemény felett rendelkezni. Az eladónak, illetve az eladó fuvarozójának így értesítenie kell a vevőt, az eladónak pedig össze kell hangolnia a fizetés módját a rendelkezési jog átadásával, minimalizálva a birtokon kívül kerülés kockázatát.

Másodsorban a címzett, aki az áruküldemény átvételi jogosultságával rendelkezik, nem köteles kirakodni. Ha kirakodik, akkor azt a feladó, azaz az eladó kockázatára és költségére teszi. Mindezek után fölmerül a kérdés, hogy ki legyen a fuvarlevélben címzettként megjelenő: a vevő, a vevő terminálkezelője vagy esetleg az eladó? Bármelyik megoldást is választják a nemzetközi adásvételi ügyletet megkötő felek, a szerződéses akaratukat összhangba kell hozni az adott fuvarozási módra irányadó szabályokkal, a feleknek pedig tisztában kell lenniük az általuk választott megoldásból eredő kockázatokkal is. Ilyen kockázati tényező a fuvarozói késedelem. Bár a fuvarozási szerződés a vállalás szerződés nagy csoportjába tartozó kontraktus – és ebből következően a fuvarozó a fuvarozási eredményért, így különösen a vállalt határidőért, az áruküldemény épségéért felelősséggel tartozik –, a fuvarozók a szerződésszegés következményei alól mentesülnek, ha a vállalási határidő betartását fuvarozási akadály (pl. kikötői sztrájk) okozta. Miközben a fuvarozó mentesül, az eladó a késedelmes szállítás miatt (nem rakodták ki az áruküldeményét) szerződésszegést követ el és kártérítésre lesz köteles a vevővel szemben.

Ha az eladó időben érkezett, de a terminálkezelő nem tudja átvenni tőle az áruküldeményt, akkor ebből a várakozásból többletköltség („álláspénz”) keletkezik, amit a vevő utólag köteles megtéríteni az eladónak.

A vevő megrendelői pozíciójából kérheti, hogy a terminálkezelő az átvételről átvételi elismervényt állítson ki, és azt is követelheti, hogy ezen az okmányon kerüljön feltüntetésre bármely olyan külsérelmi nyom, jel, hiba, súlyvesztés, mennyiségi hiány stb., amelyből az áruk károsodására lehet következtetni. Minden esetben célszerű ismerni a terminálkezelő jogállását: a terminálkezelő lehet a főfuvarozást végző vállalat (pl. hajóstársaság) saját gazdálkodási egysége, több fuvarozót egyszerre kiszolgáló „semleges” entitás vagy maga a vevő is, aki a saját nevében üzemeltet terminált (pl. olajtársaságok).

9. FCA teljesítés és az áfajog összefüggése

Az eladói telephelytől eltérő helyre, illetve harmadik személynek történő ún. „delivery” esetében számviteli szempontból a lényegi kérdést a „teljesítést igazoló okmány” jelenti, amelyben a feleknek – az adójogi szabályokra tekintettel – meg kell állapodniuk, és amelyet az eladónak a saját költségére kell beszereznie.

Miközben az értékesítés ún. HÉA-mentessége a külföldi teljesítési hely alapján (azaz export ügylet) bizonyítottan tekinthető, addig közösségi termékértékesítés esetében az Európai Unió csak a 2018. évi 1912. számú rendeletével tudta rendezni az elfogadható okmányokról szóló, a tagállamok adóhatóságai és gazdálkodó szervezetei között húzódó sokéves vitát.

A 2006/112/EK irányelv kibővített, módosított 138. cikke alapján az a FCA-eladó, aki a telephelyétől eltérő más tagállamban az „érkező” fuvarszközön történő rendelkezésre bocsátással teljesít, akkor tudja a szállítást adójogilag közösségi termékértékesítésnek tekinteni és az

áruküldeményt áfamentes számlával kísélni, ha: rendelkezik az áruküldemény fuvarozására vonatkozó dokumentummal, így például a fuvarozó által aláírt CMR fuvarlevéllel, hajóraklevéllel, légi teherszállítási számlával vagy az áru fuvarozója által kiállított számlával, továbbá együttes feltételként: birtokában van az áruküldemény fuvarozására vonatkozó biztosítási kötvény vagy fuvarozás díját igazoló banki dokumentum, vagy birtokában van a rendeltetési tagállamban a raktár üzemeltetője (az a logisztikai szolgáltató, amely a kirakodást végzi) által kiállított átvételi elismervény, amely igazolja a termékeknek az adott tagállamban való tárolását.

Lényeges kritérium, hogy az áfamentesség igénybevételéhez két egymással összhangban álló, és a vevőtől független jogi személy által kiállított dokumentummal kell az eladónak rendelkeznie.

Amennyiben az FCA-eladó a telephelyén vagy bármely más helyen a vevő szerződéses fuvarozója által küldött fuvarszközbe való berakodással teljesít, akkor a közösségi, áfamentes termékértékesítés elismerhetőségéhez az eladónak szüksége van a vevőjétől (a beszerzőtől) származó olyan írásbeli nyilatkozatra, amelyben a vevő kijelenti, hogy a terméket maga a vevő/beszerző vagy egy nevében eljáró harmadik személy (szerződött fuvarozó vagy gyűjtőszállítmányozó) fuvarozta el. Ebben a nyilatkozatban (pl. CMR fuvarlevél) szerepelnie kell a rendeltetési helynek (az eladó országától különböző tagállamban), továbbá fel kell tüntetni a kiállítás napját, a vevő/beszerző nevét és címét, a termékek mennyiségét és jellegét, a termékek megérkezésének idejét és helyét, valamint a vevő/beszerző nevében a termékeket átvevő, azonosítható személyt is. A vevő/beszerzőnek a fenti írásbeli nyilatkozatot az értékesítést követő hónap tizedik napjáig kell az eladó rendelkezésére bocsátania.

10. FCA ügyletek problémáit bemutató komplex scenáriók

Az FCA fuvarparitás természete és az abból eredő jogok és kötelezettségek jelentős mértékben változnak attól függően, hogy a vevő az eladóval azonos államban vagy vámjogi területen letelepedett személy-e, vagy a két fél – székhelyük alapján – különböző állam joghatóságának alávetett-e. Az alábbi példák igyekeznek érzékletesen megvilágítani ezt a különbséget. Ha a vevő nem az Európai Unióban letelepedett és ott EORI számmal nem rendelkező gazdálkodó, akkor két lehetséges scenárió merül föl az exportra történő vámkezelés és biztonsági kockázatkezelés eljárása során.

1. scenárió: Az exportőr FCL rakományát telephelyén vámkezelve TIR igazolvánnyal vagy külső uniós árutovábbítási eljárásban¹⁶ T1 okmánnyal szállítja be az Európai Unióban lévő indulási légi- vagy a tengeri kikötői terminálba. Ilyen esetben exportügylet jön létre, amelyben a teljesítés helye azonban nem a vámkezelés, illetve a berakodás helye, hanem az „indulási” tengeri vagy légikikötő. A teljesítési, könyvelési bizonylat a terminálkezelő átvételi igazolása, amelynek beszerzése egyszerre képezi a vevő, illetve az eladó kötelezettségét. Ha a terminálkezelő megtagadja az igazolás kiállítását, akkor az eladó joggal hivatkozhat vevői szerződészegésre.

2. scenárió: Az exportőr az FCL rakományt az FCA szerint megnevezett uniós „indulási” tengeri vagy légikikötőben vámkezelgeti. Ebben az esetben a vámkezelést megelőző műveleteket végző logisztikai szolgáltató az eladó szerződéses partnere lesz, így az exportőr az átvételi

¹⁶A külső uniós árutovábbítási eljárás (T1) leginkább a nem uniós áruk szállítására vonatkozik.

igazoláshoz nagyobb biztonsággal és könnyebben tud hozzájutni. A légi vagy a tengeri fuvarozónak való átadásról a logisztikai szolgáltató gondoskodik. A teljesítés helye ebben az esetben is az indulási légi vagy tengeri kikötő; a teljesítés időpontja az a nap, amikor a logisztikai szolgáltató az árut a főfuvarozónak átadta függetlenül a vámkezelés időpontjától, de szoros összefüggésben a kockázatkezelés, azaz a kiléptetés napjával. A probléma egyszerűen abból adódik, hogy az exportőr számára ezek a dátumok a telephelyen való berakodáskor még nem ismertek, így a számlában szereplő teljesítési idő ellentétes lehet az egyéb okmányokban, például EXS olvasható dátumokkal. A főfuvarozónak történt átadást igazoló okmány, a kiléptési gyűjtő árnyilatkozat, illetve a kiviteli vámarunyilatkozat birtokában az eladó exportügyletként könnyelheti le a tranzakciót.

3. scenárió: Egy magyar eladó Németországban bejegyzett vevőjével FCA Seaport of Hamburg (megnevezett terminál) fuvarparitásban állapodik meg. A német vevő logisztikai szolgáltatója az Unió különböző területéről beérkező rakományokat a tengeri fuvarozó által bérelt és üzemben tartott terminálon fogja konszolidálni, majd ezt követően a szállítmányt a német megrendelő USA-beli vevőjének továbbítani. A magyar eladó a rakománynak a terminálon történő rendelkezésre bocsátásával, azaz az áruk fölötti „tulajdonosként való rendelkezési jog” átadásával teljesít, és lekönnyelheti az árbevételt a címzett, azaz a német beszerző által aláírt CMR fuvarokmány, valamint egy biztosítási kötvény, illetve a terminálkezelő átvételi elismervénye alapján. Nem teljesíti azonban a német féllel kötött adásvételi szerződésében (FCA) előírt összes kötelezettségét, hiszen nem vámolja le az árut és nem is lépteti ki azokat az Európai Unió vámjogi területéről, amely feladatokat a konstrukció lényegéből adódóan a német vevő (az USA-beli tranzakció exportőre) fogja végezni. Ebben a – „supply chain” rendszerekre jellemző – tranzakcióban akkor járnak el helyesen a felek, ha az FCA modellszerződés helyett DAP klauzulát használnak, ugyanis a magyar eladó-szállítót föl kell menteni az összes uniós vámjogi kötelezettsége alól, így különösen a kivitel, a kiléptetés vámjogi feladatainak végrehajtása alól, mert a külkereskedelmi ügylete közösségi termékértékesítésnek minősül.

4. scenárió: Ebben esetben a magyar eladó tényleges exportőri szerepet vállal, amikor a kanadai vevőjével kötött FCA Seaport of Rotterdam (megnevezett terminál) ügyletben köteles eleget tenni minden vámjogi formáságnak. Elméletileg amikor a kivitelben vámkezelt rakományt a magyar exportőr a terminálkezelő rendelkezésére bocsátja és az ezt átveszi, akkor teljesül az exportügylet is és a magyar értékesítő lekönnyelheti az áfamentes árbevételt. Megfontolásra ugyanakkor az a vámjogi rendelkezés ad okot, amely szerint a kivitelben történő vámkezelés önmagában még nem jelenti azt, hogy az áru elhagyta az Unió vámterületét. Ha a kanadai vevő a terminálkezelővel kötött raktározási szerződés ideje alatt végül mégsem szállíttatja el a rakományt, akkor az áru további sorsáról valószínűleg az exportőrnek kell majd gondoskodnia, hiszen a vám eljárás még nem zárult le teljesen és a kiléptető vámhivatal „ügyfele” – az Incoterms adásvételi szerződésből eredően – továbbra is a magyar exportőr maradt. Sajnálatos módon az Incoterms 2020 nem ad megnyugtató megoldást erre a helyzetre, hiszen csupán azt rögzíti, hogy ha a „vevő által megnevezett fuvarozó [...] elmulasztja az áruk átvételét, akkor a vevő viseli az áruk elvesztésének vagy sérülésének minden kockázatát (i) a megállapodás szerinti naptól kezdve [...], feltéve, hogy az árut, mint szerződéses árut, egyértelműen azonosították” (Incoterms 2020 B3. cikk p. 35.).

Légi fuvarozásban a „szerződés szerinti teljesítés” FCA szabályai, illetve kritikus pontjai a „CPT (Cost Paid to) megnevezett rendeltetési helyig,” valamint a „CIP (Cost, Insurance Paid to) megnevezett rendeltetési helyig” fuvarparításra is egyformán érvényesek azzal a kitéttel, hogy az utóbbi ún. „két pontos” modellszerződések a rendeltetési hely megjelölése

miatt gyakorta adnak okot félreértésre. Bár a CPT, illetve a CIP ügyletekben az eladó köteles megkötni és előfinanszírozni a fuvarozáshoz szükséges szerződéseket, az eladói teljesítés (az árbevétel) helye és ideje a kockázatátzálláshoz igazodik, ami megfelel az FCA belső kockázati allokációs tartalmának. Kárveszélyátzállás azonossága mellett azonban az átadás-átvétel, azaz a teljesítés igazolhatósága szempontjából lényegi különbségek mutatkoznak.

Az eladó – megrendelői pozíciójából eredően – a teljesítésről „első kézből”, közvetlenül szerezhet tudomást és kaphat számvitelileg is elfogadható bizonylatot; az exportőr vagy a nevében eljáró szállítmányozó, logisztikai szolgáltató veszi igénybe az indulási repülőter terminálján az ún. meghatalmazott ügynök szolgáltatásait. A meghatalmazott ügynök által lefolytatott védelmi és biztonsági ellenőrzés az utolsó műveleti lépést jelenti az exportőrt terhelő vámformalitások végrehajtásában. Ezt követően az áruküldemény a légi fuvarozó birtokába kerül, amely tényt légi fuvarlevél kiállítása igazolja. CPT/CIP¹⁷ esetében az exportőr az ún. kiléptetést felügyelete alatt tudja tartani, hiszen a kilépesi gyűjtő-árnyilatkozatot (EXS) a felszállás előtt az exportőr szerződött és ezáltal számon kérhető fuvarozója fogja a kiléptető vámhivatal számára benyújtani.

11. Összefoglalás

Az Incoterms szokványok – miközben hasznos útmutatással szolgálnak a nemzetközi adásvételi szerződést kötő feleknek és csökkentik mind a szerződés megkötésére fordított időt, mind annak költségeit – nem vállalkoznak arra, hogy az adott ügyletet a maga teljességében modellezzék.

Az általános közvélekedéssel szemben – amely különösen a kis és közepes vállalatok körében van jelen – egy Incoterms fuvarparitás megválasztásával nem lehet olyan komoly jogi és anyagi kihatású feltételeket, mint például a tulajdonjog-átzállás vagy áfafizetési kötelezettség rendezni. Ilyen fajsúlyos kérdések tisztázásához az Incotermshez kapcsolódó jogszabályok, így különösen a fuvarjogi, biztosítási, vállalkozási, megbízási, számviteli és adójogi szabályok együttes értelmezésére és alkalmazására van szükség.

Irodalomjegyzék

- 1971. évi 3. törvényerejű rendelet a „Nemzetközi Közúti Árufuvarozási Szerződésről” szóló, Genfben, az 1956. évi május hó 19. napján kelt Egyezmény kihirdetéséről,
- 1987. évi 20. törvényerejű rendelet az Egyesült Nemzeteknek az áruk nemzetközi adásvételi szerződéseiről szóló, Bécsben, az 1980. évi április hó 11. napján kelt Egyezménye kihirdetéséről, <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=98700020.tvr>
- 2020 Quick Fixes (europa.eu)
- A Tanács 2006/112/EK irányelve (2006. november 28.) a közös hozzáadottértékadó-rendszerről <https://>

¹⁷Az Incotermsek ún. kétpontos fuvarparitásai; CPT = Costs Paid To, azaz eladó megfizeti az összes, fuvarozással összefüggő költséget a rendeltetési helyig, de a fuvarozással együttjáró kockázatokat a berakodási helyen (FCA 1. szabályok szerint) átadja a vevőnek. CIP = Costs, Insurance Paid, alapján a CPT eladói költségviselés a szállítmánybiztosítási díj fizetésével is kiegészül.

eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:32006L0112&qid=1650013738795&from=HU

- A Tanács 282/2011/EU végrehajtási rendelete (2011. március 15.) a közös hozzáadottértékadó-rendszerről szóló 2006/112/EK irányelv végrehajtási intézkedéseinek megállapításáról, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:32011R0282&qid=1650013460998&from=HU>
- C-381/08 számú EU Bírósági döntés,
- Electrosteel Europa SA v Edil Spa ügyben született bírói döntés
- Explanatory Notes on the EU VAT changes in respect of call-off stock arrangements, chain transactions and the exemption for Intra-Community supplies of the goods („2020 Quick fixes“)
- Gulyásné Csekő, K. (2018). International Commercial TERMS Magyarázatokkal. Budapest, L' Harmattan Kiadó.
- <https://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=124882&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=8215088>
- <https://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=C-381/08>
- <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=97100003.TVR>
- ICC Handelsübliche Vertragsformen, 1928 ICC Paris, Brochure 68.
- ICC-Handbuch zu Transportfragen und INCOTERMS 2020, ICC Germany e.V. Berlin, ICC Publication 806 DE, 2021, ISBN 978-3-929621-80-8.
- Incoterms 1936, ICC Paris, Brochure 92.
- INCOTERMS 2020, ICC Rules for the use of domestic and international trade terms, ICC Publication 723E, ICC Paris, 2019 ISBN 978-92-842-0510-3.

CSILLAG SÁRA

Befogadó vendéglátás?

Néhány gondolat a fogyatékossgal élő emberek foglalkoztatása és a vendéglátás kapcsán

1. A fogyatékossgal élő emberek helyzete

A világ felnőtt népességének hozzávetőlegesen 15%-a fogyatékossgal él, a fogyatékossgal élő emberek a világ legnagyobb kisebbségének számítanak (Bagheri et al., 2015). A fogyatékossgal maga nagyon heterogén fogalom, az állapotok széles skáláját takarja: igazából minden fogyatékossgal speciális és személyes, valamint senki máséval nem azonos. Bár a fogyatékossgal sokféleképpen definiálható, általános értelemben „a tartós vagy végleges – veleszületett vagy szerzett – érzékszervi, kommunikációs, fizikai, értelmi vagy pszichoszociális károsodást”, illetve ezek bármilyen halmozódását értjük alatta, amely a környezeti, társadalmi és egyéb jelentős akadályokkal kölcsönhatásban a hatékony és másokkal egyenlő társadalmi részvételt korlátozza vagy gátolja (vö. a fogyatékos személyek jogairól és esélyegyenlőségük biztosításáról szóló 1998. évi XXVI. törvény 4. § a) pont). A munka világában használt és a foglalkoztathatóság szempontjait előtérbe helyező meghatározás szerint a megváltozott munkaképességű személy az, aki testileg vagy értelmileg akadályozott, vagy akinek az orvosi rehabilitációt követően munkavállalási és munkahely-megtartási esélyei csökkennek (vö. a megváltozott munkaképességű személyek ellátásairól és egyes törvények módosításáról szóló 2011. évi CXCI. törvény 2. § (1) bekezdés). A két fogalom, a fogyatékossgal és megváltozott munkaképesség jelentése eltér egymástól, a magyar szakirodalomban mégis egyszerre, egymás mellett, akár szinonimaként, gyűjtőfogalomként is használjuk őket (Csillag, 2021).

Más kisebbségi jellemzőkkel ellentétben a fogyatékossgal időben dinamikusan változhat: időszakonként eltérő súlyossággal jelentkezhethet vagy az idő előrehaladtával súlyosbodhat is. Időskorára az emberek nagy része rendelkezik valamilyen fogyatékossgal, illetve bárki bármelyik pillanatban baleset vagy betegség hatására fogyatékossgal élővé válhat. Szakértők a lakosság folyamatos elöregedése és az orvosi technológiák fejlődése miatt a fogyatékossgal élő személyek számának és össznépességén belüli arányának is a növekedését vetítik elő (Schur et al., 2016).

A fogyatékossgal foglalkozó szakmai és tudományos diskurzusokat nehezíti, hogy számtalan egymással keveredő és egymást átfedő terminológia és kifejezés van jelen, mint például a rokkantság, a fogyatékossgal és az egészségkárosodás. Míg a munkához és a munkaerőpiachoz kapcsolódó diskurzusokban a csökkent munkaképesség és a megváltozott munkaképesség használatos, addig az oktatásban a speciális nevelési igény és a hátrányos helyzet a jellemző (Kurucz és Kemény, 2016). Ez a sokféleség részben a szakmai

és tudományos sokféleségnek köszönhető: a már előbb említett területek megalkották és organikusán fejlesztik saját fogalomkészletüket, ráadásul a fogyatékosághoz kapcsolódó (orvosi, szociális, emberi jogi) modellek is fejlődnek, továbbá a szakmai és társadalmi szemléletmód (és ehhez kapcsolódva a fogalmak jelentése) is folyamatosan alakul, változik (Cseh, 2014). Ezek a fogalmak gyakran rejtett jelentéstartalommal is bírnak: Pulay felveti, hogy a magyar nyelvben a megváltozott munkaképességű terminológia a „disability” szó fordításának finomított, eufemizáló eredménye, de a valóságban használati oldalról, a piacképesség szempontjából negatívan címkézi meg, és stigmatizálja az egyént, azaz végső soron kevésbé korrekt, mint a szókimondó angolszász „disability” terminológia (Pulay, 2009). Vornholt és munkatársai a 2001-ben kialakított ICF modell (International Classification of Functioning, Disability and Health, magyarul FNO, azaz funkcióképesség, fogyatékoság és egészség) szóhasználatát és fogalmait ajánlják a szakértői diskurzus figyelmébe (Vornholt et al., 2018).

A fogyatékos lét hatással van többek között a fogyatékosággal élő személy munkavállalására és munkaerőpiaci részvételére, amely az önálló életvitel és a személyes autonómia alapvető feltétele (Adams et al., 2019; Barnes & Mercer, 2005; Cseh, 2014; Győri és Csillag, 2019a, 2019b; Oliver, 1995). Össztársadalmi szinten pedig a fogyatékosági ellátórendszer hatékony működtetése és kiadásai okozhatnak kihívást (Kitching, 2014; Pulay, 2009). A rendelkezésre álló statisztikai adatok alapján Európában – és így Magyarországon is – a fogyatékosággal élő személyek munkanélküliségi rátája sokkal magasabb, gazdasági aktivitásuk pedig sokkal alacsonyabb, mint nem fogyatékosággal élő embertársaiké (Csillag et al., 2020; Sharle, 2011).

A fogyatékosággal élő emberek foglalkoztatásához köthető első empirikus munkák az 1950-es években az USA-ban (döntően háborús veteránokhoz kapcsolódva), illetve az 1960-as években a skandináv államokban születtek (Győri és Csillag, 2019a, 2019b), majd az 1990-es évektől megsokszorozódtak és fókuszukban is gazdagodtak (összefoglalását ld. pl. Csillag et al., 2018). Az utóbbi húsz évben már Magyarországon is egyre több kutatás vizsgálja a fogyatékosággal élő személyek munkaerőpiaci bevonását és a kapcsolódó foglalkoztatási gyakorlatokat (a teljesség igénye nélkül ld. Bánfalvy, 2005; Csillag és Szilas, 2009; Dajnoki, 2011, 2014, 2015; Keszi et al., 2002; Kurucz és Kemény, 2016; Scharle, 2011; Tardos, 2015; Tausz és Lakatos, 2004; Zádori és Nemeskéri, 2019).

A kutatások alapján elmondható, a társadalmi és munkaerőpiaci kontextus lassú ütemű változása, illetve a gazdasági ösztönzők hiányosságai mellett még mindig gyakorlati és mentális gátak nehezítik ezen személyek bevonását (Csillag és Hidegh, 2011). Az eredetileg Keszi és munkatársai (2002) által azonosított, de azóta több szerző (Pulay, 2009; Dajnoki, 2011) által megerősített gyakorlati gátak közé tartozik (1) a megfelelő pozíció vagy munkakör hiánya, (2) a munkahelyek fizikai akadálymentességével kapcsolatos problémák, (3) a fogyatékosággal élő emberek nem eléggé mobilis volta, (4) a fogyatékosággal élő emberek alkalmazásával járó, többletként jelentkező szervezési feladat, (5) a jelentkezők megfelelő képzettségének hiánya. Ezek valóban jelentős akadályozó tényezőt jelentenek, de az alkalmazás tekintetében talán még fontosabbak a Bánfalvy (2005) által mentális gátaknak nevezett tényezők, mint (1) az általános információhiány/alulinformáltság, (2) az a feltételezés, hogy a fogyatékosággal élő emberek rosszabbul teljesítenek, (3) az az előfeltevés, hogy a fogyatékosággal élő személyek foglalkoztatása komoly befektetéseket igényel, valamint

(4) az a feltételezés, hogy a fogyatékossgal élő emberek több balesetet okoznak és gyakrabban mennek betegszabadságra (Cseh, 2014; Dajnoki, 2014; Kálmán és Könczei, 2002; Nelissen et al., 2016). Ezekben a mentális gátaban egyértelműen megjelenik a fogyatékossg orvosi, medikális nézőpontjának individuális és gyakran stigmatizáló, kirekesztő nézőpontja (Oliver, 1995). Összességében az egyén és a társadalom számára is fontos munkaerőpiaci részvételt egyrészt a társadalmi és gazdasági környezet fizikai, technikai és infrastrukturális akadályai, másfelől pedig a társadalom szereplőiben élő előítéletek, hiedelmek is gátolják (Bánfalvy, 2005; Hidegh és Csillag, 2013; Yamamoto et al., 2012).

A foglalkoztató szervezetekbe való lehetséges belépés, illetve befogadás szempontjából két fontos fogalomról kell szólni: a belépési, illetve a folyamat-diszkriminációról. Jones (1997) alapján megkülönböztetünk belépési (*access discrimination*) és folyamat-diszkriminációt (*process discrimination*). A belépési diszkrimináció a fogyatékos személyekkel való kapcsolatfelvételen (vagy ennek hiányában) jelenik meg, és leginkább a toborzási és kiválasztási gyakorlathoz kapcsolódik, a folyamat-diszkrimináció a szervezeten belül, a szervezeti tagság során érinti a fogyatékossgal élő személyt (Miceli et al., 2000).

A belépési diszkrimináció mögött számos esetben a kiválasztási szakértők féelme húzódik meg: sok esetben hiányoznak a fogyatékos munkavállalók foglalkoztatásával kapcsolatos tapasztalatok, és így nincs meg az a szervezeti tudás és bizalom, amely a befogadáshoz szükséges lenne (Csillag et al., 2018). Az is elképzelhető, hogy a szervezetnek van rossz tapasztalata fogyatékos munkavállaló foglalkoztatásával kapcsolatban: ez utóbbi lehet egy rossz szervezeti döntés következménye is, vagy csupán annak az eredménye, hogy nem a munkakörhöz illeszkedő kompetenciákkal rendelkező munkavállalót választották ki.

A folyamat-diszkrimináció leggyakoribb megnyilvánulása, hogy az érintett kevesebb lehetőséget kap arra, hogy megmutassa a teljesítményét, lassabb az előrejutása a szervezetben, „zsákutca” pozíciókat kap, a munkája kevésbé kihívó és kevés fejlődési lehetőséget tartalmaz, a teljesítményét indokolatlanul alulértékelik vagy nem lesz teljes jogú tagja a szervezetnek (Csillag et al., 2018; Jones, 1997; Miceli et al., 2001). A felsorolt diszkriminatív viselkedések mértéke számos tényezőtől függ: például attól, hogy mennyire látható vagy taszító a fogyatékossg fizikailag, mennyire romlik vagy visszafordíthatatlan a sérültség, illetve hogy a kommunikációt mennyire zavarja a fogyatékossg (Jones, 1997). A tényleges teljesítmény észlelését továbbá negatívan befolyásolja, ha több sérültség (pl. fizikai és mentális) egyszerre van jelen a személynél, azaz ha más diverzitás kategóriában (pl. kor, nem, etnikum) is hátrányos helyzetben van (Csillag et al., 2018). Tovább növeli a diszkrimináció lehetőségét, hogy a fogyatékos munkavállalók eleve kiszolgáltatottak lehetnek a szervezetben, mert kevesebb váltási lehetőség adódik számukra (pl. a megfelelő iskolai végzettség hiányában és/vagy fizikai mobilitási problémák miatt).

A belépési és folyamat-diszkrimináció nem független egymástól: inkább egymást erősítő hatásuk figyelhető meg. Ez pedig megnehezítheti a sikeres szervezeti integrációt (Csillag et al., 2018). Fontos azt is látni, hogy a szervezetek jelentős része tudatosan kezeli a belépési diszkriminációt, de a folyamat-diszkriminációt már sokkal nehezebb tetten érni, mert a szervezeti struktúrában, folyamatokban és rendszerekben kódoltan, rejtetten van jelen. Erre a rejtett diszkriminációra lehet példa a szakmai szegregáció (Omanovic, 2006), amikor a különböző szinteken vagy szakmákban egyes diszkriminált csoportok tagjai egy-

általán nincsenek képviselve (azaz például egyáltalán nincs fogyatékos munkavállaló magas képzettséget igénylő vagy vezetői munkakörben). A struktúrába kódolt korlátozásnak egy másik jele lehet, ha egy adott munkakörben csak egy bizonyos fogyatékosággal élő munkavállalót vesznek fel. Ez ugyan leegyszerűsíti a befogadó munkacsoport felkészítését, érzékenyítését az adott fogyatékoságra és így az akadálymentesítés is könnyebben megvalósítható (azaz vonzó lehet a vállalat számára), ugyanakkor mindez beszűkíti az érintett személyek karrierlehetőségeit, és magát a szervezetet is korlátozza toborzási és kiválasztási gyakorlatában (Kulkarni & Kote, 2014).

2. A fogyatékosággal élő emberek foglalkoztatása és a vendéglátás

A turizmus és vendéglátás szektorban is egyre többször jelennek meg fogyatékosággal élő emberek különböző munkahelyi szerepekben és felelősségi szinteken (Meacham et al., 2019; Mooney & Baum, 2019), de a szakértők mégis „kihasználatlan potenciálról” beszélnek a fogyatékosággal élők foglalkoztatását illetően (Doan et al., 2020, p. 49). A szektorban annak ellenére erősen megjelenik a már említett belépési diszkrimináció, hogy a fogyatékosággal élő emberek nagyobb munkavállalói jelenléte sokrétű és komplex előnyöket hozhatna a szektor számára az emberi erőforrás-gazdálkodás, marketing, innováció vagy a befogadó szervezeti kultúra területén (Kalargyro et al., 2018). Emellett a fogyatékosággal élő emberek maguk is jelentős és heterogén fogyasztói réteg, az ő megértésükben és jobb kiszolgálásukban is nagy szerepe lehet a fogyatékosággal élő munkatársaknak.

A gazdasági érdeken és logikán (*business case*) túllépve a szektornak nagy szerepe lehetne a társadalmi szemléletformálásban is: ha elfogadjuk, hogy a vállalatoknak felelőssége van a fenntartható gazdasági és társadalmi működés felé való elmozdulásban, valamint hogy a hátrányos helyzetű és marginalizált kisebbségek befogadása, az egyenlő esélyek biztosítása fontos és alapvető érték (*moral case*), akkor a vendégekkel folyamatos és aktív kapcsolatban lévő vendéglátásnak kiemelt feladata lehet az egyenlő esélyek tényleges megteremtése, a példamutatás, a befogadó munkáltatóvá válás.

A foglalkoztatáshoz kapcsolódóan ebben a szektorban is azonosíthatók az általános munkaerőpiaci gátak, amelyekről már szoltunk: az általános információhiány a munkaadók és munkatársak részéről, a kommunikációs nehézségek (egyének és szervezetek között egyaránt), a foglalkoztatási támogató rendszerek hiánya, a képzési rendszerből (is) következő készség- és kompetenciahiányok, valamint az akadálymentesítés vélt vagy valós költségei vagy a sztereotípiák (Houtenville & Kalargyro, 2012). Doan és társai (2019) azonban speciális, a szektorra jellemző olyan tényezőket is azonosítanak, mint a fogyatékosághoz kötődő stigma és a szolgáltatás minőségéhez kapcsolódó esetleges fogyasztói észlelés (Doan et al., 2020). Gröschl (2007) megfogalmazásában a turizmus és vendéglátás szegmens alapvetően olyan fiatal és vonzó munkavállalókra vágyik, akik képesek a multitaskingra, rugalmasak, sokat és akármilyen beosztásban képesek dolgozni. Ezen ideális munkavállaló képe pedig ellentétes lehet a fogyatékosággal élő ember képével, akinek a külsején esetleg látszik a fogyatékoság és akadályozottsága vagy életmódja miatt kevésbé rugalmas (Gröschl, 2005). A szektor gyakorlatára fókuszáló kutatások egy része a munkaadói nézőpontot, a munka-

adók észleléseit járja körül. Ezek az írások – ismételten, valamint hasonlóan a más iparágakat vizsgáló tanulmányokhoz – tételesen rámutatnak, hogy a fogyatékossgal élő munkavállalók gyakran lojálisabbak és elkötelezettek (Kuo & Kalargyro, 2014), körükben kisebb a fluktuáció (Kalargyro et al., 2020) és a távollét (Cimera, 2008), hatékonyan és termelékenyen dolgoznak, és így versenyelőnyt jelenthetnek az őket alkalmazó vendéglátóipari vállalatok számára (Kuo & Kalargyro, 2014). Az általános munkaadó image-re vonatkozó egyéb kutatások azt sugallják, hogy a fogyasztók általánosságban inkább pozitívnak látják és értékelik, ha egy szervezet fogyatékossgal élőket foglalkoztat: a Siperstein és munkatársai által írott tanulmányában a fogyasztók 95%-a pozitív megkülönböztető jegyek látta a fogyatékossgal élők foglalkoztatását; Burge és munkatársai kutatásuk alapján 87% úgy gondolták, hogy a fogyatékossgal élők foglalkoztatása nem hat negatívan a vállalati image-re (Burke et al., 2007; Siperstein et al., 2006).

A munkatársakra fókuszáló kutatások ebben a szektorban is azt sugallják, hogy a fogyatékossgal élők befogadása alakítja a szervezeti kultúrát, elmozdítja a szervezetet a fenntarthatóság és a CSR irányába, javítja a munkavállalók közötti kapcsolatokat és javíthatja a cégek megítélését (Lysaght et al., 2012).

Izgalmas kérdéseket feszegetnek a fogyasztói észlelésekre fókuszáló kutatások. Számos szerző (Houtenville & Kalargyro, 2012; Kalargyro et al., 2020) hangsúlyozza, hogy a turizmus és vendéglátás területén tevékenykedő szervezetek számára kihívást jelentő feladat, hogy pontosan megértsék a fogyasztók és az esetileg fogyatékossgal élő munkavállalók közötti interakciót az adott szolgáltatás kontextusában, és hogy tisztában legyenek azzal, hogy milyen tényezőcsoportok hatnak ténylegesen a vendég/fogyasztó szolgáltatással való elégedettségre. Azaz a szektorban túl kell lépni a „szép mindig vonzó” sztereotípián (Kalargyro et al., 2020), és fontos lenne megérteni, hogy különböző munkahelyi szerepekben és helyeken (pl. egy szállodai recepción, egy étteremben pincérként vagy konyhai személyzetként) különböző helyzetekben (normál üzletmenetben vagy problémakezeléskor, vészhelyzetben) különböző sajátosságokkal és jellemzőkkel rendelkező vendégekkel találkozáva (pl. iskolai végzettség, vallásosság, nemzeti hovatartozás, előítéletesség, fogyatékossgal élő személyekhez fűződő személyes kapcsolat) mind-mind eltérő hatásmechanizmusok alakulhatnak ki, ezek pedig hatnak arra, hogy a szolgáltatás minőségét hogyan érzékelik a vendégek. Gröschl (2013) például öt német hotelben vizsgálta a vendégek észleléseit, és nem talált bizonyítékot arra, hogy a fogyatékossgal élő munkavállalók „fogyatékossga” általánosságban befolyásolta volna a vendégélményt vagy az észlelt szolgáltatás minőséget. (Gröschl, 2013)

Egyre növekvő számú és mindinkább gazdagodó kutatási módszerre épülő kutatás foglalkozik maguknak a fogyatékossgal élő munkavállalóknak a tapasztalataival (szisztematikus összefoglalását ld. pl. Doan et al., 2020). Ezek közül különösen izgalmasak a részvételi kutatások, amelyekben a fogyatékossgal élő munkavállalók nem alanyként, hanem a kutatási folyamatot formáló társkutatóként vannak jelen. Doan és munkatársai (2020) például 10 vietnámi kávézóban és étteremben végeztek részvételi kutatást, és módszertani ajánlásokat fogalmaztak meg a hasonló kutatásokat tervező szakemberek számára.

Ehhez szorosan kapcsolódó kutatási irányként több olyan tanulmánnyal találkozhatunk, amely alapvetően társadalmi vállalkozások működésére fókuszál, és ebből az irányból ér-

kezik el a fogyatékossgal élő munkavállalókat (is) foglalkoztató éttermek, kávézók és más vendéglátóipari vállalkozások sajátosságainak elemzéséhez (Kalargyro et al., 2018). Szerencsére ilyen vállalkozásokból is egyre többel találkozhatunk: Kalargyro és társai (2018) angol médiafigyelésen alapuló kutatásukban 28 olyan társadalmi vállalkozást azonosítottak (Kanadában, az Egyesült Királyságban, Indiában, Izraelben), amelyek kávézóikban vagy éttermeikben nagy részben vagy teljesen fogyatékossgal élő munkavállalókat foglalkoztattak, és az ő gyakorlatukra épülve fogalmaztak meg (többek között) munkaszervezési ajánlásokat.

3. Magyar jó gyakorlatok

Az utóbbi években a magyar szakirodalomban is megjelentek a turizmus és vendéglátás fenntarthatóságával, etikusságával foglalkozó írások (csak példaként Bata et al., 2021; Elekes et al., 2020; Farkas és Petykó, 2019; Happ, 2014; Izing és Hámori, 2019; Remenyik, 2009; Varga és Csákvári, 2020). Ezen sorok írójának tudomása szerint azonban még nem sok szisztematikus, empirikus vizsgálat irányul kifejezetten a fogyatékossgal élő emberek foglalkoztatására ebben a speciális szektorban. Ígéretes, hogy már Magyarországon is tudunk jó olyan gyakorlatokról és szervezetekről, ahol már hosszabb ideje (jól) működik a foglalkoztatás, és amely szervezetek az elmúlt két év koronavírus-helyzet okozta nehézségeit is átvészelték. Ezek közül egy mozgalmat és néhány éttermet és kávézót említek meg a következőkben.

Ebben a témakörben mindenképpen fontos megemlékezni a közelmúltban létrejött para-gasztró mozgalomról (Jakubinyi, 2017). Ebben a hálózatban olyan szervezetek vannak jelen, amelyek társadalmi vállalkozásként működtetnek vendéglátóipari vagy élelmszer-előállításához kapcsolódó egységeket és nagy részben fogyatékossgal élő munkavállalókat alkalmaznak (Csángó, 2020; Jakubinyi, 2017; Török és Agárdi, 2020). Jelenleg hét tagjuk van: Ízlelő Étterem, Hatpötytös Étterem, Nem Adom Fel Kávézó, Kockacsoki Non-profit Kft., Búzavirág Alapítvány, Batyu-Téka és Baráthegeyi Sajtmanufaktúra. A hét szervezetben dolgozó 104 munkavállaló 76%-a fogyatékossgal élő (Csángó, 2020).

Az Ízlelő Családbarát Étterem (<https://izleloetterem.hu/szekszard/>) Szekszárdon található, 2007-ben nyílt meg. Ez az első olyan étterem Magyarországon, ahol megváltozott munkaképességű és fogyatékkal élők emberek dolgoznak. Az étterem tulajdonosa és működtetője a Kék Madár Alapítvány. Kezdetben hat megváltozott munkaképességű kollégát foglalkoztattak, ekkor az étterem 24 férőhelyes volt. 2014-re a befogadótér 80 főre növekedett és a munkavállalók száma is megháromszorozódott. 2019 júniusában az Ízlelő megnyitotta második éttermét is, Budapest-Hegyvidéken, ami a régóta tervezett franchise-rendszer megalapozásának a következő lépése (Bata et al., 2021; Török és Agárdi, 2020).

A Nem Adom Fel Kávézó (<https://nemadomfelkavezo.hu>) Budapest első olyan kávézója, ahol a fogyatékossgal élők és megváltozott munkaképességű emberek dolgoznak. Ők készítik és szolgálják fel az ételeket és italokat, valamint segítenek rendezvények szervezésében és lebonyolításában.

A Nem Adom Fel Kávézó és Étterem 2016-ban nyitott meg. A projekt két szervezet közös együttműködésével valósult meg. A Nem Adjuk Fel Szociális Szövetkezet biztosítja a vendéglátó tevékenységet, míg a Nem Adom Fel Alapítvány a programok szervezésével,

a fogyatékkal élő emberek foglalkoztatásával kapcsolatos szakmai tudással veszi ki részét a kávézó életéből (Bata et al., 2021).

A paragasztro hálózatnak nem tagja, de szintén Budapesten működik a Premier Kultcafé (<https://www.premiercafe.hu>). Ez Európa legnagyobb alapterületű fogyatékoságbarát közösségi és kulturális tere, ahol kávézó, pékség, mozi és egy akadálymentes rendezvényterem is található. 2016-ban nyílt meg a Fogadj Örökbe Egy Macit Alapítvány munkahelyteremtési programjának köszönhetően, és integrált foglalkoztatás keretében Down-szindrómás, mozgáskorlátozott, értelmi sérült, illetve hallássérült munkavállalók dolgoznak benne. Jelenleg 13 fogyatékosággal élő személyt foglalkoztatnak (Gorác, 2022).

A kiemelt három vállalkozás tapasztalatai azt mutatják, hogy van fogadókészség, van nyitottság a magyar társadalomban és a magyar fogyasztókban is a fogyatékosággal élő embereket foglalkoztató vendéglátással kapcsolatban. Leegyszerűsítve a helyzetet: az, hogy ezek a jól működő éttermek, kávézók meg tudják oldani a fogyatékosággal élők integrálását és értelmes munkát nyújtó, a piaci környezetben is fenntartható szervezeteket működtetnek minőségi szolgáltatásokat nyújtva, azt mutatja, hogy mindez nem lehetetlen küldetés.

Természetesen még nagyon sok izgalmas kutatási kérdés vár feltárássra annak érdekében, hogy megértsük, hogy milyen mintázatok akadályozzák és milyen gyakorlatok támogathatják a fogyatékosággal élő emberek minőségi foglalkoztatásának elterjedését a vendéglátásban. Szükség lenne olyan kvalitatív elemzésekre, amelyek feltérképezik a jó gyakorlatok sajátosságait, és esetleg olyan kvantitatív nagymintás vizsgálatra is, amely az egész szektor valós helyzetéről tudna valós képet felrajzolni. Remélem, hogy ez a néhány gondolat hozzá tudott járulni a téma iránti érdeklődés felkeltéséhez.

Irodalomjegyzék

- Adams, L., Cartmell, B., Foster, R., Foxwell, M., Holker, L., Pearson, A., & Kitching, J. (2019). Understanding self-employment for people with disabilities and health conditions. Government Social Research (Gov.UK). <https://www.gov.uk/government/publications/self-employment-for-people-with-disabilities-and-health-conditions/summary-understanding-self-employment-for-people-with-disabilities-and-health-conditions>
- Bagheri, A., Azizi, M., & Fard, F. M. (2015). Managerial Skills Required by Entrepreneurs with Physical and Mobility Disabilities. *International Journal of Management Sciences*, 5(8), 571-581.
- Bánfalvy, G. (2005). Fogyatékos emberek és a munkavilága. *Szakképzési Szemle*, 21(2), 180-193.
- Barnes, C., & Mercer, G. (2005). Disability, work, and welfare: Challenging the social exclusion of disabled people. *Work, Employment and Society*, 19(3), 527-545. <https://doi.org/10.1177/0950017005055669>
- Bata, V., Farkasné Fekete, M., és Hegyesné Görgényi, É. (2021). Fenntartható fejlődés vállalati szinten: Vállalati társadalmi felelősségvállalás a vendéglátásban, különös tekintettel a fogyatékkal élők foglalkoztatására. *ÚJ MUNKAÜGYI SZEMLE*, 2(3), 69-80.

- Burke, P., Ouellette-Kuntz, H., & Lysaght, R. (2007). Public views on employment of people with intellectual disabilities. *Journal of Vocational Rehabilitation*, 26(1), 29-37.
- Cimera, R. E. (2008). The cost-trends of supported employment versus sheltered employment. *Journal of Vocational Rehabilitation*, 28(1), 15-20. <https://content.iospress.com/journals/journal-of-vocational-rehabilitation/28/1>.
- Csángó, D. (2020). *Social Entrepreneurship in the Context of Business and Disability Studies*.
- Cseh, J. (2014). *Fogyatékos és megváltozott munkaképességű emberek integrált foglalkoztatásának területi aspektusai. Doktori Disszertáció. PTE.*
- Csillag, S. (2021). *Fogyatékoság és felelősség. Habilitációs téziszűzet. Budapesti Gazdasági Egyetem.*
- Csillag, S., Győri, Z., és Svastics, C. (2020). Vaktában vállalkozni? Fogyatékosággal élő vállalkozók a hazai munkaerőpiacon. *Vezetéstudomány*, 51(4), 26-39. <https://doi.org/10.14267/VEZ-TUD.2020.04.03>
- Csillag, S., és Hidegh, A. L. (2011). Hogyan bonthatók le a látható és láthatatlan falak?: Kooperatív kutatás a megváltozott munkaképességűek foglalkoztatásával kapcsolatos mentális gátak lebontásáról. *Vezetéstudomány*, 62(12), 23-36.
- Csillag, S., Primecz, H., és Toarniczky, A. (2018). Dolgoznánk, ha hagynátok... Megváltozott munkaképességű emberek és a HR-rendszerek. *Vezetéstudomány*, 49(6), 33-45.
- Csillag, S., és Szilas, R. (2009). A valódi integráció nyomában: Megváltozott munkaképességű munkavállalók a munkaerőpiacon. *Munkaügyi Szemle*, 53(1), 16-23.
- Dajnoki, K. (2011). Fogyatékos, illetve megváltozott munkaképességű személyek foglalkoztatásának megítélése a szervezetben. *Act Sci Soc*, 34, 85-93.
- Dajnoki, K. (2014). Helyet mindenkinek! Fogyatékos, illetve megváltozott munkaképességű munkavállalók HR sajátosságainak feltárása az Észak-alföldi Régióban. Egyesület Közép-Európa Kutatására.
- Dajnoki, K. (2015). Judgement of the factors influencing the integration of the employees with disabilities or reduced work capacity into workplaces in the northern great plain region. *Annals of the University of Oradea, Economic Science Series. Annals of the University of Oradea, Economic Science Series.*, 24(2), 506-514.
- Doan, T., Kim, P. B., Mooney, S., & Vo, H. J. T. (2020). The Emancipatory Approach in Hospitality Research on Employees With Disabilities: An Auto-Ethnographic Research Note. *Cornell Hospitality Quarterly*, 62(1), 46-61.
- Elekes, A., Fenyvesi, É., és Pintér, T. (2020). Fenntartható szolgáltatások – A vendéglátás és a társadalmi fenntarthatóság. *Polgári Szemle*, 16(1-3), 205-228.
- Farkas, J., és Petykó, C. (2019). Utazás az akadálymentesség, a fogyatékoság és a fenntarthatóság multidiszciplináris és bölcséleti dimenzióiba. *TURIZMUS BULLETIN*, 19(4), 13-22.
- Gorács, E. (2022). #disability Megváltozott munkaképességű, fogyatékosággal élő és hátrányos helyzetű munkavállalók helyzete a munkaerőpiacon. *Szakdolgozat. Budapesti Gazdasági Egyetem.*

- Gröschl, S. (2005). A source of nontraditional labor for Canada's hotel industry: Persons with disabilities. *Cornell Hospitality Quarterly*, 46, 258-274.
- Gröschl, S. (2013). Presumed Incapable: Exploring the Validity of Negative Judgments about Persons with Disabilities and Their Employability in Hotel Operations. *Cornell Hospitality Quarterly*, 54(114), 114-126.
- Győri, Z., és Csillag, S. (2019a). Vállalati felelősségvállalás és fogyatékosággal élő személyek foglalkoztatása: Külön múlt – közös jövő? 1. Rész: A kapcsolódó politikák fejlődése az EU-ban és Magyarországon. *Vezetéstudomány*, 50(6), 14-23. <https://doi.org/10.14267/veztud.2019.06.02>
- Győri, Z., és Csillag, S. (2019b). Vállalati felelősségvállalás és fogyatékosággal élő személyek foglalkoztatása: Külön múlt – közös jövő? 2. Rész: A fogyatékosággal élő személyek foglalkoztatása a CSR-szakirodalomban és a gyakorlatban. *Vezetéstudomány*, 50(7-8), 16-31. <https://doi.org/10.14267/veztud.2019.07.02>
- Happ, E. (2014). Fenntartható turizmus és felelősségvállalás. *Gazdaság és Társadalom*, 1, 90-101. <https://doi.org/DOI: 10.21637/GT.2014.1.07>.
- Hidegh, A. L., és Csillag, S. (2013). Toward 'mental accessibility': Changing the mental obstacles that future Human Resource Management practitioners have about the employment of people with disabilities. *Human Resource Development International* 16, 16(1), 22-39.
- Houtenville, A., & Kalargyros, V. (2012). People with disabilities: Employers' perspectives on recruitment practices, strategies, and challenges in leisure and hospitality. *Cornell Hospitality Quarterly*, 53(1), 40-52. <https://doi.org/10.1177 /1938965511424151>
- Izing, O., és Hámori, A. (2019). Változik a világ – változzon az etika is? Korunk vendéglátásaitikai sajátosságai az Accor Hotels budapesti szállodáin keresztül. In J. Vágány (Ed.), *Tehetségek a tudomány látóhatárán* (pp. 48-64.). Budapesti Gazdasági Egyetem KVIK.
- Jakubinyi, I. (2017). 'Konyhatitkok' Para-gasztró mozgalom Magyarországon. Miskolc. Szimbiózis Alapítvány.
- Jones, G. E. (1997). Advancement opportunity issues for persons with disabilities. *Human Resources Management Review*, 7(1), 55-76.
- Kalargyros, V., Barber, N. A., & Kuo, P.-J. (2018). The impact of disability on guests' perceptions of service quality delivery in the hospitality industry. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 30(12), 3632-3655. <https://doi.org/10.1108/IJCHM-06-2017-0362>
- Kalargyros, V., Trivellas, P., & Sigala, M. (2020). Guests' stereotyping and quality evaluations of service delivered by employees with disabilities: Does service failure matter? *Asia Pacific Journal of Tourism Research*, 25(7), 735-752. <https://doi.org/10.1080/10941665.2020.1769697>
- Kálmán, Zs., és Könczei, G. (2002). *Taigetosztól az esélyegyenlőségig*. Osiris.
- Keszi, R., Komáromi, R., és Könczei, G. (2002). Fogyatékos és megváltozott munkaképességű munkavállalók a 200 legnagyobb hazai vállalatnál. *Munkaügyi Szemle*, 46(12), 21-23.
- Kitching, J. (2014). Entrepreneurship and self-employment by people with disabilities (Background Paper for the OECD Project on Inclusive Entrepreneurship, p. 25 p.) [Working Paper].

OECD. <http://www.oecd.org/cfe/leed/background-report-people-disabilities.pdf>

- Kulkarni, M., & Kote, J. (2014). Increasing Employment of People with Disabilities: The Role and Views of Disability Training and Placement Agencies. *Employee Responsibilities and Rights Journal*, 26(3), 177-193.
- Kuo, P.-J., & Kalargyro, V. (2014). Consumers' perspectives on service staff with disabilities in the hospitality industry. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 26(2).
- Kurucz, O., és Kemény, P. (2016). A megváltozott munkaképességu munkavállalók foglalkoztatását érintő jogszabályok és statisztikai háttér áttekintése. In *Adatok, tények vélemények*. ProAbility, BCE.
- Lysaght, R., Ouellette-Kuntz, H., & Lin, C. (2012). Untapped potential: Perspectives on the employment of people with intellectual disability. *Work*, 41(4), 409-422.
- Meacham, H., Cavanagh, J., Bartham, T., & Laing, J. (2019). Ethical Management in the Hotel Sector: Creating an Authentic Work Experience for Workers with Intellectual Disabilities. *Journal of Business Ethics*, 155, 823-835.
- Miceli, N., Harvey, M., & Buckley, R. M. (2001). Potential discrimination in structured employment interviews. *Employee Responsibilities and Rights Journal*, 13(1), 15-38.
- Mooney, S., & Baum, T. (2019). A sustainable hospitality and tourism workforce research agenda: Exploring the past to create a vision for the future. In R. Sharpley & D. Harrison (Eds.), *A research agenda for tourism and development* (pp. 189-205.). Edward Elgar Publishing.
- Nelissen, T. J., Hülsheger, U. R., & van Ruitenbeek, G. M. C. (2016). How and when stereotypes relate to inclusive behavior toward people with disabilities. *The International Journal of Human Resource Management*, 27(4), 1610-1625. <https://doi.org/doi.org/10.1080/09585192.2015.1072105>
- Oliver, M. (1995). *Understanding disability: From theory to practice*. Palgrave Macmillan.
- Omanovic, V. (2006). *A production of diversity. Appearances, ideas, interests, actions, contradictions and praxis*. BAS Publishing.
- Pulay, Gy. (2009). *A megváltozott munkaképességű emberek helyzete*. Budapest: Állami Számvevőszék.
- Reményik, B. (2009). Fenntartható turizmusfejlesztés a Tisza-tónál. *GAZDÁLKODÁS: Scientific Journal on Agricultural Economics*, 53(5), 465-470.
- Scharle, Á. (2011). Foglalkoztatási rehabilitációs jó gyakorlatok Magyarországon. Kutatási jelentés. Budapest Szakpolitikai Elemző Intézet.
- Schur, L., Colella, A., & Adya, M. (2016). Introduction to special issue on people with disabilities in the workplace. *The International Journal of Human Resource Management*, 27(14), 1471-1476.
- Sharle, Á. (2011). Foglalkoztatási rehabilitációs jó gyakorlatok Magyarországon. Kutatási jelentés. Budapest Szakpolitikai Elemző Intézet. <http://bit.ly/1MvPz0w>
- Siperstein, G., Romano, N., Mohler, A., & Parker, R. (2006). A national survey of consumer attitu-

des towards companies that hire people with disabilities. *Journal of Vocational Rehabilitation*, 24(1), 3-9.

- Tardos, K. (2015). Halmazodó diszkrimináció. Kirekesztés és integráció a munkaerőpiacon. *Belvedere*.
- Tausz, K., és Lakatos, M. (2004). A fogyatékos emberek helyzete. *Statisztikai Szemle*, 82(4), 370-391.
- Török, Á., és Agárdi, I. (2020). Társadalmi vállalkozások gasztronómiai lehetőségei a rövid élelmiszerellátási láncok bevonásával Magyarországon. *Vezetéstudomány*, 51(3), 75-86. <https://doi.org/DOI: 10.14267/VEZTUD.2020.04.07>
- Varga, Z., és Csákvári, T. (2020). Fenntartható turizmus. *Acta Carolus Robertus*, 10(1), 167-180.
- Vornholt, K., Vilotti, P., Muschalla, B., Bauer, J., Colella, A., & Zijlstra, F. (2018). Disability and employment. Overview and highlights. *European Journal of Work and Organisational Psychology*, 27(1), 40-55. <https://doi.org/doi.org/10.1080/1359432X.2017.1387536>
- Yamamoto, S., Unruh, D., & Bullis, M. (2012). The viability of self-employment for individuals with disabilities in the United States: A synthesis of the empirical-research literature. *Journal of Vocational Rehabilitation*, 35(2), 117-127. <https://doi.org/10.3233/JVR-2011-0559>
- Zádori, I., és Nemeskéri, Z. (2019). Fogyatékos munkavállalók és a jövő munkaerőpiaca: Kihívások és esélyek. *Munkaügyi Szemle*, 62(3), 39-49.

CSULAK GERGELY

Kézműves-e a kisüzemi sör?

1. Bevezetés

A tanulmány a kézműves és kézművesség fogalmának különböző szempontból történő megközelítéseire, illetve ezek kisüzemi sörrel kapcsolatos alkalmazására, tartalmi megfeleléségre fókuszál. Így betekintést nyújt a kézművesség fogalmába, illetve a sörfőzés folyamatába a nagyipari sörforradalmat megelőző XVIII-XIX. században, illetve napjaink sörforradalmának kisüzemi sörfőzdéiben. Kísérletet teszünk a kézműves sör megnevezés alternatíváinak felállítására, amelyek megfelelnek az eredeti Vince Cottone által alkotott „craft beer” kifejezésnek és a hazai sörfőzdek által készített termékek tulajdonságainak.

2. Előzmények

A sör majdnem egyidős az emberiséggel és lényegét tekintve a felhasznált alapanyagok nem változtak számottevően, inkább a felhasznált kiegészítő anyagok köre bővült és bővül napjainkban is. A sörfőzés technológiai oldalát nézve már jelentősebb fejlődés figyelhető meg, de leszámítva ennek finomodását, precízebbé válását, az utóbbi 400-500 évben itt sem jegyezhető fel az alapokban történt lényegi változás. Lényeges azonban, hogy Louis Pasteur munkássága nyomán fény derült a „mágikus” negyedik összetevő mibenlétére, így kezdetét vette a sörlé erjedéséért felelős élesztőgombák vizsgálata, illetve nemesítése a minőség állandóbbá tételének céljából.

A sör történetének egyik legmozgalmasabb időszaka a XIX. század végére és a XX. század elejére esett, ezzel téve lehetővé a nagyüzemi sörgyártás létrejöttét. A fentebb említett mikrobiológia születése erős alapot adott a nagyüzemi sörforradalom kezdetéhez, illetve felgyorsulásához, azonban ezek mellett szükség volt a kor technikai vívmányaira is, hogy egyenletes minőségben és nagy mennyiségben folyhasson a sörgyártás. A hűtőgép feltalálása tette lehetővé, hogy az alsóerjesztésű sörtípusok készítésénél alkalmazott lagerezés segítségével az évszaktól, illetve a nagy kiterjedésű érlelő pince és barlangrendszerek rendelkezésre állásától (teljesen vagy részben) függetlenül nagy volumenben történhessen a sörgyártás.

A világ legjelentősebb sörfesztiválja, a müncheni Oktoberfest is alapvetően a hűtés problémakörének megoldására tett lépés volt, de természetesen a hagyományok nem ezt emelik ki elsődlegesen. A bajorok célja a rövid időn belüli nagy mennyiségű, régebbi sör elfogyasztásával az volt, hogy tárolókapacitást szabadítsanak fel pincékben, barlangjaikban a friss főzetek számára. A Märzen vagy másként Festbier típus is a „túltárolás” eredményeként alakult ki: klasszikus receptúráik nem különböztek jelentősen a Helles-től, mégis az oxidáció hatására a világos-arany színű sörök sötétebb bronzos-arany színt öltöttek.

A hűtési technológia fejlődése megoldást jelentett ezen kérdéskörre, így hozva előtérbe az Oktoberfest gasztronómiai funkcióját, illetve a Festbier képletében megjelenő karamellmaláta nagyobb arányú alkalmazását az alapmalátákhoz képest a sötétebb szín és teltebb íz elérése érdekében.

A sörök piacát napjainkban is uraló lagereket már nem főzik, hanem gyártják, utalva ezzel a megnövekedett mennyiségre és a nagyfokú gépesítettségre. Az emberi kezek munkája sokkal inkább a gépek kezelésére szorítkozott, semmint a folyamatok valódi elvégzésére, sok esetben ember már egyáltalán nem is vesz részt a gyártási folyamatban.

A mezőgazdaság is igyekezett alkalmazkodni a megnövekedett igényekhez, így olyan növényeket nemesített és termesztett, amelyek a leginkább megfeleltek a sörnek. Kiemelendő ebben a témakörben a német Hallertau és Spalt települések, valamint környékük, ahol megannyi napjainkban is használatos komlót nemesítettek (pl. Hallertauer Mittelfrüh, Spalter Spalt), amelyek nagyban hozzájárultak a lager sörök sztenderdizálhatóságához.

A sörök fizikai-kémiai stabilizálására tett lépések is ezen századfordulós időszakra nyúlnak vissza, hiszen a nagyüzemeket 1900-után már javarészt csak szűrt és pasztörizált sörök hagyták el, amelyek palackjain feltüntették az eltarthatóság dátumát. A XIX-XX. század fordulóján Amerikába érkező német telepesek hasonló, tükrösen tiszta sört szerettek volna készíteni és fogyasztani, mint szülőföldjükön tették, azonban a helyben rendelkezésre álló alapanyagok erre nem voltak alkalmasak. Az addigi amerikai sörfőzés inkább brit stílusú volt, ami magában foglalta felsőerjesztésű élesztők alkalmazását és a sörök szűretlenségét, így nem jelentett gondot e német telepesek számára a kontinensen termesztett, magasabb protein tartalmú hatsoros árpa alkalmazása. Az európai agráriumban a kétsoros tavaszi árpát használták és használják napjainkban leginkább a sörfőzésre, amelynek alacsonyabb a protein-tartalma, mint az amerikai hatsoros változaté, így téve lehetővé a tükrösen tiszta lager-pilseni típus előállítását. A német sörfőzők annak érdekében, hogy elérjék az amerikai alapanyagokkal is a tiszta sört, az árpamaláta arányát csökkentve alacsony protein tartalmú kukoricát és rizst adtak hozzá a malátaképlethez. A végeredmény tiszta, de igen híg sör lett, ami az egyik oka a ma is létező amerikai, egysíkú lagereknek.

1920. január 1-jéig mintegy 4000 különféle főzde látta el az amerikai piacot minőségi sörrel, azonban az ekkor életbe lépő szesztilalom ennek véget vetett. A jellegtelen alsóerjesztésű sörök térnyerésének másik okaként ezen intézkedés okolható. Az ezen időszak alatt illegálisan készülő sörök érlelési idejét igyekeztek minimalizálni és azonnal értékesíteni, ezzel is csökkentve a lebukás esélyét. A szesztilalom utáni amerikai piacot négy nagy csoport uralta és készítette egyensőreit, azonban pontosan ez a tény hívta életre az éppen innen induló kisüzemi sörforradalmat.

A kisüzemi sörforradalom valójában egy jelenleg is zajló folyamat, amely a régen elfeledett típusok újraélesztése mellett a főáramlat átgondolását, felfrissítését foglalja magában. Ezen forradalom hatása eltérő az egyes nemzeteket vizsgálva, hiszen mást mutat a sörkultúrában komolyabb tradíciókkal rendelkező országokban, mint az ilyen szempontból kevésbé szerencsés közösségekben, gondoljunk csak az Amerikai Egyesült Államokra vagy éppen Magyarországra.

Az amerikaiak újat, izgalmasabbat szerettek volna, így gondolták újra az IPA-t és tették különálló sör típussá, amit ma APA-ként ismerünk. Az 1970-es években valami elkezdődött az USA nyugati partvidéken: Frederick Louis „Fritz” Maytag az Anchor sörfőzdében elkészítette a Liberty Ale-t. Az ekkortájt nemesített Cascade komlót ebben a sörben alkalmazták először, ami citrusos, fűszeres karakterének köszönhetően az alap IPA sört teljesen felfrissítette.

A britek az amerikai folyamatokkal tulajdonképpen ellentétes irányba kívántak mozdulni, azaz szerettek volna visszatérni a gyökerekhez, a klasszikus ale típusokhoz. Hiába rendelkezik egy ország kimagasló sörfőzési tradíciókkal, ha a világméretű folyamatok ez ellen hatnak. A multinacionális sörkonzernek a többé-kevésbé egyforma lagereket favorizálták világszerte és ez kifejtette negatív hatását a Brit-szigeteken is a helyi ale-ek kárára. Michael Hardman, Graham Lees, Jim Makin és Bill Mellor 1971-ben Campaign for Real Ale (CAMRA) néven mozgalmat indított: demonstrációkat szerveztek a hagyományos brit sörök készítő sörfőzdék bezárása és felvásárlása ellen, illetve sörfesztiválokat rendeztek, ahol csak a valódi ale-ek jelenhettek meg. A mozgalom 1990-re érte el, hogy leálljon a főzde bezárási hullám, valamint ekkor már a tömegsörök mellett és helyett ismét sokan fordultak a valódi ale-ek felé, a CAMRA tagjainak száma 2013-ban pedig átlépte 150 ezer főt.

3. A kézműves és a kézművesség fogalmi tisztázása

A következőkben szükségszerű körüljárni, hogy a kézműves szó, a kézműves termék milyen jelentéstartalommal bír különböző nézőpontokból vizsgálva. Jelen értekezés középpontjában a sör áll, amelyre mind a kézműves, mind a kisüzemi jelzőt alkalmazni szokták az előállítók és a fogyasztók egyaránt.

A kézművesség már a középkor óta a gazdaság egy sokoldalú és fontos pillérévé vált, azonban az idő előrehaladtával a szakmák munkafolyamataikra nézve teljesen átalakultak vagy számos esetben el is tűntek. A mesterségeket ért változások többrétűek és nem minden területen okoztak gyökeres átalakulást. Míg technológiai, szervezeti és gazdasági területeken jelentősebb elmozdulás figyelhető meg, addig a társadalomban betöltött szerepük a mai napig megmaradt.

A szociológia nézőpontjából a mesterséget a foglalkozás elnevezésén keresztül határozzuk meg: aki fizikai munkát végez és ezen tevékenység végzéséhez rendelkezik a megfelelő vizsgákkal, kézművesnek minősül. Ezen perspektívában nincs jelentősége annak, hogy az egyén saját vállalkozásában dolgozik vagy inasként tanul, azonban lényeges szempont a mesterségük hivatásként való folytatása. (Glasl et al., 2008)

A kézművesség fogalmának tágabb és szűkebb jelentése is van. Tágabb értelemben igen széles átmeneti sáv rajzolódik ki: egyik oldalról az önállótól jellegű, ház körüli munka, másik oldalról pedig a gyáripar között. Ide sorolható az alkalmi specialista, az időszakonként más-más háziipari terméket előállító, illetve a keresetszerűen végzett tevékenység, azaz olyan személyeket sorolhatunk ide, akiknél a megélhetést ezen szaktudás biztosítja. A fogalom szűkebb jelentésében az önálló termelőtevékenységet kifejtők és szolgáltatást nyújtó kézművesek és kisiparosok jelennek meg, akik az általuk előállított termék készítési folya-

matának valamennyi fázisát maguk is végzik, illetve átlátják az egész gyártási lépéssorozatot. (Szulovszky, 2016)

Korábban a kézművességre, mint a történelem egy darabjára tekintettek, úgyszólván a mai termelési technológia előkészítő szakaszára. Azon kézműves szakmák, amelyek csupán a technológiai és társadalmi fejlődés eredményeként jöttek létre, ezen megközelítés szerint nem tekinthetők kézművesnek. Szigorúan követve a gondolatmenetet, azon gyártók sem számítanak kézművesnek, amelyek ugyan nem automatizált gyártást folytatnak, de gépeket használnak a fizikai munka könnyítésére. Ezen szigorúan történelmi előzményekre koncentráló megközelítés nem bizonyulhat hasznosnak, hiszen minden korszaknak megvoltak és megvannak a jellemző mesterségei, tehát kategorikusan nem zárható ki ez alapján egy-egy tevékenység. (Glasl et al., 2008)

Domonkos Ottó (1991) a következő kézműves formákat különíti el a hagyományos paraszti kultúrában: „*Háziiparos*: Olyan személy, aki termékeit maga, illetve családtagjaink segítségével külső munkaerő igénybevétele nélkül, kézi erővel állítja elő otthonában a rendszerint saját maga által gyűjtött, vásárolt nyersanyagokból mások számára is. *Specialista*: Olyan személy, aki szakképesítés nélkül bonyolult munkák elvégzésére, irányítására alkalmas, ezt a képességét a közösség is számon tartja, igényli. Az ilyen személyek azok közül kerülnek ki, akik az egyes házimunkákban – fafaragás, szövés, varrás-hímzés, szappanfőzés stb. – különös adottságokkal és jártasságokkal rendelkeznek. *Kézműves*: Valamely szakképesítéshez kötött iparág művelője, aki kéziszerszámokkal, elemi erővel meghajtott gépek segítségével folytat termelőtevékenységet a fogyasztó számára. A feldolgozott anyag lehet a sajátja, vagy a megrendelőé, díjazása pénzben vagy természetben történik. *Kisiparos*: Kéziszerszámokkal és mesterséges energiával meghajtott egyszerűbb gépekkel végez árutermelő ipari tevékenységet, többnyire magántulajdonban lévő saját műhelyében. Tevékenysége képesítéshez kötött, a nyersanyagot pénzért vásárolja és termékeit is pénzért értékesíti.”

Az élet szinte valamennyi területén munkálkodnak kézműves emberek, akiknek munkáját a magas fokú precizitás és a megrendelő igényeinek megfelelően előállított, egyedi termékek jellemzik. Gyakran – anélkül, hogy ezzel tisztában lennénk – mind a fogyasztók, mind az ipar, mind a kereskedelem a kézművesség know-how-jára és a minőség kérdésében nyújtott teljesítményére támaszkodik. (Bock, 2011)

A napjainkra jellemző ipari gyártásmód ellentétben áll a kézzel folytatott módszerrel, hiszen ez utóbbi esetben a kézműves maga ellenőrzi, felügyeli és hajtja végre a teljes termelési folyamatot, valamint jellemzően éveket fektet mestersége elsajátításába. (Major et al., 2020)

A technológia oldaláról vizsgálva a kézműves tevékenység manuális gyártási módszereket használ, amelyek eredményeként az alkotó kreatív ötletei a termékekben fejeződnek ki. Ezzel ellentétben a gépi gyártósorokon javarészt emberi, „alkotó” beavatkozás nélkül zajlik a termelés. Azonban ma már nem lehet ilyen leegyszerűsítetten tekinteni a kézművesség meghatározására, hiszen maga a kézi munka sokat fejlődött az idők során, például a használt eszközök továbbfejlesztésével és új technikák bevezetésével. (Glasl et al., 2008)

Lageman et al. (2004) úgy fogalmazzák, hogy a kézművesmester célja az egyéni igények kielé-

gítése olyan szolgáltatásokkal, amelyek a személyiségéből, szerteágazó szakmai képzettségéből, tapasztalatából, illetve személyes erőforrásainak megszokott felhasználásából adódnak. A kézművesség fogalma: „az agrárszektor, valamint a megtermelt javak fogyasztóhoz való eljuttatását végző ágazatok kivételével az olyan önálló termelő tevékenység – ideértve az emberi szükségleteket kielégítő egyéb anyagi jellegű szolgáltatásokat is –, amelyben a munkát végzők átlátják a termelés egész folyamatát, annak bármelyik mozzanatát el tudják végezni, s amelynél az elsajátított szakismeret és a kézi megformálás, nem pedig a gépi munka az elsődleges, s ahol nem a tömegtermelés, hanem az egyedi vagy legfeljebb kis szériában előállított termék a jellemző. (Szulovszky, 2010)

Az Egyesült Nemzetek Nevelésügyi, Tudományos és Kulturális Szervezete és a Nemzetközi Kereskedelmi Központ szimpózium zárójelentésében olvasható definíció szerint kézműves és kisipari terméknek nevezünk azon termékeket, amelyeket kézművesek készítenek teljesen kézi erővel, kézi szerszámok alkalmazásával, illetve mechanikus eszközök segítségével, de elengedhetetlen, hogy az elkészített termék lényegi alkotóeleme az előállító közvetlen kézi közreműködése legyen. (UNESCO, 1997)

Az amerikai Sörfőzők Egyesülete (Brewers Association) szerint egy sörfőző (Tax and Trade Bureau engedéllyel rendelkező) kisméretű (6 millió hordó vagy annál kevesebb sört állít elő évente) és független (kevesebb, mint 25%-os tulajdoni hányaddal bír a vállalkozásban egy nagyobb alkoholos italt gyártó cég). A Brewers Association a következő ismérveket foglalja össze a craft sörrel és craft sörfőzőkkel kapcsolatban: a craft sörfőző kis kapacitású, ismertető jegye az innováció, a történelmi stílusokat egyedien értelmezi és olyan új fajtákat teremt, amelyeknek nincs előzménye. A craft sör alapvetően hagyományos alapanyagok felhasználásával készül (pl. a malátázott árpa), azonban néha nem hagyományos összetevőket is adnak az alapanyagok sorához az egyedi jelleg elérése érdekében. A craft főzdek tevékenyen részt vesznek a közösségük életében, rendszeresen jótékonykodnak akár termékadományokkal, akár saját önkéntes munkájukkal, akár rendezvények pénzügyi szponzorálásával. Individualista módon közelítik meg az ügyfelekkel való kapcsolattartást. A craft sörfőzők megőrzik integritásukat a főzés során, illetve fenntartják általános függetlenségüket a nem sörfőző érdekekkel szemben. (Beer Association, 2021)

A kézművesség olyan művészet vagy szakma, amely különleges ügyességet igényel, általában kézügyességről van szó. Ezen kifejezést melléknévként is alkalmazzuk, amikor az előbbi képességek birtokában készült ételeket-italokat szeretnénk jellemezni. Gyökerei körülbelül 900 évre nyúlnak vissza.

A „craft beer” kifejezést Vince Cottone, a Seattle Post-Intelligencer rovatvezetője alkotta meg 1980-as évek közepén, hiszen ekkortájt kezdték meg terjeszkedésüket a mikrosörfőzdek az Egyesült Államokban és termékeikkel kihívás elé állították a hatalmas alkoholkonglomerátumokat. Cottone úgy fogalmazott 1987-ben a Csendes-óceáni térség északnyugati sörgyárainak bemutató anyagában, hogy „a craft beer kifejezést egy olyan kis sörfőzde-re használom, amely hagyományos módszerekkel és alapanyagokból kézzel készít, kompromisszummentes sört, helyi fogyasztásra”. Számos más jelzővel is megpróbálták kifejezni ezen sörfőzdek esszenciáját: Michael Jackson például butik sörfőzdeknek nevezte ezeket, Kanadában házi sörfőzdeknek, Amerikában pedig mikrosörfőzdeknek hívták őket. (Vince Cottone, 1986) A kifejezést hamarosan felkapták és már 1996-ban a független

sörfőzők konferenciája is ezt használta, azaz az amerikai craft sörfőzők egyesületének összejövetelét innenől Craft Brewers Conference névvel illették.

A craft megnevezés igen népszerűvé vált: olyannyira, hogy a gasztronómia más területeire is átterjedt, mintegy mindenre kiterjedő jelzőként alkalmazva (kézzel, precízen, kis mennyiségben készített), többek között a kevert italok, kávé, csokoládé esetében ugyanígy. (Alyssa Pereira, 2021)

4. A sörfőzés folyamata, történeti szemelvények a nagyüzemi sörforradalmat megelőző időszakból

Jelen fejezetben szeretném megvizsgálni, hogy az előzőekben körüljárt kézművesség fogalmának tartalmi elemei teljesülnek-e a kisüzemi sörfőzés folyamata, valamint a főzde működése során, illetve a sörfőző tekinthető-e kézművesnek, kézműves mesternek. A nagyipari sörforradalom kezdetéig a sörfőzés komoly fizikai erőfeszítést, állóképességet igénylő, kézzel végzett tevékenység volt. Az ipari méretű gyártást egyrészt éppen a technológia, illetve a mikrobiológia fejlődése tette lehetővé, alakítva át ezen élőmunka-igényes foglalkozást inkább a gépek kezelésévé.

Jelen tanulmánynak nem célkitűzése mélyrehatóan ismertetni a sörfőzés lépéseit, azonban bizonyos fokig tisztázni kell, hogy mit értünk az egyes elnevezések alatt, illetve mi történik, milyen folyamatok zajlanak az egyes szakaszokban.

A sörfőzés már évszázadok óta nagyjából ugyanazon technológiai lépések során keresztül éri el a kívánt végeredményt, amely lényegét tekintve már a nagyüzemi sörforradalom előtti időszakban (és természetesen még korábban) is rendelkezett a ma ismert tulajdonságokkal. Széles körben elfogadott, hogy a sörfőzés valódi lépései a sörfözde kapuin belül kezdődnek, azaz a maláta roppantásával. Érdekes azonban néhány mondat erejéig kitérni ezen lényeges összetevőre, azon szakaszra, amikor a malátagyárban az árpából létrehozzák a malátázott árpát.

5. A sör alapanyagai

A sör tradicionális alapanyagai a víz, a maláta, a komló és a sörélesztő: ezekben komoly változás nem történt az elmúlt évszázadok alatt. Ezen összetevők közül a víz, a komló és az élesztő esetében nem jellemző a craft vagy kézműves jelző használata, így csupán a maláta kerül a fókuszpontba.

Az 1516-ban IV. Vilmos bajor herceg által Ingolstadt-ban kiadott Reinheitsgebot eredeti szövegében is olvasható, hogy árpán, komlón és vízen kívül másból ne készüljön sör. Az élesztőt természetesen még nem említik, hiszen ennek létezéséről meg nem lehetett tudomásuk, ezen mikroorganizmus felfedezése csak évszázadokkal később történt meg. (Reinheitsgebot, 1516)

6. A maláta

Az árpa malátázásáról már az antik időkben származnak régészeti leletek, de egyes feltevések szerint a korai Egyiptomban is fonott kosárba helyezték a gabonát, amelyet a kútba leeresztve áztattak, majd a vízszint felé emelték a csírátzatáshoz, a szárítást pedig egyszerűen a nap sugaraival oldották meg. Ezen körülmények között csak korlátozott mennyiséget tudtak előállítani, így a feljegyzések szerint a malátát kizárólag italkészítésre használták fel. (Hieronymus, 2014)

A maláta előállításához megannyi gabona használható fel, de a kétsoros árpa a legalkalmasabb erre a célra, így ez a széles körben elterjedt, hiszen minden szeme szimmetrikus és egyenletesen fejlett. Ezen árpafajta ősi alakját hatsorosnak nevezik, amelyet Európában ritkábban használnak (az Egyesült Államokkal ellentétben) – aszimmetrikus és gyengén fejlett szemei miatt – malátázásra. (Narziss, 1972)

Az utóbbi néhány évben a craft jelzöt már a malátagyárak is alkalmazzák a termékeikre, hiszen a belőlük főzött sör is craftként lesz aposztrofálva. A maláta előállítása nem igazán jellemző kisüzemi méretekre, a valóban kézzel történő folyamatok vezetése pedig eleynyszó. Gyakrabban próbálkoznak ezen lépéssel házi sörfőzők, mint a kisüzemek, hiszen ez utóbbiaknak erre sem kapacitásuk, sem szaktudásuk sincs.

A maláta készítéshez szükséges árpát elsőként méret szerint osztályozzák, illetve megtisztítják a folyamatban nem hasznosítható részekről, valamint – amennyiben szükséges – előzetes szárításon esik át, mielőtt silókban betárolnák. A csírátzatás célja az enzimeképzés, valamint aktiválás, az endosperm sejtfal-alkotóinak bontása és egyéb lebontási folyamatok megindítása. (Kun-Farkas, 2018)

A malátagyárban, amikor szükség van a korábban betárolt árpára, előáztatást követően kezdik meg a szemek vízzel való elárasztását, hogy elindulhasson a csírázás folyamata. Mindezt hatalmas kádakban végzik, gépi erővel folyamatos mozgásban tartva a gabonát. A szakasz sikeres lefolyását jelzi a levél, illetve gyökércsira megjelenése: ekkor a szemeken belül elkezdődik a keményítő bontásáért felelős enzimek aktivizálódása. A sörfőzés cebrézési szakaszában lesz komoly jelentősége annak, hogy ezen folyamat milyen hatékonysággal zajlott le, hiszen ettől függ a főzőházi kihozatal mértéke. Ezen szakasz végén az árpát már zöld malátának nevezik, amelyet aszalásnak vetnek alá egyrészt a csírázás megállítása, másrészt a maláta színének kialakítása miatt. Ez utóbbi befolyásolja a belőle készülő sör színét is.

Az aszalt és lehűtött malátát a sörfőzés megkezdése előtt még egy ideig tárolni szükséges, hiszen a friss alapanyag negatívan hatna a sör kinézetére, ízére és habtartóságára is. A „pihentetett” malátát 25-50 kg-os, plasztik béléssel ellátott papír- vagy műanyag szövet zsákokba töltik. Így érkezik meg a maláta a kisebb söröződékekbe. Ezzel szemben a sörgyárak hatalmas silókban tárolják a zavartalan működéshez szükséges malátamennyiséget.

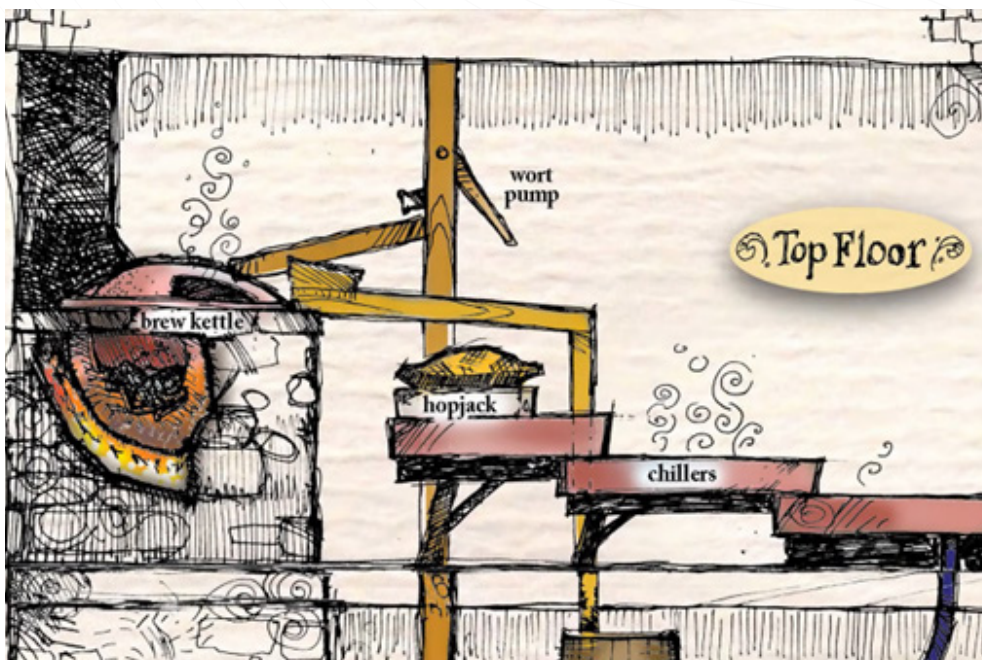
A maláta gyártási folyamatán végignézve belátható, hogy kézművesnek – a fogalmi meghatározások értelmében – csak részlegesen nyilvánítható. A készítői feltehetőleg átlátják a lépéssorozatot és be tudnának kapcsolódni bármely fázisba, azonban a kézi művesség,

az egyedi vagy kisszéziás jelleg már teljesül. A gyártók a craft jelzót ez esetben biztosan nem a termék konkrét előállításának körülményeire használják, hanem a belőle készülő végtermékre kívánnak utalni vele.

7. A XIX. század eleji-közepi sörfőzde felépítése és működése

A következő sorok a vizsgálat középpontjába az ipari méretű sörgyártás előtti – ezen belül is a 18. század végétől a 19. század közepéig tartó – időszakot mintegy kontroll tényezőként helyezi a kisüzemi, craft, kézműves jelzőkkel illetett, napjainkban is zajló sörforradalom korszaka mellett. A választás azért esett ezen korábbi időszakra, mert a sörfőzők már képesek voltak nagyobb mennyiségek előállítására és az élők munkát már segítették kézzel működtetett gépekkel, de a mestereknek végig jelen kellett lenni és tevékenyen, erő befektetésével kellett részt vennie a munkálatokban.

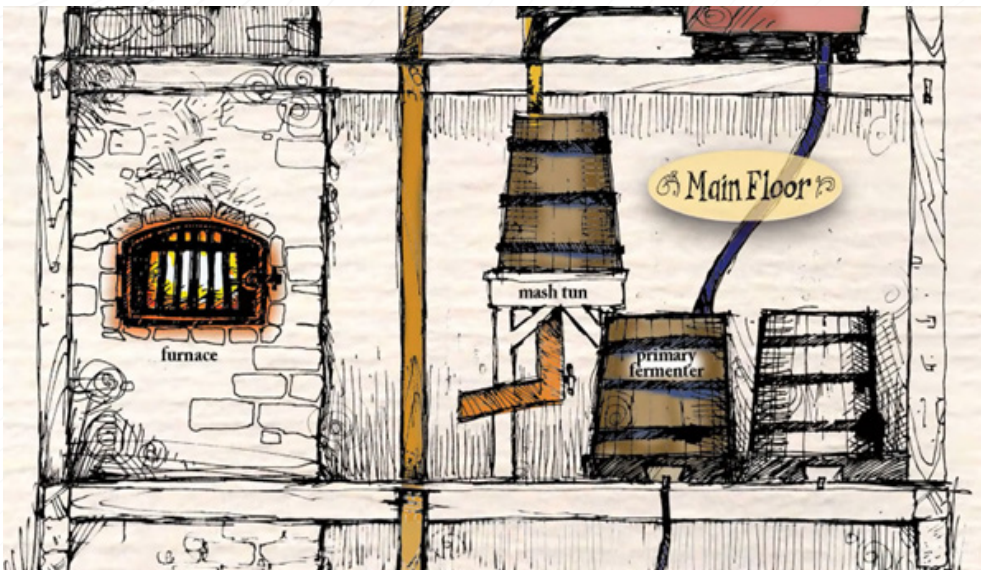
Az 1803-ban alapított Walter Grieve's Sörfőzde példáján keresztül kerül bemutatásra a sörfőzés folyamata, amely az USA New York államában, Mumfordban, a Genesee Country Village & Museum skanzen területén található és napjainkban is működik. (Townsend, 2016) Az épületben három szinten helyezték el az egyes szakaszokhoz szükséges eszközöket, berendezéseket. Az emeleten helyezték el a pumpát a sörfőző vízhez, a malátamalmot (roppantót), a főzőüstöt, a cefrepumpát az édessörle üstbe juttatásához, a komlószűrőt és a hűtőkádakat. A földszinten a cefrésző- és az erjesztőkádakat építették be a főerjedés lefolytatásához, a pincében pedig a szűrőkádakat, illetve a fából készült hordókat helyezték el az ászkoláshoz és a másodlagos erjesztéshez.



1. ábra: A Walter Grieve's Sörfőzde felépítése 1. – Emelet (Townsend, 2016)

A sörfőzés első lépése a sörfőző víz üstbe való pumpálásával kezdődött, amelyet kézi erővel működtettek. A sörfőzde emeletén található berendezések, eszközök elhelyezkedése az 1. ábrán látható. Ezen időszakban még nem végeztek semmilyen vízkezelést: ahhoz alkalmazkodtak, ami az adott helyen rendelkezésre állt, így alakultak ki regionális sörfajták, amelyeket máshol nem vagy csak nehezen tudtak volna reprodukálni. Napjainkban ez már nem jelent problémát, hiszen különféle vízkezelési eljárásokkal szinte bármilyen rendelkezésre álló ivóvizet lehet az éppen főzésre kerülő sörfajtaéhoz igazítani. A sörfőző víz összetételét vizsgálva megállapítható, hogy ott készítettek inkább világos, tükrösen tiszta sört (pl. pilzeni), ahol lágy víz állt rendelkezésre; ahol pedig általában kemény, ott inkább félbarnát (pl. bécsi), ahol pedig a keménység inkább hidrogén-karbonátokban mutatkozott meg, ott inkább barnát (pl. müncheni barna bock, dublini stout) állítottak elő.

Amíg elérte a víz a megfelelő hőfokot a becefrzéshez, elvégezték a maláta roppantását. Annak ellenére, hogy szószerinti fordításban malomként emlegetik az erre a célra használt berendezést, mégsem lisztszerű végeredményre törekednek: sokkal inkább vegyes összetételű, azaz nagyobb mennyiségű, kisebb-nagyobb méretű töret és kevesebb,



2. ábra: A Walter Grieve's Sörfőzde felépítése 2. – Földszint (Townsend, 2016)

finomszemcséjű őrlemény alkotja a sörfőzéshez ideális, roppantott malátát. Az árpamaláta hántolatlan, így a roppantás után a héj is rendelkezésre fog állni mintegy természetes szűrőréteggént: ennek jelentősége az édes sörlés és a sörtörköly különválasztásakor van. A malátaroppantóban két egymással szemben forgó henger található, amely olyan távolságra van egymástól, hogy az előbb említett, ideális arány létrejöjjön. A gépet kézzel hajtották, amely komoly fizikai erőfelfejtéssel járt, figyelembe véve, hogy 100 literenként akár 20-50 kg malátamennyiséget is meg kellett roppantaniuk.

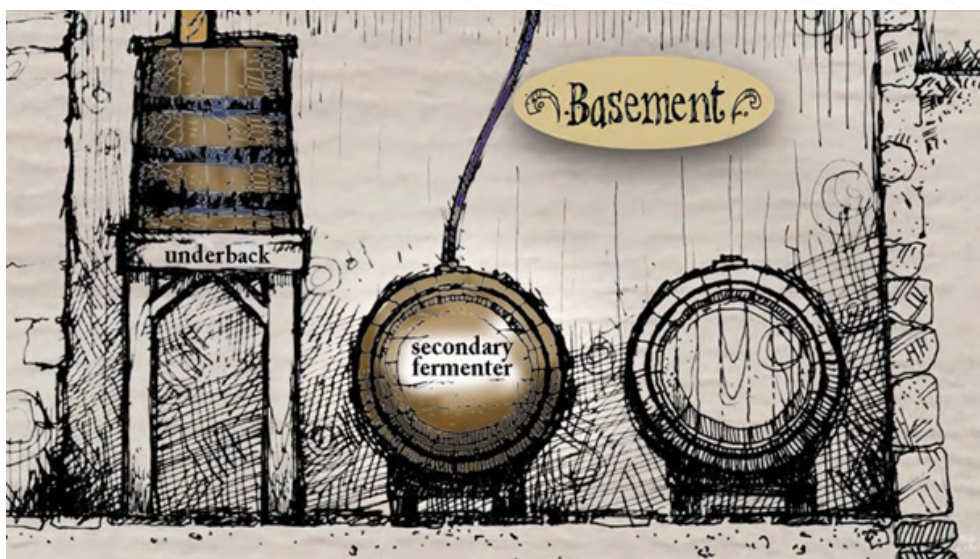
A földszinten található cefröző kádba, amely a 2. ábrán látható, a gravitáció segítségével juttatták el a megfelelő hőmérsékletű vizet a becefrzéshez, ez receptúrafüggő, de általában 35-50°C fokos vizet jelent. Amint a szükséges víz rendelkezésre állt a kádban,

elkezdtek a roppantott malátát a kádba beleöntögetni favödrök segítségével, amelynek úrtartalma körülbelül 20 liter lehetett. Elkezdődött a cefrézés folyamata, azaz a malátában található keményítő erjeszhető cukrokká történő bontása. A cefre kevergetése kézi erővel történt, hogy egyenletes legyen a hőmérséklet a teljes mennyiségben, ezen szakasz körülbelül egy-két órán keresztül zajlott az alkalmazott receptúrától függően.

A cefrézés végeztével a színlét a pincszinten található szűrőkádba engedték, hogy onnan a törkölytől különválasztva feljuttassák ismét az emeletre a kézzel működtetett cefrepumpa segítségével. Ezen lépés praktikusán több száz liter édes sörle felpumpálását jelentette kettő emelet magasságba.

A fatüzeléses főzőüstben lévő édessörlevet kettő órán keresztül forralták, mielőtt a komlót hozzáadták volna, amellyel további fél órán keresztül tartott a folyamat. Ezen időszakban még természetesen szárított, egész komlótobozt használtak, a pellet- és komlókivonat még nem létezett. A komlóforralás után a komló igen megnehezíti a szűrést, így nem lehetséges azonnal átengedni egy szűrőn, hiszen könnyen eltömíthetné azt, ezért ehhez elsőként megvárták, hogy nagyjából leülepedjen az üst aljára, majd elkezdtek lemerni a keserű sörlevet róla. A sörle kimerését egy hosszú nyelű, mély merőkanállal végezték, majd onnan egy kisebb méretű vajúba öntve jutott el a komló szűrőzsákig, amin átjutva már egy sokkal tisztább folyadék távozott.

Ezután a szűrt, keserű sörle hűtése következett, amelyet nagyfelületű, de nem túl mély hűtőkádokban végeztek legalább kettő-három órán keresztül, hiszen ez idő tájt még nem állt rendelkezésre hűtőberendezés. A sörle útja az emeletről a földszintre vezetett, ahol a nyitott fedelű erjesztőkádokban kezdetét vehette az erjedés folyamata.



3. ábra: A Walter Grieve's Sörfőzde felépítése 2. – Pince (Townsend, 2016)

Az erjedésvezetés még nem állt tudományos lábakon, nem tudtak az élesztő létezéséről. Azonba tudták, hogy valami történik ezen szakaszban, amelyet ember felettinek, mágikus-

nak vélték, így a folyamatra az „Isten jó” kifejezést alkalmazták. Annak ellenére, hogy nem azonosították magát az élesztőt, a sörfőzők az erjedés vezetésében már komoly tapasztalattal bírtak, mondhatni igen sokat tudtak a működéséről. A nagy melegben felfigyeltek a túl heves és túlzottan gyors lefolyású erjedésre, illetve a „vadélesztővel való befertőződésre”, amikor a sör kellemetlen szagú, rossz ízű, szappanos állagú lett. Ezt a sörfőzők rókának hívták, hiszen ezen mikroorganizmusok létezését nem ismerték. A probléma adott volt és már George Watkin 1760-ban kiadott művében javaslatokat tesz a hibák kiküszöbölésére, például amikor a főzés túlzottan meleg, tehát nem ideális körülmények között folyik, akkor az erjedéshez tegyenek félre egy kevés sörlevet, amelyet tartsanak hűvösen, hogy azzal tudják hűteni a túlzott erjedésben lévő cefrét. A sörlé fajsúlyának mérésére már az 1780-as években kalibráltak higrométereket, hogy felügyelhessék az erjedési folyamatot és meg tudják pontosabban állapítani, hogy az erjedés mikor fejeződött be. (Pilcher, 2013)

A példában szereplő nyitott erjesztőkádban nagy valószínűséggel felsőerjesztés játszódhatott le, hiszen semmilyen hűtést nem alkalmaztak az erjedés közben és a folyamatban részt vevő élesztő törzsek inkább a sörlé tetején, illetve a felszín közelében összpontosultak. A nem zárt térben történő főerjedés-vezetésnek leginkább praktikai okai voltak, mert így könnyen tudott távozni a keletkező széndioxid és a felszabaduló hő. Az előbbi annak ellenére, hogy szabadon távozhatott az erjesztőtérből, mégis – fizikai tulajdonságai okán – láthatatlan paplanként terült el a sörlé felett, így nyújtva egyfajta védelmet az oxidáció ellen. Ám teljesen nem tudták ettől megóvni a készülő sört. Az utóbbinak az optimális erjedési idő elérésében volt jelentősége, mivel zárt térben még nehezebben tudta volna leadni a hőt a sörlé, amely – amint fentebb olvasható – a végtermékre vetítve minőségbéli problémákat vetett fel.

A zajos-erjedési szakasz végeztével az alkoholt tartalmazó fickósört a pincében (3. ábra) található ászokhordókba eresztették bőrből készült csövek segítségével, hogy ott a még életképes élesztő és a kevés erjeszthető cukor segítségével kialakulhasson a sör végleges széndioxid tartalma, valamint hogy az ízek összeérhessenek. A másodlagos erjedés alatt a széndioxiddal való túlteltődés a sör típusától, illetve az évszaktól függően egy-két héttől egészen négy-öt hétig is eltarthatott. Ezen időszakban az amerikai sörfőzdék is jellemzően brit stílusú söröket készítettek, így e túlteltődés mértéke körülbelül másfélszeres volt, szemben a légerekre jellemző kettő, kettő és félszeres értékkel.

8. A XXI. század eleji kisüzemi sörfőzde felépítése és működése

Jelen szakaszban összevetem napjaink sörfőzdéit a fentebb felvázolt 18-19. századi előddel, amelyhez az információkat személyes megfigyeléseimre és tapasztalataimra alapozom. A modern sörfőzési technológia megfigyelési színtere kettő magyar kisüzem volt, amelyeket mostantól nevezzünk „A”, illetve „B” jelűnek. Természetesen az egyes szakaszok részletesebb ismertetése nem minden esetben szükségszerű, hiszen az előzőekben ezek már bemutatásra kerültek.

Napjaink sörfőzdéinek felépítése jóval kompaktabb, mint a néhány százéves elődöké. Igen ritkán létesülnek több szintet is használó technológiák, mondhatni minden egy karnyújtásnyi távolságra van egymástól. Korunk műszaki fejlettsége okán már akár egy légtérben, egy helyiségben is elhelyezhetők a sörfőzés melegoldali és hidegoldali eszközei. Míg régen legin-

kább természetes anyagokat láthattunk egy sörfőzdébe belépve, úgymint fát, kőzetet, bőrt stb., addig egy modern egységben már saválló acél, szilikon és élelmiszeripari műanyag uralja a látképet. Az anyaghasználat mellett ki kell még emelni a zárt rendszer fogalmát ezen modernebb sörfőzdékben, hiszen itt a becefrézéstől kezdve igen alacsony a keresztiszennyeződés létrejöttének esélye, mivel a sörlé teljesen zárt csővezetéken keresztül jut el a különböző berendezésekbe. A legszembetűnőbb változás tehát az élelmiszeripar technológiai berendezései terén figyelhető meg: a különböző funkciók hozzávetőlegesen megmaradtak a régmúlt kor sörfőzdéihez hasonlóan.

A maláta kérdése már szóba került; a mai kor kisüzemeibe ezen termék szinte kivétel nélkül 25-50 kg-os zsákokban érkezik, amelyet száraz, jól szellőző malátaraktárakban tárolnak a felhasználásig. Az adott főzethez szükséges maláta mennyiséget kézikocsikon – vagy kisebb adag esetén – vállon mozgatják, viszik a malátaroppantóig.

Az első jelentősebb különbség a maláta roppantásánál látható, hiszen ezen eszközök nem kézzel hajtottak, hanem elektromos motorral, így könnyítve és gyorsítva meg ezt a folyamatot. Az előbb említett két sörfőzdében más-más rendszerű berendezést használnak: az „A” úgymond a hagyományosabb alapokon nyugvó, ámde modern technológiával bíró száraz, a „B” pedig nedves roppantót használ.

A maláta őrlésének a célja, hogy a benne lévő komponenseket kinyerjük, de mindezt a héj kisebb fokú sérülése mellett. A szárazőrlésnél a malmok a malátaszemeket roppantják meg a megfelelő összetételű őrleményre, ezután késznek is mondható a becefrézésre. A nedves őrlés esetében kondicionálás előzi meg a roppantási folyamatot, azaz vízperemmel benedvesítik (nem áztatják, csak nedvesítik) a malátát. Ezen lépéssel az őrlés után a héj nedves és rugalmas marad, nem töredezik fel, de a magbelső nedvességtartalma nem emelkedik és finomra őrölt lesz. (Kun-Farkas, 2018)

A „B” malátaaprítójából egy futószalag segítségével az őrlemény azonnal a cefrészőüstbe kerül. Az „A”-nál egy műanyag ládába vagy egy másik malátás zsákba végzik az őrlést, majd azt kézi erővel viszik el a cefrésző üstig és borítják, öntik bele a már előmelegített cefrészővízbe.

A cefrőzéshez használt üst mindkét sörfőzdében gőzzel kerül felfűtésre, mert jobban kontrollálható a hőmérséklet, azaz biztosabb a hőlépcsők betartása. A hatékonyság növeléséhez hozzátartozik a folyamatos kevergetés, hiszen így lesz egyenletes a hőmérséklet a cefre teljes terjedelmében, ezt elektromos berendezés végzi. Az „A” a saját anyavállalatuk által fejlesztett és készített rendszert használ, amelyben informatikai eszközökkel vezérlik és felügyelik a folyamatokat. A receptúra kiválasztása is egy software-ben történik és innen többé-kevésbe automatizált irányítási folyamatról beszélhetünk. A „B” helyszínnél a hőlépcsők tartása inkább nevezhető félautomatának: a főzőmesternek végig tevékenyen jelen kell lenni.

A régi sörfőzdékkel összevetve hasonló lépés következik a cefrőzés végeztével, azaz átszivattyúzzák az üst tartalmát a szűrőkádba, ahol megtörténik a törkölytől a színlé különválasztása, illetve a másolás lépése. Ez utóbbi lényege, hogy a körülbelül 70°C-osra előmelegített sörfőző vízzel kimossák a még a törkölyben lévő hasznos anyagokat, majd az édes sörlevet visszaszivattyúzzák az üstbe. A másolásnál a törkölyt elektromos berendezés kevergeti, a másológáz pedig egy vízmelegítőből érkezik, a szűrést perforált lapok, illetve a maláta héja

fogja ellátni. Receptúrától függ, hogy meddig folytatják ezt a lépést, és műszeres vizsgálatnál döntenek el, hogy mikor értek a kívánt értékhez.

Ennél a résznél érdemes megemlíteni a hagyományos technológiától eltérő egyfajta metódust, amely nagyban gyorsítja a szűrés és a másolás folyamatát, illetve mérsékli a szükséges berendezések számát. A „Brew in Basket” eljárásnál nincs szükség szűrőkádra, mivel a cefrézésnél a roppantott maláta az üstbe pontosan illeszkedő szűrőkosárba kerül, ahol megfelelő áramoltatás mellett meg tud történni az egyenletes hőmérséklet kialakítása. A kicefrézésnél az üst méretétől függően kézi erővel vagy emelőszerkezettel emelik ki a szűrőkosarat egészen a színlé felé, majd kezdik meg átmosni az előmelegített vízzel a törkölyt, elvégezve a másolás lépését.

Tehát a másolást követően elkezdődik a forralás ugyanazon üstben, amelyikben a cefrézés is folyt. Amint lobogva forr a sörlé, – mindkét megfigyelt sörfőzdében – vákuumtasakokból szórják bele a szükséges komlófajtákat és -mennyiséget, általában pellet formájában. A módszer hasonló a 1800-as évekbelihez, csupán a berendezések modernebbek és gyorsabban megy végbe a forráspont elérése.

A keserű sörlé és a komló különválasztása, szűrése komoly kihívás elé tudja állítani még a mai sörfőzőket is, ha nem járnak el elég körültekintően. A régi sörfőzdével ellentétben nem kell megvárni a komló leülepedését az üst aljára, majd a levét lemeregetni róla és átcsurgatni egy szűrőzsákon. Mindkét sörfőzdében az üstben örvényt képeznek (whirlpool technológia), amely a főtt komló darabkáit az üst közepébe szívja, majd a már tiszta sörlét oldalról leszivattyúzzák és egy hőcserélő berendezésen keresztül el is juttathatják az erjesztőtartályba. Komolyabb fizikai munkaként jelenik meg a modern technológia estében is az üstök takarítása és a sörtörköly mozgatása, azonban a többi lépés, amennyire csak lehetséges, automatizált.

Az erjesztés elindításához a keserű sörlevet – „A” és „B” főzde esetében is – beszivattyúzzák a kúpos aljú, hűtő-fűtőköpennyel ellátott légmentesen zárt, saválló acélból készült tartályokba. Ezen tankokban az erjedésvezetés teljes egészében megvalósul, azaz a folyamat végig kontrollálható, hiszen a kívánt hőmérsékleten tartja az erjedésben lévő cefrét, a biztonsági szelep engedi ki a keletkező széndioxidot, befertőződés nélkül vehető minta az adott tételből, illetve könnyedén leereszthető a seprő a kúpos kialakítás miatt. Az „A” jelű sörfőzdében a software-es felügyelet még az erjesztés alatt is használható, a kijelzőkről leolvasható az aktuális hőmérséklet, az induló, az aktuális és a cél Ballanig° (napjainkban jellemző az Original Gravity és Final Gravity rendszer használata), amely megmutatja többek között a sörben található erjeszhető cukrok mennyiségét.

A főerjedés végeztével tehát kiengedik az elhalt élesztőt a tartály alján, majd megkezdődhet a másodlagos erjedés folyamata. Ezen technológiákban már nem feltétlenül a széndioxid-tartalom kialakítása csupán a cél, sokkal inkább az érlelés. Sok esetben a sörök szén-savtartalmukat karbonizálás útján nyerik: ekkor a sört lehűtik 0 °C körüli hőmérsékletre és az élelmiszeripari széndioxidot szaturáltatják a folyadékban a kívánt túltelítettségi szintig. A kész sört akár hónapokig is tárolni tudják ezen többfunkciós tartályokban, hiszen ezen igen alacsony hőmérsékleten a sör mikrobiológiai stabilitása mindezt lehetővé teszi.

Napjaink sörfőzdéi már a legmodernebb berendezésekkel készítik söreiket: ez még akkor is így van, ha csak az alapvető technológiára fókuszálunk és nem teszünk említést például a hidegkumlózóról. A gépsort vizsgálva sokkal inkább a kapacitásban látunk különbséget a nagyüzemi sörgyárakkal összehasonlítva: ugyanúgy a lehető legteljesebb automatizálás és a zárt rendszer fenntartása a cél.

A sörfőzdekben kevesebb munkavállalóra van szükség napjainkban, mint a XIX. századi elődökben, hiszen a sörfőzés folyamata nagyban gépesített, azaz a sörtechnológusoknak nem kell komoly fizikai állóképességgel rendelkezniük, valamint a folyamat mesterségszintű ismerete sem elengedhetetlen.

9. Konklúzió

Az 1800-as évek eleji sörfőzdet, amelynek felépítését és sörfőzési folyamatát fentebb mutattam be, az itt tevékenykedő mesterek munkája határozta meg. Az akkori sörfőzők esetében megvalósult a teljes sörfőzési folyamat ismerete, bármely szakaszában be tudtak kapcsolódni és el tudták végezni a szükséges feladatokat. A mai kor sörfőzdéire is igaz ezen állítás, hiszen az itt dolgozó sörtechnológusoknak, illetve sörfőző mestereknek is a teljes főzési metódust kell ismerniük, és be tudnak kapcsolódni valamennyi szakaszban, hogy elvégezzék a szükséges lépéseket.

A XIX. századi sörfőzők a gépeket kézi erővel működtették, legyen szó a víz vagy éppen a cefre felpumpálásáról a megfelelő helyre, illetve a maláta roppantóhengereinek meghajtásáról. Ezzel szemben a XXI. század kisüzemeiben, amit csak lehetett, azt gépesítettek – hasonlóan a sörgyárakhoz: e területen talán az automatizáltság fokában van különbség. A sörfőzők kezűgyessége, fizikai ereje, állóképessége csupán alig vagy egyáltalán nem játszik szerepet.

Mindkettő időszak sörfőzdeiről megállapítható – a nagyipari sörgyártás léptékeihez mérten – a kiszériás, kis mennyiségű termék-előállítás és az egyedi jelleg. A régmúlt kor főzdejénél ez utóbbinak háttérben nem csupán a még nem teljesen „szabványosított” technológiai eljárásrend állt, hanem az „Isten jó” kifejezés, azaz az erjesztés körülményei. Bizonyosan minden egyes sörfőzde többé-kevésbé különböző élesztőkultúrát vezetgetett a kívánt eredmény eléréshez. Továbbá ne feledkezzünk meg a sörfőző vízről sem, hiszen kezelés nélkül ezen komponens is szerepet játszott a termékek egyedi jellegében!

A technológiai sorrend, az élesztő és a sörfőzés kérdésében már egészen más képet láthatunk a sörforradalom főzdeiben. Valamennyi sörpushoz rendelkezésre állnak széles körben elfogadott receptúrák, minden eszköz adott ezek pontos véghezviteléhez, csupán helyesen kell a receptúrát alkalmazniuk a sörfőzőknek. A sörélesztő komoly „fejlődésen” ment át a nagyüzemi sörforradalom óta: számtalan törzs áll rendelkezésre, így az adott sörpushoz karakterében illeszkedő sörélesztőt lehet választani, illetve az erjedés vezetésének pontos sztenderdjei ismertek és ezek betartásához minden eszköz rendelkezésre áll, így minimálisra csökkentve a hibák esélyét. A sörfőzéshez használt vízzel szemben nagyjából az ivóvíz-minőség az elvárás, hiszen a vízkezelési eljárásokkal olyanná alakíthatják a felhasznált vizet, amilyen optimálisan szükséges az adott főzethez. Ezen tényezők esetén nem egyértelmű a kézműves jelleg megvalósulása még akkor sem, ha elfogadjuk Glasl et al. (2008) állítását, amely szerint nem jelenthető ki a kézművesség fogalmának elvetése csupán az alapján egy

tevékenységről, hogy nem kézi erővel működtetett gépeket használnak egy termék előállításánál. Egy kézműves pék munkáját megfigyelve, az látható, hogy az általa alkalmazott gépek (pl. dagasztó gép) alapvetően a végzett fizikai munkát hivatottak könnyíteni, azonban a folyamatszabályozásnál a mester minden tapasztalatára szükség van a jó minőségű pékáru előállításához. Ebben az esetben ezek a modern berendezések számos terhet levesznek a sörfőző válláról, de nem csupán a fizikai megterhelés vonatkozásában, hanem a végterméket érintő komolyabb döntések terén is. A mindennapi sörfőzésnél nem játszik olyan nagy szerepet a sokéves tapasztalat, az alapanyag és az eszközök mélyreható ismerete.

Ki kell emelni, hogy komoly tervezési és kísérletezési munka előzi meg egy-egy saját receptúra megszületését ezekben a kisebb főzdekekben, amelyet sokszor kevésbé fejlett, már-már házi sörfőző eszközökön végeznek el. Véleményem szerint ezen analógia alapján egy nagy sörgyár terméke is megkaphatná a kézműves jelzöt, hiszen a kísérleti főzöházákban néhány száz literes léptekben zajlanak a próbafőzések. Mégsem gondolja senki, hogy ez helyénvaló volna, pedig az arányokat tekintve igen kis léptékben történt a sör tervezése és tesztelése.

A kézművesség valahol a tervezés, a kisúrtartalmú, „analóg” tervezési-kísérleti sörfőzés és a kisebb-nagyobb mértékű automatizált több száz vagy több ezer liter kapacitású sörtechnológiai gépsor közötti térben halványul el és veszíti el valódi jelentését. Meglátásom szerint a fentiekben bemutatott, még a nagyüzemi sörforradalom előtti időkben működő sörfőzdekek és söreik egyértelműen megfelelnek – a különböző fogalmi meghatározásokat figyelembe véve – a kézműves jelzőnek.

A sörgyárak standardizált sörök előállítására való törekvése – amelyet inkább negatívumként tartathatunk számon – sok pozitívumot hozott az iparágak, úgymint a magas szintű élelmiszeripari technológia, a pontos eljárásrendek kialakítása, az alapanyagok teljes megismerése és még sorolhatnánk. Ma ezen know-how-t is felhasználva működnek, alkotnak a sörforradalom kis sörfőzdéi, de szerencsére nem a termékpaletta standardizálásának kialakítása a fő célkitűzésük.

Nem szabad azonban csak Magyarországra koncentrálni ebben a kérdésben, hiszen a craft sörfőzdekek úttörői – akár az USA-ból, akár Nagy-Britanniából, akár Dániából származzanak – mára mutatnak nagyüzemi és multinacionális vállalatokra jellemző jegyeket. Ezen jellemzők közül elsőként a sörfőzési/gyártási volument emelném ki: van olyan amerikai „kézműves” sörfőzde, amely nagyobb mennyiséget állít elő, mint hazánkban a sörgyárak. Ezenfelül pedig fontos megemlíteni a licenctermekek létrejöttét is, hiszen az egyik leghíresebb skót „kisüzem” már több országban is gyárt/gyártat sört, így Budapesten is, mégpedig az egyik legnagyobb volumenre képes sörfőzdeben. Az előbbiekhöz hasonló termékekre is bátran rásütik hazánkban a kézműves jelzöt, pedig még a megengedőbb fogalmi meghatározásoknak sem tesznek eleget, egyszerűen túlmutatnak azon.

Felvetődik a kérdés, hogy amennyiben nem felelnek meg a sörforradalom sörfőzdéi, sörei a kézművességnek és a kézműves jelzőnek, úgy mi lehetne helyette a használatos kifejezés? A sörfőzés folyamatán végig nézve látható, hogy javarészt a nagyiparban használatos technológia kisméretű megvalósulása látható, amelynek során egyedi receptúrák szerint készítik minőségi söreiket a sörfőzők. Azaz így a már használatban lévő és sokak által a kézműves sör szinonimájaként alkalmazott „kisüzemi” elnevezés is helytálló lenne. Kifejeznék, hogy üzemszerű termelés zajlik, de a kis

lépték érzékeltetné a minőségi faktort.

Vince Cottone alkotta meg a craft beer elnevezést, amelyet szó szerinti fordításban kezdtek kézművesként használni. Azonban fontos kiemelni, hogy Cottone (1987) a kifejezést olyan kis sörfőzde-re használta, amely hagyományos metódussal, hagyományos alapanyagokból készít kompromisszummentes sört helybéli fogyasztásra. A hangsúly a kis mennyiségen, a jó minőségű alapanyagban, a tradicionális technológián és a kiváló sörön van.

Meglátásom szerint a kézműves elnevezéssel azon túlmenően is probléma van, hogy nem teljesül ezen terméknél a tartalmi megvalósulás a különböző fogalmi meghatározások alapján. Látható, hogy a kisüzemi sörök piaca igen heterogén, hiszen még megtalálhatók rajta a 1990-es évek eleji főzdealapítási hullám „túlélői”, akik semmivel sem nyújtanak minőségibb terméket, mint a nagyüzemek „kukoricás lágerei” (az alapmalátákhoz, az olcsóbb kukoricadara adagolásával növelik a főzőházi kihozatalt, így hozva létre a minőségítől igen távol eső termékeket). Tisztelet a néhány kivételnek, akik a mai napig a minőségi, kisüzemi sör előállítására törekednek immár harminc éve, a többség sajnos előszeretettel használja a kézműves jelzöt söreire, amivel eléggé lejáratja e terméket, illetve negatív képet festhet az iparágról.

A fenti gondolatmenetet folytatva, érdemes megvizsgálni a német nyelvből jövevény kraft szó alkalmazásának lehetőségét a kézműves elnevezés kiváltására. A kraft, a magyar szlengben különböző módosult alakjával jelen van, illetve hasonló jelentéssel bír, mint az angolban a craft. Véleményem szerint ezen jelző több okból kifolyólag is támogatható. Egyrészt a szlengben valami tartalmas, erőteljes, jó dologra használják, tehát ez mindenképp pozitív töltetet ad, másrészt ezzel lehetne tisztelni Cottone „craft beer” meghatározása előtt. Harmadrészt pedig, ami talán a legfontosabb, hogy a Monyo Brewing Co. vezető sörfőzője, Németh Antal (2016) vezetésével már elindult egy összefogás a Főzde Parkon belül, ami szerint külön minőségi kategóriaként jelenjen a „kraft” jelző a kritériumoknak megfelelő sörfőzdek sörein.

A kisüzemi vagy mikrosörfőzde, illetve a kisüzemi sör elnevezések használata akár a termékekre, akár az iparágra megfelelő lehet, mint mindenki által elfogadott és használt elnevezés, amelybe minden főzde beférne, amely évi 200.000 hektoliternél kevesebb sört állít elő.

A „kraft sör” felirat pedig csak azon sörfőzdek sörein jelenhetne meg, amelyek megfelelnek az előzőeknek és a szakma által támasztott következő minőségi kritériumoknak: alapvetően hagyományos alapanyagok felhasználása, valamint az egyediséget kidomborítandó nem szokványos összetevők beillesztése a receptúrákba; kiemelten fontos az innováció, így a szortimentjük folyamatos megújítása; a termék eltarthatósági idejének növelése és garantálása, illetve igényes megjelenés a termékek csomagolása terén.

A tanulmány zárógondolataként megállapítható, hogy a kézműves sör elnevezés nemcsak a szó tartalmi teljesülésének hiánya, hanem az alacsony minőségi nívót megütő termékeken való használata miatt sem javasolt. A fentebb említett alternatív jelzők nemcsak a kézműves szó kiváltására alkalmasak, hanem a gondos tervezést követően, nagy odafigyeléssel készített, egyedi sörök tulajdonságainak kidomborítására, illetve a termékek minőségi jellegének megjelenítésére is alkalmasabbnak bizonyulhatnak.

Irodalomjegyzék

- Benedek, K. (2013). Kézművesség, népi kézművesség. In Mesterségem címere – a használható hagyomány, a népi kézművesség stratégiája I. Budapest, p. 33. <https://tinyurl.com/md6cj79a>
- Bock, J. (2011). Die Bedeutung des Handwerks für die Volkswirtschaft. Dokumentation der Ringvorlesung WS 2010/11 am Fachbereich Wirtschaft der Hochschule Bochum, p. 2. <https://tinyurl.com/4z734bhf>
- Domonkos, O. (1991). Bevezetés. In Magyar Néprajz III. Kézművesség. Budapest, Akadémiai Kiadó, p. 12.
- Glasl, M., Maiwald, B. & Wolf, M. (2008). Handwerk – Bedeutung, Definition, Abgrenzung. Ludwig-Fröhler-Institut Abteilung für Handwerkswirtschaft, p. 1,6,7. <https://tinyurl.com/smkrdmt>
- Kormann, J. & Hüpers, F. (2004). Das neue Handwerksrecht. München, p. 10.
- Kun-Farkas, G. (2018). A maláta- és sörgyártás technológiája. BCE ÉTK Sör-és Szeszipari Tanszék, pp. 10, 18. <https://tinyurl.com/5eaem39a>
- Major, E., Kőszegi, I. & Kaděna, E. (2020). A study on the popularity of handmade products among consumers. Gradus, 7(3), 9-17. <https://tinyurl.com/6sy3uz4u>
- Narziss, L. (1972). Abriss der Bierbrauerei. Stuttgart, Ferdinand Enke Verlag. p. 17.
- Pilcher, J. M. (2013). Fermentation as an Art and Science in Brewing History. The Growler. <https://www.growlermag.com/fermentation-as-an-art-and-science-in-brewing-history/#comments>
- Schlaghecken, A. (1969). Der ökonomische Differenzierungsprozess im heutigen Handwerk. Schriftenreihe des RWI 29. Berlin p. 10.
- Szulovszky, J. (2015). Szempontok és tanácsok a kézművesség, kisipar néprajzi feldolgozásához. Tradíció magazin, (1), 30-31.
- Vetek, Gy., Rosenstein, R. (2015). Sörkönyv. Budapest, pp. 9-15.
- URL1: Codex Alimentarius Hungaricus 2-109 számú irányelv Kézműves/kézműves élelmiszerek általános jellemzői. <https://tinyurl.com/ru5h58je>
- URL2: Craft or artisanal products. <http://uis.unesco.org/en/glossary-term/craft-or-artisanal-products>
- URL3: Craft Brewer Definition. <https://www.brewersassociation.org/statistics-and-data/craft-brewer-definition/>
- URL4: Alyssa Pereira. What Does "Craft Beer" Actually Mean? <https://www.dictionary.com/e/what-does-craft-beer-actually-mean/>
- URL5: Vince Cottone. Craft beer: The 1986 definition. <https://appellationbeer.com/blog/tag/vince-cottone/>
- URL6: Das Reinheitsgebot. Der Originaltext des Reinheitsgebotes. <https://private-brauereien.de/de/reinheitsgebot/der-originaltext/index.php>
- URL7: Stan Hieronymus. History of maltig. <https://www.probrewer.com/library/malt/history-of-malting/>
- URL8: Townsends. 18th Century Beer Brewery Walkthrough. <https://www.youtube.com/watch?v=NLxNWWeEAlw>

DEBRECENI JÁNOS – FEKETE-FROJIMOVICS ZSÓFIA

A reziliencia értelmezési keretei a vendéglátás-kutatásban való sikeres alkalmazáshoz

1. Bevezetés

A gazdálkodás- és szervezéstudomány területén folytatott kutatások állandó kételye, hogy a tudományos aktivitás, az elméleti megközelítések és az empirikus kutatási eredmények milyen gyakorlati jelentőséggel bírnak. Hogyan ültethetők át a gyakorlatba a statisztikailag szignifikáns különbségek és hasonlóságok, a p-értékek, a korrelációk vagy az R-négyzet? Mégis, a tudományos ismeretalkotásnak talán éppen ebben a bizonytalanságban rejlik a legfőbb vonzereje: a kísérletezés, az alkotás, az eredmények hasznosíthatóságának kérdőjeleiben. A kutatni érdemes jelenségek felismerése, a kutatási design megtervezése nem kis részben kutatói fantázia eredménye. Az íróasztalon mindent szabad, a kutató bármi között kereshet és találhat összefüggéseket. A kutató felelőssége többek között abban áll, hogy mit választ független és függő változónak, valamint a vizsgálatokba vont változók mennyire maradnak azonosak eredeti jelentésükkel. Ha ezekre a kérdésekre felelős és jó választ ad, akkor valószínűleg gyakorlati haszonnal rendelkező eredmény fog születni. A fenti dilemmákban a megfelelő kutatási paradigma jelentősen megkönnyíti a kutató dolgát, és elébe visz az állandó kérdésnek: „*Ennek mi értelme van?*”

A reziliencia egy olyan paradigma, ami a koronavírus-válságban újrainduló turizmus-vendéglátás kutatása során egyidejűleg kínál tudományos igényességű és gyakorlati jelentőségű eredményeket. Értelme pedig mindenekelőtt az, hogy ellenállóbb üzleti modelleken keresztül ellenállóbb iparágak jöjjenek létre.

Jelen tanulmány célja a reziliencia azon értelmezési kereteinek bemutatása, amelyek a vendéglátás-kutatásban vélhetően sikerrel alkalmazhatók. Mindenekelőtt bemutatásra kerül a vendéglátás egyensúlytalansági helyzete, ami a reziliencia ismeretkörének egyik fundamentuma. Ezt követően a reziliencia fogalmi keretei segítenek a vizsgált jelenség azonosításában, a reziliencia turizmus-vendéglátásra adható értelmezési keretei pedig specifikálják a kutatási problémát. Végezetül két tanulmány eredményei támasztják alá az ellenállási képesség – egyúttal az üzleti modellek – fejlesztésének szükségességét és hasznosságát. A tanulmány gyengesége, hogy bár eredendően a vendéglátást állítja középpontjába, az értelmezési keretek és az empirikus kutatási eredmények között más turisztikai vállalkozások dominálnak. Ettől eltekintve számos értelmezési keret (pl. komplex adaptív rendszerek, többszintű perspektíva, ellátási lánc, de különösen a szervezeti reziliencia) megfeleltethető a vendéglátás sajátosságainak.

2. A koronavírus-járvány hatása a vendéglátásra

A National Research Council (2012) szerint a reziliencia a nemkívánatos eseményekre való felkészülés, az azokhoz való alkalmazkodás és az azokból való felépülés képessége. A reziliencia jelentősége Melián-Alzola és szerzőtársai (2020) megállapításán keresztül ragadható meg legjobban, amely a szervezet egyensúlytalansági állapotát emeli ki. A nemkívánatos események – bár sokfélék lehetnek – közös jellemzője, hogy egyensúlytalanságot váltanak ki a szervezetben. Az egyensúlytalanság azonban egyszerre jelent veszélyeket és lehetőségeket. Akármelyik irányba mozdul a szervezet, az elmozdulás az erőforrások újszerű, a korábbi állapottól eltérő szervezését és gazdálkodását vonja maga után. Nem kívánatos eseményekként a reziliencia szakirodalma alapvetően a *válságot* (crisis) és a *katasztrófát* (disaster) jelöli meg. Faulkner (2001) szerint, míg a katasztrófák hirtelen történnek és az azokat előidéző eseményt az érintettek nem tudják befolyásolni, addig a krízisben gyakori az olyan változó, amire az érintettek hatással lehetnének. A kérdésben, hogy a 2020 tavaszán kialakuló COVID19 koronavírus miatti járványhelyzet katasztrófa vagy válság-e, a vizsgálat tárgya a döntő. Mivel a tanulmány tárgyául szolgáló turizmus-vendéglátás szereplőit inkább a járvány megfékezése érdekében bevezetett intézkedések érintették, semmint a koronavírus emberi szervezetre gyakorolt hatása, ezért Faulkner értelmezésében a COVID19 eseménysor inkább a válsághoz áll közel. Ha figyelembe vesszük, hogy a szektor érintettjei (elsősorban a vállalkozások, tulajdonosok, befektetők, szakmai szervezetek, állam) intézkedéseikkel befolyásolhatták a nemkívánatos helyzet lefolyását, akkor egyértelműen válságról beszélhetünk. Mivel a válság fogalma mindig az adott tudományterülettől, illetve annak kontextusától függ, ezért nehéz általánosan alkalmazható meghatározást találni. Bundy és szerzőtársai (2017) a gazdasági-szervezeti válságok között négy alaptulajdonságot azonosítottak: a) a válság mindig bizonytalanság, zavar és változás forrása, b) a válságok károsak és fenyegetők a szervezetek és érintettjeik számára, c) olyan viselkedési jelenségek (behavioral phenomena), amiket voltaképpen maguk az érintett szereplők közösen építenek föl, valamint d) a válságok mindig egy nagyobb folyamat részei, semmint elszigetelt események. A turizmus-vendéglátás koronavírus következtében kialakult válsága minden jel szerint egy keresleti válság, vagyis a gazdasági szereplők működését alapjaiban akadályozta vagy lehetetlennítette el a szolgáltatás igénybevételének korlátozása. A nemzetközi utasforgalomban vagy egyáltalán nem vagy csak jelentős többletköltség és egyéni erőfeszítés árán lehetett részt venni. Időszakosan az országokon belüli helyváltoztatás is korlátozottá vált, a vendéglátóhelyeknek pedig bizonytalan időre új működési-szolgáltatási modellt kellett kidolgozniuk a helyben fogyasztás tilalma miatt.

A járvány és az annak megfékezésére irányuló korlátozások egy gyümölcsöző, dinamikusan fejlődő időszakban érték a turizmus-vendéglátást. Éves összevetésben 2019-re a világ idegenforgalma minden addiginál nagyobbra nőtt. A Statista (URL2) szerint a turizmus világgazdasághoz való hozzájárulása 9,17 billió amerikai dollár volt, miközben a turisztikai érkezések száma 1,46 milliárdra nőtt. 2019-ben a szabadidős turisták 4,69 (URL3), az üzleti utazók pedig 1,29 billió dollárt (URL4) költöttek. Az elismerten koronavírus miatti első megbetegedések 2019 decemberében történtek a közép-kínai Hupej tartomány székhelyén, Vuhanban. A fertőzés gyorsan terjedt, aminek következtében 2020 márciusában a legtöbb ország be- és kiutazási tilalmat vezetett be, korlátozta az országon belüli mozgást és a társas érintkezéseket, ennek következtében a turisztikai szolgáltatások végzését és a szolgáltatásokhoz való hozzáférést. A turizmus indikátorai néhány hét leforgása alatt elő-

ször lenullázódtak, éves összehasonlításban pedig felére estek vissza: a szabadidős költségek 50%-kal (URL3), az üzleti költségek több mint 60%-kal (URL4) csökkentek.

A vendéglátás – pontosabban az éttermi, mozgó vendéglátás, az italszolgáltatás és a rendezvényi étkeztetés – a turizmus elválaszthatatlan részét képezik. 2017-ben a turizmus szállitszámlák szerint a vendéglátásban 26,1%-volt a turisztikai fogyasztás aránya (Hinek, 2020). A koronavírus elleni védekezést világszerte eltérően terjesztették ki a vendéglátásra. Magyarországon az éttermi szolgáltatás esetében többszöri korlátozásra és enyhítésre került sor. Az éttermeknek és kávézóknak legelőször 15:00-kor kellett zárniuk (2020. március 16.), majd kizárólag elviteles értékesítést és házhoz szállítást folytathattak (2020. március 28.). Az első, 2020. május 18-i újraindítás jelentős fellendülést hozott, de a lendület csak a szeptember elsejei határozásig, majd a november 11-i korlátozásokig tartott. Az éttermek újból csak elvitelre és házhoz szállításra értékesíthettek egészen 2021. április 24-ig, amikortól is a kerthelyiségekben és teraszokon már fogadhattak vendéget, majd 2021. április 29-től a védettségi igazolvánnyal rendelkező vendégek az éttermek belső vendégterében is fogyaszthattak. 2021. július 3-tól pedig bárki fogyaszthatott helyben, és a távolságtartásra, valamint a maszkhasználatra vonatkozó szabályokat is kiveztették.

A lezárások kedvezőtlen hatásairól a kereskedelmi vendéglátás teljesítményének változása tanúskodik. A Központi Statisztikai Hivatal (URL5) szerint 2019-hez képest 30%-kal, 950 milliárd forintra zsugorodott a szektor. A Nemzeti Cégtár (URL6) adatbázisa alapján 2021 második negyedévében 2,5%-kal kevesebb éttermi, mozgó vendéglátást folytató vállalkozás működött, továbbá a működő vállalkozásoknál 22,4%-kal kevesebb alkalmazott dolgozott, mint egy évvel korábban. Az elszenvedett károkat jól mutatja, hogy az ágazat indikátorai jelenleg a 2016-os évet tükrözik, a 2019-es év teljesítményének elérése vélhetően évekbe telik.

Érdemes közelebbről megvizsgálni azoknak a vállalkozásoknak a helyzetét, amelyek egy ország vendéglátóiparának gerincét adják, egyúttal leginkább hozzájárulnak a szektor teljesítményéhez: az éttermi, mozgó vendéglátás, az italszolgáltatás és a rendezvényi étkeztetés. A szakágazatok szereplőinek számát és 2020. évi teljesítményét az 1. táblázat foglalja össze.

Gazdasági tevékenység	TEÁOR-kód	Vállalkozások száma (2021. május)	Alkalmazottak száma (2021. május)	Éves nettó árbevétel (2020)
Éttermi, mozgó vendéglátás	5610	15.240 -2,5%	73.692 fő -22,4%	582.240 millió Ft -31,3%
Rendezvényi étkeztetés	5621	221 -0,9%	841 fő -26,5%	6.251 millió Ft -50,2%
Italszolgáltatás	5630	3.445 -5,6%	6.202 fő -26,5%	43.007 millió Ft -42,1%

1. táblázat: A kereskedelmi vendéglátást alkotó szakágazatok teljesítménye

Forrás: Nemzeti Cégtár (2021. október 31.)

Látható, hogy mindhárom szakágazatban csökkent a vállalkozások és az alkalmazottak száma, valamint az éves nettó árbevétel. A csökkenést a százalékos értékek jelzik az előző évhez képest, amik alapján megerősíthető, hogy a kereskedelmi vendéglátás helyzete válságos. 2020 kétségkívül válságos éve volt a vendéglátásnak, és bár 2021 első öt hónapjában is szigorú járványügyi korlátozások voltak érvényben, 2021 nyarán biztató forgalmat mutatott a magyarországi vendéglátás. A Magyar Turisztikai Ügynökség sajtótájékoztatója (URL7) szerint a vendéglátás június-augusztus időszakban 357 milliárd forint árbevételt realizált, ami 2020 azonos időszakához képest 24%-kal, 2019-hez képest 10%-kal több. Azonban nem hagyhatjuk figyelmen kívül, hogy a vendéglátás valaha mért legnagyobb nyári forgalma mögött az elhalasztott fogyasztások, a külföldi desztinációkkal kapcsolatos bizonytalanság és a Széchenyi Pihenőkártyának köszönhetően soha nem látott mértékű költési hajlandóság állhatott. A SZÉP-kártyákra a munkáltatók minden eddiginél nagyobb összeget, összesen 244 milliárd forintot töltöttek föl 2021 első nyolc hónapjában. Mivel a forgalombővülés mögött vannak átmeneti hatások (nyári szezon, elhalasztott költés, SZÉP-kártya egyenlegek) és a koronavírus-járvány sem szűnt még meg teljesen, ezért a válsággal való megküzdés, illetve az abból való kilábalás idejét éljük.

3. Néhány ok, amiért a vállalkozásoknak fejleszteniük kell ellenállási képességüket

A piaci szereplőknek nem csupán a 2020-ban elszenvedett veszteségeiket kell kompenzálniuk, hanem olyan működési modellt szükséges kialakítaniuk, amivel rugalmasan reagálhatnak a jövőben várható korlátozó intézkedésekre, a forgalom számottevő csökkenésére. A kilábalás nem időszakos jelenség, ugyanis a járványhelyzet miatti válság és a fertőzőhullámok miatti bizonytalanság hosszú távon is befolyásolja a vendéglátó üzleti modelleket. Shapoval és szerzőtársai (2021) nemzetközi kutatási eredményei alapján kérdésessé vált, hogy megéri-e fejlődni és fejleszteni ebben az ágazatban. A kérdés a bevezetésben megfogalmazott, tudományos aktivitással kapcsolatos kételyeket támasztja alá. Vagyis a gazdálkodás- és szervezéstudomány területét művelők közös felelőssége, hogy kutatásaik a gyakorlati szakemberek számára is olyan értéket jelentsenek, amely segíti az üzleti modellek fejlesztését, újjáépítését és a jövőbeli nemkívánatos eseményekre való felkészítést. Hasznos lehet annak feltárása, hogy mennyire voltak felkészültek a vállalkozások az elhúzódó válsághelyzetre, egyáltalán az addig kedvező üzleti környezet válságára. Tanultak és tanulnak-e a vállalkozások a járványhelyzet alatti nehézségeikből? A válsággal való megküzdés során szerzett tudásukat beépítik-e az üzleti modell fejlesztésébe? Melyek a fejlesztendő területeik? Egyáltalán foglalkoznak-e az érintettek a vállalkozásaik ellenállóvá tételével a jövőbeli válságokkal szemben? Ezeket a lehetséges kutatási kérdéseket a reziliencia szakirodalma is megerősíti.

4. A reziliencia fogalmi kerete

A reziliencia széles körben alkalmazott, jelenleg igen népszerű kutatási téma a gazdálkodás- és szervezéstudomány területén. Eredeti meghatározásában egy rendszer azon képességét jelöli, hogy az adott rendszer mennyire képes megőrizni identitását, valamint adaptálni alapvető struktúráját és működési sajátosságait működési zavarok esetén (Holling, 1973).

Bár a működési zavarok (a korábban értelmezett nemkívánatos események) vizsgált területenként eltérők, a nehézségekre adott szervezeti válaszok hasonlóak lehetnek. Sabatino (2016) három szervezeti viselkedésmintát különböztet meg: *szervezetmérnöki* (engineering), *ökológiai* (ecological) és *alkalmazkodó* (adaptive) rezilienciát. A szervezetmérnöki megközelítésben a rendszer célja, hogy mielőbb visszatérjen a kedvezőtlen helyzet előtti egyensúlyi állapotba. Az ökológiai megközelítés a kedvezőtlen hatás elnyelését, kioltását jelenti a szervezet identitásának, struktúrájának és működési sajátosságainak megváltozása nélkül. Az alkalmazkodás pedig a működési zavarok hatásainak megtapasztalását jelenti oly módon, hogy a rendszer nem veszíti el az erőforrások megszerzésének képességét.

A reziliencia értelmezéséhez és vizsgálatához elengedhetetlen a kontextus azonosítása, vagyis annak meghatározása, hogy kinek a részvételével, milyen mélységben és milyen irányban fejlesztendő az ellenállási képesség. A szakirodalom négy kontextust különböztet meg (Brown et al., 2017): *rendszerszintű* (system), *szervezeti* (organizational), *gazdasági* (economic) és *közösségi* (communities). A rendszerszintű magában foglalja az adaptációt és új működési sajátosságokhoz való alkalmazkodást. Ennek megértését a komplex adaptív rendszerelmélet (CAS) segíti, ami az „új normális” működés felé való elmozdulást írja le. A CAS szerint az „új normális” akkor jelent nagyobb ellenállást, ha adott a kreatív innovációs képesség, a rendszer részei és egésze közötti kapcsolat flexibilis, a rendszer és környezete között interaktív csere zajlik, és rendelkezésre áll átfogó információ. A szervezeti kontextus a nehézségekkel való megbirkózáshoz szükséges erőforrásokra és képességekre vonatkozik. Ebben a kontextusban az ellenálló és alkalmazkodni képes szervezetek rendszerint újabb és újabb erőforrásokat investálnak saját működési folyamataikba, infrastruktúrájukba. Harmadrészt a gazdasági kontextus az anyagi károkkal és veszteséggel való megküzdést jelenti, amelyben a statikus és dinamikus változások kettőssége uralkodik. Statikus rezilienciáról beszélünk, amikor a már meglévő működési modell mutat ellenállást vagy válik rezisztenssé, illetve dinamikusról, amikor az ellenállás érdekében a működési modell újraszervezése valósul meg. Végül a közösségi kontextus az, ami a szervezet valamennyi érintettjének alkalmazkodási stratégiáját magában foglalja. Habár az érintettek egyidejű erősödését, fejlődését jelenti, nehéz azonosítani azokat a szempontokat, amik minden egyes érintettre érvényesek. A közösségi kontextus különösen jól érvényesül a turizmusban: Brown és szerzőtársai (2017) éppen a szállodaszektor katasztrofákkal szembeni rezilienciájára vonatkozóan állapították meg, hogy mivel a nemkívánatos események a közösség minden tagját egyidejűleg érintik, ezért a felépülésnek is közösen kell történnie. A szervezetek alkotta közösség ellenállási képességének kulcsa az erőforrásokban gazdag közösség megléte, amelyben a tagok értik és felismerik a külső kockázati tényezőket.

5. A reziliencia értelmezési keretei a turizmus-vendéglátásban

A kontextushoz hasonlóan alapjaiban határozza meg a rezilienciáról szóló diskurzust a reziliencia tárgya, vagyis annak a pontos megjelölése, aminek az ellenállási képességére kíváncsiak vagyunk. A számos lehetséges vizsgálati terület közül jelen tanulmány a turizmus-vendéglátásban releváns három tárgyat emel ki: *desztinációs reziliencia*, *ellátásilánc reziliencia* és *szervezeti reziliencia*. Hall és szerzőtársai (2018) szerint egy desztináció akkor ellenálló a nemkívánatos eseményekkel szemben, ha a desztináció érintettjei (1) tisztában vannak a sebezhető

pontokkal és a lehetséges veszélyek hatásaival; (2) olyan újjáépítési utakat követnek, amelyek a helyi közösség egésze számára előnyösek; (3) részt vesznek a desztinációtervezés hálózatos és együttműködésen alapuló formáiban; (4) újrafogalmazzák a desztináció „meta-kormányzást”; (5) elsődlegesen regionális és helyi szinten működnek; valamint (6) reflexíven és szívesen tanulnak a korábbi válságokból, csökkentve ezáltal a desztináció jövőbeli sebezhetőségét. A desztinációs reziliencia kérdéséhez illeszkedik Geels (2002) taxonómiája, a *többszintű* perspektíva (Multi-level perspective, MLP). Az MLP négy szintből áll: *actor* (egyéni döntéshozatal), *niche* (lakosok és turisták populációja), *regime* (a turizmus gazdasági szereplői, kormányzati és nem-kormányzati döntéshozói) és *landscape* (a teljes gazdasági-társadalmi rendszer, amelybe a turizmus illeszkedik). Amore és szerzőtársai (2018) az MLP szerinti értelmezésben arra hívták föl a figyelmet, hogy mind a négy szint egyéni és szervezeti döntéshozóinak, valamint érintettjeinek az ellenállási képessége adja a rendszer egészének ellenállási képességét. Ezért a szintek közötti és szinteken belüli interakciók és kölcsönhatások megértése elengedhetetlen.

A reziliencia erősítése érdekében Sellberg és szerzőtársai (2018) a külső ágensekkel való együttműködés ösztönzésére hívták fel a figyelmet. Az ellenállási képesség akkor igazán tartós és erős, ha fejlesztése a belső és külső érintettek bevonásával végzett kölcsönös tanulási folyamat. Scholten és Schilder (2015) négy feltételt tartanak kívánatosnak az ellátási lánc ellenállási képességének erősítése érdekében: a) a lánc tagjainak együttműködése, b) a partnerek közötti információcseré, c) az együttműködő kommunikáció elősegítése és d) a közös tudás létrehozása. Hasonlóképpen Li és szerzőtársai (2019) kiemelik a szervezetközi kapcsolatok fontosságát a reziliencia fejlesztésére irányuló tervezés folyamatában, amit Chowdhury és szerzőtársai (2019) empirikusan is bizonyítottak a kapcsolati tőke pozitív befolyásán keresztül.

Figyelembe véve a vendéglátás jelenlegi, válságos helyzetét, a turizmusban értelmezhető három reziliencia-típus közül a szervezeti reziliencia az igazán releváns. Széles és szerteágazó szakirodalmát Melián-Alzola és szerzőtársai (2020) foglalták össze kiválóan. Valamennyi meghatározásban a szervezeti reziliencia fundamentumaként jelenik meg a nemkívánatos helyzethez való alkalmazkodás, annak következtében pedig a szervezet működési sajátosságainak tartós változása, megújulása. Ahogy Matyas és Pelling (2015) fogalmazzák, a szervezeti reziliencia alapvetően egy tanulási folyamat, a szervezet tehát szükségszerűen nem térhet vissza kiinduló, nemkívánatos esemény előtti állapotához. Ezt a tanulási folyamatot erősítheti többek között az innovatív üzleti környezet, az innováció elmélyítésének igénye, az alkalmazott minőségmenedzsment, a rendelkezésre álló változásmenedzsment-keretmunka, a kreativitás és természetesen a váratlan helyzetekre adott válaszok megváltoztatásának képessége. A fenti szempontokra tekintettel és a szervezeti reziliencia szakirodalomba foglalt értelmezéseiből következően jelen helyzetben egy dinamikus ellenállási-modellről beszélhetünk.

6. A változás közös érdek

Giroux és Prior (2012) felhívják a figyelmet arra, hogy a reziliencia egy statikus és egy dinamikus végponttal rendelkező kontinuum. A *statikus* vagy reaktív képesség a stabilitást keresi és a visszapattanást (bounce back) szolgálja, míg a *dinamikus* vagy proaktív képesség célja a tanulás (adaptation). Hasonlóképpen Gilly és szerzőtársai (2014) a rezilienciát egyszerre tekintik a szervezetek reaktív képességének, ami a külső hatásokkal szembeni ellenállást jelenti, és aktív képességnek, ami a kedvezőtlen események megelőzését és a cselekvés új módjainak

keresését jelenti. Melián-Alzola és szerzőtársai (2020) még összetettebben gondolkodnak a reziliencia dinamikájáról. Szerintük ez egy olyan kimenetel (outcome), célállapot, amelynek eléréséhez a szervezetnek folyamatban kell gondolkodnia, sőt a reziliencia egyszerre és együttesen tekinthető a célállapotnak és az ahhoz vezető folyamatnak.

Hogy mennyire aktuális gondolatok a fentiek, azt jól példázza két – egy krízist és egy katasztrófát feldolgozó – empirikus tanulmány. Sobaih és szerzőtársai (2021) 630 mikro-, kis- és közepes nagyságú turisztikai vállalkozás ellenállási képességét vizsgálták Egyiptomban, a koronavírus-járvány mint egyensúlytalansági helyzet közepette. A minta közel fele-fele arányban kisebb szállodákból és hagyományos éttermekből állt. Koncepcionális keretmunkájuk a tervezett és az alkalmazkodó reziliencia, a vállalati teljesítmény és a fenntartható turizmusfejlesztés összefüggéseire épült. Bár az eddigiekhez képest a *tervezett* (planned) és *alkalmazkodó* (adaptive) reziliencia új fogalomként jelenik meg, és a dinamikus reziliencia-modellbe illeszkedik: Lee és szerzőtársai (2013) szerint a vállalatok, szervezetek ellenállási képességének tervezett és alkalmazkodó dimenzióját különböztethetjük meg. Előbbi már létezik a válsághelyzet előtt (pre-crisis) vagyis a vállalat kidolgozott stratégiával rendelkezik nemkívánatos események bekövetkezésére. Az alkalmazkodó reziliencia a krízishelyzet hatására fejlődik ki (post-crisis) és általában szükséges hozzá a jó vezetés, a külső kapcsolatok, a belső együttműködés, a személyzet „hogyléte” és a múltbéli tapasztalatokból való tanulás képessége. A két tulajdonság és más vállalati ismérvek közötti kapcsolatot számos tanulmányban feldolgozták és bizonyították. Sobaih és szerzőtársai (2021) valamennyi előfeltételezésüket bizonyították, vagyis a kis szálloda- és éttermi vállalkozások tervezett rezilienciája pozitívan befolyásolja az alkalmazkodó rezilienciát, a vállalati teljesítményt, valamint a fenntartható turizmusfejlesztést. A vállalkozások alkalmazkodó rezilienciája szintén pozitívan befolyásolja a vállalat teljesítményét és a fenntartható turizmusfejlesztést, egyúttal közvetíti a tervezett reziliencia a vállalat teljesítménye és a turizmusfejlesztés között.

Új-Zéland Canterbury régiójában Prayag és szerzőtársai (2018) olyan, turizmushoz kötődő vállalkozásokat vizsgáltak, amelyek szálláshely-szolgáltatást vagy személyszállítást végeztek, vagy attrakciót működtettek. A nemkívánatos, egyben tragikus esemény egy természeti katasztrófa, a 2011-es földrengés volt. Sobaih és szerzőtársai (2020) cikkéhez képest a különbség az, hogy a tervezett és alkalmazkodó reziliencia pénzügyi teljesítményre gyakorolt hatását vizsgálták, valamint a vállalkozások méretét és tevékenységét használták kategorikus változóként. Bizonyították, hogy a tervezett reziliencia pozitívan befolyásolja az alkalmazkodó reziliencia kifejlődését, viszont a pénzügyi teljesítményre nincs hatással. Nem úgy az alkalmazkodó reziliencia, amely pozitívan befolyásolja a vállalkozás pénzügyi teljesítményének alakulását. A kategorikus változók közül a pénzügyekre egyedül a vállalat mérete van hatással. Összességében az ellenállási képesség egy erős prediktor változója a krízishelyzet közbeni pénzügyi teljesítménynek.

A két tanulmányban használt tervezett és alkalmazkodó reziliencia a dinamikus reziliencia-felfogás gyakorlati jelentőségéről, üzleti sikerhez való hozzájárulásáról tanúskodik. Ugyanis mind a tervezett, mind az alkalmazkodó ellenállási képesség feltételezi, hogy a vállalkozás fejlődik, tanul. Ha egy vállalkozást felkészülten, rendelkezésre álló tervvel és erőforrásokkal ér a nemkívánatos esemény, akkor feltételezhetjük, hogy tanult a múltbéli eseményekből, és minden bizonnyal az aktuális egyensúlytalansági helyzetből is tanulni fog. Hasonlóképpen, ha a vállalkozás a nemkívánatos esemény hatásaival való megküzdés érdekében változtat üz-

leti modelljén és működésén, az a fejlődés iránti nyitottságot, bátorságot, hosszú távú elköteleződést jelentheti. Prayag és szerzőtársai (2018) következtetései közül érdemes kiemelni a tervezett reziliencia szignifikáns hatását az alkalmazkodó rezilienciára, ami a gyakorlatban azt jelenti, hogy ha egy vállalkozás rendelkezik bármilyen tervvel egy nemkívánatos esemény bekövetkeztére, az fokozza a megküzdésre és az alkalmazkodásra irányuló aktivitását.

7. Diszkusszió

Bár a koronavírus-járvány soha nem látott kihívások elé állította a legújabb történelmi kor gazdasági-társadalmi környezetét, az érintettek nem lehetnek elégedettek a csupán túlélésre irányuló üzleti döntésekkel és stratégiákkal. Jelen tanulmány írásakor is bizonytalan, mikor tudhatjuk véglegesen magunk mögött a vakcinával, távolságtartással és fokozott személyi higiénával enyhíthető pandémiát. Arra sem adható válasz, hogy az intenzíven változó természeti környezetnek, a mikroklimák átalakulásának és a felelőtlen vagy kevésbé tudatos emberi tevékenységnek köszönhetően mikor kerülünk újra szembe hasonló, vagy még agresszívebb kórokozóval. Ugyan a tanulmány középpontjában álló rezilienciának az aktualitását a koronavírus és annak visszaszorítására tett járványügyi intézkedések adják, a közeljövőben vélelmezhető és fenyegető válságok és katasztrófák sora meglehetősen hosszú. Immár egyelten gazdasági szektor szereplői sem foglalkozhatnak kizárólag a jelennel, minden döntésük – még a napi üzleti gyakorlatban rendszeresen meghozott döntések is – szükségszerűen hosszú távú hatással bír: jövőbeli lehetőségeiket és korlátjaikat hordozza magában.

A reziliencia olyan fogalom, elméleti keretrendszer, amely egy napról-napra változó és megannyi bizonytalanságot tartogató üzleti környezetben segít versenyben maradni, versenyképessé válni és egy magasabb szintű, összetettebb működési modellbe lépni. A tudatos tervezés, a nem várt – vagy éppen várható – fenyegetésekre való felkészülés, a működési folyamatok felülvizsgálata, az innováció és a nyitottság mind olyan tényezők, amelyek nem csak egyensúlytalansági, hanem egyensúlyi állapotban is előnyöket jelentenek a gazdasági szereplők számára. Mindez az üzleti gyakorlatban megannyi stratégiai lépésben érhető tetten: cash-flow tervezés, tartaléképítés, növekedési stratégia, kockázatelemzés, piacelemzés, magképeségek azonosítása és fejlesztése, diverzifikáció, új üzletágak bevezetése, expanzió, nemzetköziesedés, a szervezeti kultúra fejlesztése, ellátási lánc-menedzsment, márkaépítés, és a sort még folytathatnánk.

Ha a vendéglátásra vetítjük a reziliencia értelmezési keretét, akkor olyan jelenségekkel, problémákkal találkozunk, amelyek már a koronavírus-járvány előtt is körvonalazódtak, de csak a járványhelyzet következtében kerültek teljesen felszínre, mindazonáltal a felépülés fázisában nem látszik, hogyan hatnak majd a jövőben. Ilyen problémák a szakember-hiány, a szakember-utánpótlás kérdése, a munkavállalók nemzetköziségének hiánya (a nemzetközi migrációból nem tud profitálni a szektor), a transzparens üzleti működés és adminisztráció (az állami beavatkozások nehezen érnek célba vagy elégtelenek), a minőségi alapanyag-ellátási lánc, a technológiai lemaradás (elavult üzemelési eszközök), és a mindenkori keresleti bizonytalanságok. Bár a problémák és kihívások gyakran szervesek, mélyen gyökeredzők, vagy csak a rezsim (ld. MLP a turizmusban) szintjén kezelhetők, egy ellenállóbb és válságállóbb vendéglátóipar érdekében minden érintettnek át kell értékelnie, mit tanulhatott a válsághelyzet alatt, a következtetéseket hogyan hasznosíthatja a napi üzletmenetben, és mit tehet azért, hogy egy jövőbeli egyensúlytalansági helyzettel felkészülten nézhessen szembe.

Irodalomjegyzék

- Amore, A., Prayag, G. és Hall, C. M. (2018). Conceptualizing destination resilience from a multilevel perspective. *Tourism Review International*, 22(3-4), 235-250. <https://doi.org/10.3727/154427218X15369305779010>
- Brown, N. A., Rovins, J. E., Feldmann-Jensen, S., Orchiston, C. és Johnston, D. (2017). Exploring disaster resilience within the hotel sector: A systematic review of literature. *International Journal of Disaster Risk Reduction*, 22, 362-370. <https://doi.org/10.1016/j.ijdr.2017.02.005>
- Bundy, J., Pfarrer, M. D., Short, C. E. és Coombs, W. T. (2017). Crises and crisis management: integration, interpretation, and research development. *Journal of Management*, 43(6), 1661-1692.
- Chowdhury, M., Prayag, G., Orchiston, C. és Spector, S. (2019). Postdisaster social capital, adaptive resilience and business performance of tourism organizations in Christchurch, New Zealand. *Journal of Travel Research*, 58(7), 1209-1226. <https://doi.org/10.1177%2F0047287518794319>
- Faulkner, B. (2001). Towards a framework for tourism disaster management. *Tourism Management*, 22, 135-147. [https://doi.org/10.1016/S0261-5177\(00\)00048-0](https://doi.org/10.1016/S0261-5177(00)00048-0)
- Geels, F. W. (2002). Technological transitions as evolutionary reconfiguration processes: A multi-level perspective and a case-study. *Research Policy*, 31(8/9), 1257-1274. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(02\)00062-8](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(02)00062-8)
- Gilly, J. P., Kechidi, M. és Talbot, D. (2014). Resilience of organisations and territories: The role of pivot firms. *European Management Journal*, 32(4), 596-602. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2013.09.004>
- Giroux, J. és Prior, T. (2012). Expressions of resilience: From 'bounce Back' to adaptation. Zurich, Switzerland: Center for Security Studies, ETH.
- Hall, C. M. (2018). Resilience in tourism: Development, theory and application. In J. M. Cheer és A. Lew (szerk.), *Tourism, resilience and sustainability: Adapting to social, political and economic change* (pp. 18-33), Abingdon, UK: Routledge.
- Hinek, M. (2020). A turizmus közvetlen hozzájárulása a magyar gazdaság teljesítményéhez: a Turizmus Szatellit Számlák fejlesztésének alternatívái. *Turizmus Bulletin*, 20, 45-52. <https://doi.org/10.14267/TURBULL.2020v20n4.0>
- Holling, C. S. (1973). Resilience and stability of ecological systems. *Annual Review of Ecology and Systematics*, 4, 1-23. <https://doi.org/10.1146/annurev.es.04.110173.000245>
- Lee, A. V., Vargo, J. és Seville, E. (2013). Developing a tool to measure and compare organizations' resilience. *Natural Hazards Review*, 14(1), 29-41. [https://doi.org/10.1061/\(ASCE\)NH.1527-6996.0000075](https://doi.org/10.1061/(ASCE)NH.1527-6996.0000075)
- Li, Q., Dong, S. és Mostafavi, A. (2019). Modeling of inter-organizational coordination dynamics in resilience planning of infrastructure systems: A multilayer network simulation framework. *PLoS ONE*, 14(11). <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0224522>
- Matyas, D. és Pelling, M. (2015). Positioning resilience for 2015: The role of resistance, incremental adjustment and transformation in disaster risk management policy. *Disasters*, 39(s1), s1-s18. <https://doi.org/10.1111/disa.12107>

- National Research Council: Disaster Resilience: A National Imperative. 2012. <https://www.nap.edu/catalog/13457/disaster-resilience-a-national-imperative> (hozzáférés dátuma: 2021. október 26.)
- Scholten, K. és Schilder, S. (2015). The role of collaboration in supply chain resilience. *Supply Chain Management: An International Journal*, 20(4), 471-484. <http://dx.doi.org/10.1108/SCM-11-2014-0386>
- Sellberg, M. M., Ryan, P., Borgström, S. T., Norström, A. V. és Peterson, G. D. (2018). From resilience thinking to resilience planning: Lessons from practice. *Journal of Environmental Management*, 217, 906-918. <https://doi.org/10.1016/j.jenvman.2018.04.012>
- Shapoval, V., Häggglund, P., Pizam, A., Abraham, V., Carlbäck, M., Sobaih, A. E. E., Elshaer, I., Hasanein, A. M. és Abdelaziz, A. S. (2021). Responses to COVID-19: The role of performance in the relationship between small hospitality enterprises' resilience and sustainable tourism development. *International Journal of Hospitality Management*, 94(April) <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2020.102824>
- Sobaih, A. E. E., Elshaer, I., Hasanein, A. M. és Abdelaziz, A. S. (2021). Responses to COVID-19: The role of performance in the relationship between small hospitality enterprises' resilience and sustainable tourism development. *International Journal of Hospitality Management*, 94 (June) <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2020.102824>
- URL1: www.arcanum.hu: Magyar Értelmező Kéziszótár. <https://www.arcanum.com/hu/online-kiadvanyok/Lexikonok-a-magyar-nyelv-ertelmezo-szotara-1BE8B/v-51E41/valsag-5262D/> (hozzáférés dátuma: 2021. október 26.)
- URL2: www.statista.com: Total contribution of travel and tourism to gross domestic product (GDP) worldwide from 2006 to 2020. <https://www.statista.com/statistics/233223/travel-and-tourism--total-economic-contribution-worldwide/> (hozzáférés dátuma: 2021. október 26.)
- URL3: www.statista.com: Leisure tourism spending worldwide from 2000 to 2020. <https://www.statista.com/statistics/1093335/leisure-travel-spending-worldwide/> (hozzáférés dátuma: 2021. október 26.)
- URL4: www.statista.com: Business tourism spending worldwide from 2000 to 2020. <https://www.statista.com/statistics/1093295/business-travel-spending-worldwide/> (hozzáférés dátuma: 2021. október 26.)
- URL5: www.ksh.hu: A vendéglátóhelyek forgalma és volumene. https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_evkozi/e_oga016.html (hozzáférés dátuma: 2021. október 26.)
- URL6: www.nemzeticegtar.hu: Interaktív Grafikon. <https://www.nemzeticegtar.hu/> (hozzáférés dátuma: 2021. október 26.)
- URL7: www.turizmus.com: Guller: Minden idők legsikeresebb nyarát zárta a belföldi turizmus. <https://turizmus.com/szabalyozas-orszagmarketing/guller-minden-idok-legsikeresebb-nyarat-zarta-a-belfoldi-turizmus-1176991> (hozzáférés dátuma: 2021. október 26.)

FARKAS JULIANNA

Két korszak határán. Dante 700

1. Bevezetés

Azt mondják, a középkor Firenzében, a Ponte Santa Trinitá-n ért véget. A történet szerint, amikor Dante rálépett a hídra, még középkor volt, útközben megpillantotta Beatricét, akivel első pillantásra szerelembe esett, megfogant benne egy szonett, és mire átért a hídon, beköszöntött a reneszánsz. Igazából érdektelen, hogy ez így történt-e vagy sem, de kiválóan szimbolizálja a két korszak határát. Jelképezi az átmenetet a régeből az újba, a középkorból a reneszánszba. Akár így volt, akár nem, beköszöntött az „újjászületés”. Dante és szülővárosa, Firenze, vagy, ahogy akkor ők mondták, Fiorenza, az új kor, a reneszánsz szülőhelye és bölcsője lett. Kereken hétszáz esztendeje, 1321. szeptember 14-én távozott el az élők sorából. Ekkor már 15 éve száműzetésben élt, távol szülővárosától. Az utolsó három évet barátja, Guido Novello de Polenta vendégeként, Ravennában töltötte. Itt érte utol a halál, itt helyezték örök nyugalomra a Szent Ferenc székesegyház oldalkápolnájában. Sírfeliratát Giovanni del Virgilio, bolognai mester fogalmazta meg, amelyet Dante első életrajzírója és legfőbb rajongója, Giovanni Boccaccio is megemlít:

*„Itt nyugszik teológus Danténk, sok tudománynak
Bölcsé, amennyit csak a dicső filozófia átfog,
Díszé a Múzsáknak, népünk szerzője, kegyeltje.
Nagy híre, íme, az égbolt pólusait veri büszkén.
Kettős kardja halottak s élőknek birodalmát
Szabja: világi e dal, de tudós s szépritusú úgyszint.
Végre mezőnket múzsafi pásztori sípja dalolja:
Szállna a dal derűsen, de elmetszi a Párka.
Hálátlan s bús volt a Firenze teremte gyümölcs is,
Költőjének száműzetést nyújtott a kegyetlen.
Guido Novello Őt kebelére fogadta, Ravenna
Hős fejedelme, a jámbor város nagy örömére.
Krisztus után ezer év s háromszáz, meg huszonegy telt
Szeptember idusán, hogy visszafogadta a csillag.”
(Kardos, 1963, p. 56)*

Írásom célja kettős: megemlékezni a jeles évfordulóról, illetve Dante életművének azokat az aspektusait bemutatni, amelyek már kifejezetten a reneszánsz, a humanizmus jegyeit viselik. Mielőtt azonban belekezdenék, szeretnék néhány fontos életrajzi mozzanatot is megosztani, kihangsúlyozni, amelyeket különösképpen érdekesnek találtam és amelyek alátámasztják a tanulmány fő célkitűzését.

2. Dante élete, személyisége

A leghitelesebb adatokat valószínűleg Boccacciótól tudhatjuk meg, aki nyolc éves volt a költő halála idején, tehát gyermekéveinek néhány esztendejében kortársa volt Danténak. A Dekameron szerzője Dante életrajzában egy Cacciaguida nevű vitéz és eszes lovagra, pontosabban az ő feleségére hívja fel a figyelmet, aki Aldighieri lány volt. „Mivel pedig az asszonyok szívesen elevenítgetik föl gyermekeikben a saját őseik nevét, az anya az egyik fiúnak az Aldighieri nevet adta, miből a D betű elhagyásával utóbb az Alighieri név keletkezett.” (Kardos, 1963, p. 44.) Majd jóval később hozzáteszi: „a költőnek a szent keresztségben a Durante nevet adták, azonban betűket kihagyva, a kedveskedő beszédmodornak megfelelően Danténak hívták.” (Kardos, 1963, p. 84.)

A Dekameron híres írója arról is beszámol, hogy milyen csodás események előzték meg a nagy költő születését, amelyek már előrevetítették az eljövendő nagyság dicsfényét. A történet szerint a poéta édesanyja terhessége alatt álmodt, melyben „magát egy igen magas babérfa tövében kristálytisza forrás mellett vélte látni, amint ott egy fiat szült, aki – úgy tetszett neki – jobbadán a babérfáról lehulló bogyókkal táplálkozott s szomjúságát a mondott forrás vizével csillapította.” (Kardos, 1963, p. 76.) Régi szimbolikáról van szó, hiszen az ókorban a babér a fény és a művészetek istenének, Apollónnak volt a szent növénye, mivel a mítosz szerint az isten szerelmétől üldözött Daphné babérfává változott. Apollón végül mégis megszerezte magának Daphnét, hiszen az ő leveleivel övezte homlokát, ahogy a koszorús költőket is ünneplik, amelyet Sandro Botticelli közismert Dante portréján is láthatunk.



1. kép: Dante portréja (Botticelli, 1495 körül);

Forrás: <https://litera.hu>

Boccaccio valószínűleg soha nem láthatta Dantét, de miközben az életrajzához anyagokat gyűjtött nagyon sok emberrel beszélt, aki igen, és ennek alapján így írta le a külsejét: „Költőnk tehát közepes termetű volt, java korán túl pedig valamennyire hajlottan járt, mindazonáltal léptei méltósággal teljesek és ugyanakkor szelídek is, mindig a legtisztesebb ruha volt rajta, ami komolyságához illett. Arca hosszúkas, orra sas, szeme inkább nagy, mint kicsiny, állkapcsa erős, az alsó ajka a felsőtől valamivel előbbre állott, arca színe barna, haja és szakálla sűrű fekete és kondor, tekintete örökké mélabús és tünődő.” (Reynolds, 2008, p. 20.)

Személyisége nagy kontrasztokat rejt: „egyfelől realista volt, földhözragadt és érzéki, másfelől erényes, idealista és látomásos.” (Reynolds, 2008, p. 38.) Mikor idealizált szerelme, Beatrice elutasítja, egészen összeomlik: „Szobája magányába menekült, végigfeküdt az ágyon és zokogva aludt el, akár egy megvert kisgyerek.” (Reynolds, 2008, p. 45.) Boccaccio leírása szerint ugyanakkor „büszke lelkületű volt és fölöttébb ingerlékeny [...]. Jellemző továbbá csodás önérzete [...]. Aztán, ha költőnk balsorsában béketűrő volt is, egyben roppant türelmetlennek bizonyult. [...] Annyi erény, annyi tudomány ellenére, amennyit e bámulatatos költőről kimutattam, nemcsak fiatalságában, hanem érettebb korában is tág teret talált benne a bujálkodó testi kívánság.” (Kardos, 1963, p. 68-69.) Ezek után Boccaccio hosszadalmasan röstelkedik ezen kijelentések miatt és a költő túlvilági bocsánataért esedezik.

Dante tudásvágya kiapadhatatlan volt, éjjel-nappal kutakodott, olvasott, huzamosabb időt töltött Bolognában és a párizsi Sorbonne egyetemen. Elsősorban filozófiai, történelmi és teológiai tanulmányokat folytatott és gyakorta vett részt nyilvános vitákon. (Kardos, 1963) Bologna, Európa legrégebbi egyeteme, híres jogi központ is volt, ahol számos művészi és tudományos kapcsolatot alakított ki. „Dante tanúja lehetett itt, hogy miként hagyományozódnak át a római civilizáció elvei az ő zűrzavaros és zaklatott korára.” (Reynolds, 2008, p. 82.)

Ahogy Dante másik életrajzírója, Fra Giovanni da Serravalle fogalmaz: „baccalaureus is lett a párizsi univerzitáson [...]. Olvasta a Bibliát, megfelelt az összes doktoroknak, ahogy ott szokás, s minden vizsgát letett, amit kellett, hogy a Szent Teológiában doktorrá avassák.” (Kardos, 1963, p. 96.) Párizsban volt lehetősége Aquinói Szent Tamás Arisztotelész előadásait is látogatni. Ezek hatása Dante gondolkodására nézve jól nyomon követhető. (Reynolds, 2008)

Tehetségének és megszerzett tudásának, műveltségének köszönhetően Dante igazi polihisztor lett, a szó majdani, reneszánsz értelmében. Családja lett, feleségül vette Gemma Donatit és három gyereket nevelt családapaként. (Hamar, 1998) Költőként verseket írt, filozófus és teológus volt. 1289-ben katonaként részt vett az arezzói ghibellinek elleni campaldinói csatában, ahol a firenzei lovasság első soraiban harcolt vitézül. A közéletben is kipróbálta magát. Több firenzei tanácsba választották be, majd prior lett és 1300. június 15-től augusztus 15-ig ő irányította szülővárosa közéletét. (Kardos, 1963) Ám végül éppen ez, vagyis a politikai szerepvállalása okozta a vesztét.

3. Történelmi háttér: a korabeli Firenze

Dante idejében Firenze lakossága mintegy 70 ezer fő volt, vagyis az akkori Európa egyik legjelentősebb városának számított. (Kardos, 1963) Már ott magasodott a Dóm, a Santa Maria del Fiore székesegyház, bár még hosszú idő telt el, amíg elnyerte a végleges formáját. Csaknem másfél évszázad múlva (1465) Domenici di Michelino Dantéről festett képe is rákerült a katedrális falára, melyen a költő kezében tartja főművét, az Isteni Színjátékot. A festményen Dante balján az élet, azaz a Dóm, jobbjaival a Purgatórium felé mutat.

A katedrálissal szemközt a Battistero, a Szent János Keresztelőkápolna áll, ahol Dantét is megkeresztelték, így bizonyára volt alkalma jó néhányszor megtekinteni színes mozaikjait, igen érzékletes és hátborzongató Pokol ábrázolását, amely nyilvánvaló inspirációt adott az Isteni Színjátékhoz. (Reynolds, 2008.)

A Battistero mozaikjai a Pokol, a Purgatórium és a Paradicsom vízióit vetítették az emberekre, az Utolsó Ítélet borzalmait, a Sátán bűnösöket elnyelő három száját a tekergőző kígyófe-



2. kép: Dante portréja (Michelino, 1465);

Forrás: <https://www.universiteitleiden.nl>

jekkel. A freskók, a mozaikok, a prédikációk, az utcai színjátékok minduntalan a gyehennai büntetések groteszk és kegyetlen képeivel fenyegették az utca emberét.



3. kép: Lucifer (Torriti, 1285-1295);

Forrás: <https://www.civico20news.it>

Ugyanakkor Firenze a nagyvárosi lét minden gyönyörűségével is kecsegtetett. Dino Compagni, firenzei krónikás így ír a városról: „levegője erőt adó, népe jó modorú, asszonyai szépek és jól öltözöttek, pompás házait kiváló mesteremberek díszítették, s különbözik Itália minden más városától. Közeli és távoli vidékekről egyaránt eljönnek meglátogatni, nem a szük-

ségtől hatva, hanem számos mesterségtől és épületeinek díszes szépségétől vonzva.” (Reynolds, 2008, p. 34.)

Fiorenza ezekben az időkben kifejezetten kedvelt turisztikai desztináció lehetett, ahol egymást követték a színes felvonulások, ünnepek, fesztiválok és körmenetek, a szárazföldön és az Arno hullámos vizein egyaránt. A kereskedelem egyik legfontosabb központja lett, köszönhetően a felhalmozott gyapjúnak, selyemnek, a parfümök alapját képező keleti illatoknak és fűszereknek. A kézművesek céhekbe tömörültek, melyek közül az Arte della Lana, azaz a gyapjúkereskedők érdekvédelmi szervezete volt a leggazdagabb és legbefolyásosabb, olyannyira, hogy helyet kaphattak a város kormányzásában is. (Reynolds, 2008) Fejlődésnek indult a bankszektor is, amely majd a reneszánsz idején, a város vezető családjának, a Medicieknek köszönhetően virágzik fel igazán egész Európa-szerte, különösen Cosimo de Medici zsenialitása folytán. (Farkas, 2009)

„Ekkor épül a Santa Croce, az olasz nép majdani Pantheonja. S mindez olyan civilizált környezetben, amilyenre másutt évszázadokig vártak.” (Kardos, 1963, p. 12.) A Santa Croce, ahol a híres firenzeiek többsége nyugszik, s amelynek oldalára később odakerült a koszorús költő monumentális szobra is, jobb kezében a Boccaccio által „isteninek” nevezett komédiával, balján egy sasmadár, mint az újjászületés, a sötétség erői felett aratott diadal szimbóluma.



4. kép: Dante szobra (Pazzi, 1865);

Forrás: <https://hu.pinterest.com>

Dante meggyőződéssel és hittel vetette magát Firenze politikai közéletébe. Ezt megkönnyítette a városi elöljáróság azon rendelkezése, amely a céhtagok számára is lehetőséget nyitott a felemelkedésre, így a költő – aki az orvosok és gyógyszerészek céhébe vetette fel magát – ettől kezdve meghatározó szereplőjévé vált a helyi politikai életnek. (Hamar, 1998) Elsőként a Priorválasztó Tanácsban, majd a Százak Tanácsában kapott helyet, végül megválasztották priornak, azaz elöljárónak, és így a város vezetésének tagja lett. Egyik levelében azonban maga fogalmaz így: „Minden bajomnak és kellemetlenségemnek eredete és oka szerencsétlen priori megbízatásomban van” (Kardos, 1963, p. 103.).

Leonardo Bruni Dante életrajzából kirajzolódik előttünk a korabeli Firenze helyzete, az egymással vetélkedő guelf (pápapárti) és ghibellin (császárpárti) harcok, „végül a város a guelfek kezén maradt, s hogy ez az állapot igen hosszú ideig tartott, újabb átok verte meg a köztársaságot igazgató guelfeket magukat, mégpedig a fehérek és a feketék pártja.” (Kardos, 1963, p. 103.) Az új viszálynak Dante is áldozatul esett, távollétében a fekete guelfek betörték a házába, törtek-zúztak, pusztítottak, őt magát pedig száműzésre ítélték. (Kardos, 1963)

Ezek után nem csodálható, hogy Dante a következő alcímmel indítja az Isteni Színjátékot:

*„Incipit comedia Dantis Alighierii
florentini natione, non moribus”*

*„Itt kezdődik a színjáték,
írta*

*Dante Alighieri,
születésére nézve firenzei,
erkölcsseit tekintve nem az.”*

(Kardos, 1965, p. 549.)

Számkivetését követően (1302) soha többé nem láthatta szülővárosát, „s kényszerítve a leg-sanyarúbb szegénységtől, szívében súlyos nehezteléssel, hosszú éveken át Toszkánában és Lombardiában bolyongott.” (Kardos, 1963, p. 53.)

Kétségbeesése még arra is rávette, hogy „...könyörgés, levelek és küldöttek útján igyekezett rábírní [...] Henriket (Luxemburgi Henrik császárt), hogy [...] vezesse seregét szülővárosa alá, melyről azt hitte, hogy nem fog tudni ellenállni. A balsiker azonban megmutatta, hogy rossz-szul számított.” (Kardos, 1963, p. 53.)

4. Dante nyelvezete, a „dolce stíl nuovo”

A Purgatóriumról szóló rész egyik fejezetében maga Dante nevezi „újnak és édesnek” az általa használt stílust. (Hamar, 1998) Az általánosan elterjedt latin nyelvű ékesszólás helyett a költő az itáliai népnyelvet kezdte használni, melyről így nyilatkozott: „Ez lesz az új világosság, az új nap, mely felragyog ott, ahol a régi lenyugszik és világolni fog mindazoknak, akik sötétségben és tudatlanságban élnek a megszokott nap alatt, amely nem nekik fénylik.” (Hamar, 1998, p. 29.)

A nép nyelvén való ékesszólásról című, befejezetlen művében fejti ki azon nézeteit, miszerint a nyelvezetet is át kell formálni, ki kell művelni a latin szabályai szerint és egységessé kell tenni az egész Appennin-félszigeten. Ebben a gondolatban azonban nem csupán a nyelvi, hanem a politikai egységesítés vágya is megfogalmazódik, amelyet majd teljes részletességgel Az egyeduralom című politikai-filozófiai munkájában fejt ki. (Hamar, 1998)

Leonardo Bruni, az életrajzíró a következő okfejtéssel él: „ha pedig valaki megkérdezné tőlem, hogy milyen okból írt Dante inkább köznyelven, mintsem latinul, irodalmi stílusban, én az igazsággal válaszolnék, vagyis azzal, hogy Dante önmagát sokkalta alkalmasabbnak ítélte

a rímes köznyelvi stílushoz, mint az irodalmi latinhoz. És bizonyos, hogy sok mindent könnyedén kifejez köznyelvi rímeiben, amit nem bírt és nem tudott volna kifejezni latin nyelven, hexameterben [...]. És, hogy az igazat el ne hallgassuk, ennek a mi költőnknek az erénye a köznyelvi rímelésben van, ebben mindenki mást felülmúl [...].” (Kardos, 1963, p. 112.)

Kezdetben Dante megkísérelte az ókori nagy eposzok mintájára, latinul, hexameterben írni az Isteni Színjátékot, de aztán „rájött, hogy műve nem kívánsága szerint való. Mint-hogy pedig úgy érezte, hogy nagyobb erővel bír azon a népi nyelven, amely a verslábakkal formál ritmust, így hát nagyhírű, népi nyelvű Színjátékának megalkotására adta magát.” (Kardos, 1963, p. 92.)

5. Reneszánsz, humanista elemek Dante költészetében – Az Isteni Színjáték

Mindjárt a Színjáték elején, a Pokol első énekében, „a sötét erdőben” találkozik Dante egy ókori költőtársával, aki majd a vezetőjévé válik, védelmezi a démonoktól, mindenféle szörnyektől és elkíséri egészen a Paradicsom bejáratáig, ahol aztán a költő idealizált szerelme, Beatrice veszi át a szerepét.

*„És míg így én, távol a napvilágtól
tépődtem: im valakit mintha látnék:
rekedtnek tűnt fel hosszú némaságtól.
Jött a nagy a pusztában: s én rákiálték
amint megláttam: „Könyörülj meg rajtam,
akárki vagy, igaz ember vagy árnyék!”
Felelt: „Nem ember, ember régen voltam.
Szüleim Mantovából mind a ketten
lombardok voltak: de már rég megholtam.
Bár későcskén, sub Julio születtem,
jó Augusztus alatt Rómában éltem,
hívén a régi, hazug istenekben.
Költő valék és versben elregéltem,
mint menekült, míg nagy Ilion égett,
Anchises jámbor magzata az éjben.*

...

*„Vergiliusz vagy hát s ajkadról omla
ama hatalmas ének égi vize?”
feleltem és szégyen szállt a homlokomra.
„Ó, minden költők dicsősége, dísze,
ki könyved oly buzgón szereti régen,
legyen mostan kegyedben némi része.
Mesterem, mintaképem vagy te nékem,
te vagy csupán, kitől örökbe kaptam
a zengzetes szót, mely ma büszkeségem.”*
(Kardos, 1965, pp. 552-553.)

Vergilius tehát az, Dante példaképe, aki Augustus korának egyik legkiválóbb költője, a római eredetű, az Aeneis megalkotója volt. Vergiliusnak különleges megítélése volt a középkorban, amelynek forrása a IV. ecloga volt, amelyben a költő – a cumaei jósnő, a Sibylla szájába adva a szavakat – mintegy megjövendölte „egy isteni, szent gyermek” születését és az Aranykor eljövételét. A valóságban Vergilius a polgárháború végét vágyta, az egész birodalomra kiterjedő augustusi békét (Pax Augusta) és Augustus nővére, Octavia gyermekének, Marcellusnak a születésére írta a verset. Ezt a későbbiekben azonban úgy magyarázták, hogy Vergilius nyilvánvalóan Krisztus születését jövendölte meg, tehát egy vátesz, egy jó költő, egy próféta és ennek tulajdonítható Vergilius kitüntetett szerepe a középkorban. (Reynolds, 2008)



5. kép: Dante és Vergilius, a Pokol Tornáca (Quercia, 15. sz.);

Forrás: <https://medievalpoc.tumblr.com>

Vergilius legnagyobb volumenű és kifejezetten Augustus kérésére készített, propagandisztikus műve, a már említett Aeneis, amelyben a történet ott kezdődik, ahol az Iliász befejeződött, azaz Trója égésével, a görögök győzelmével, ahogy egy maroknyi túlélő, élükön a hős Aeneas-szal elindul új hazát keresni. Aeneas epitheton ornans-a, azaz állandó díszítő jelzője a „pius”, amelyet úgy lehet leginkább lefordítani, hogy „kegyes, istenfélő”. „Az igazságosság a sarkalatos erények egyike volt, s a vir iustus („igaz ember”) példaképe a pius Aeneas volt számára az Aeneis-ből.” (Reynolds, 2008, p. 487.)

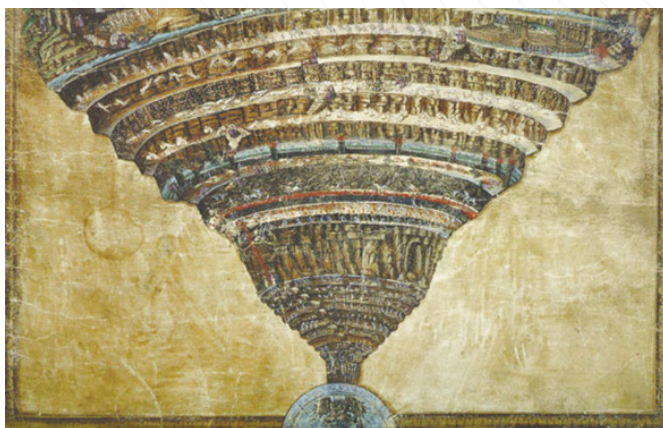
Dante egy korábbi művében, a Vendégségben is felidézi a trójai nemes alakját: „És micsoda önmérséklet volt az, amikor a Didótól ráhalmozott oly sok gyönyörűség élvezése után [...] bár oly sok örömet lelte a vele való együttlétben, útnak indult, hogy a becsületes, dicséretre méltó, hasznot hajtó utat kövesse, ahogyan az Aeneis negyedik könyvében olvassuk. Micsoda sarkallás volt az, amikor ugyancsak Aeneas Sibyllával kettesben vállalta az Alvilágba való lemenetelt, atyja, Anchises lelkének megkeresésére, annyi veszéllyel szemben, ahogyan az említett elbeszélő költemény hatodik könyve bizonyítja.” (Reynolds, 2008, p. 139.)

Ahogy Aeneas feladata az új haza, a majdani Római Birodalom alapjainak a lerakása volt, Dantéban is megfogalmazódik a saját küldetésstudata: „úgy hitte Dante is hivatásának, hogy

újjáalapítsa kortársai gondolkodásában Rómát, mint a keresztény világ középpontját. Ő az új Aeneas". (Reynolds, 2008, p. 477.)

Aeneasnak azonban, mielőtt új hazára talált, le kellett szállnia az Alvilágba, ugyanúgy, ahogy az Odüsszeia főhősének, vagy Orpheusznak. Látszik tehát, hogy Dante pokoljárása legalább annyira kötődik az antik világ mítoszaihoz, mint a korabeli keresztény descenziók történetéhez, amelyeket a középkori krónikákból, a népi folklórból és a szentek életrajzából ismerhetünk meg (pl. Tar Lőrinc pokoljárása, Oenus lovag, Krizsafán György).

Az Isteni Színháték Pokol képe egy sajátos mixtúra, amelyben antik mitológiai elemek keverednek a keresztény középkori elképzelésekkel. A mű a túlvilágról alkotott ókori, népi és teológiai motívumok szintézise lesz. Megjelennek benne az Acheron, a Styx, a Cochytyos alvilági folyói, a Léthé, a Feledés Vize, Charon, a Révész, aki az elhunytak lelkeit szállítja a Styx fekete folyamán, az elyziumi mezők, Cerberos, a háromfejű kutya, az Alvilág őrzője, Cacus, a kentaur vagy éppen az óriás Geryon. (Reynolds, 2008)



6. kép: Pokol (Botticelli, 1480-1495);

Forrás: <https://www.magyarhirlap.hu>

Az Isteni Színhátékban leírt tölcserformán belül viszont kilenc, egyre szűkülő, koncentrikus kör alkotja a bűn és bűnhődés egyre súlyosabb szintjeit, lefelé, egészen a Pokol közepéig, Lucifer székhelyéig, amelyet a költő nyomán Botticelli képileg is megalkotott. „Dantének már életében nagy híre kelt. [...] valamiféle varázslónak tartották, mint Vergiliust, aki őt a képzeletbeli úton vezette. Varázsló, hiszen hírt tud hozni azokról, akik „ott lenn” vannak, s a való élet határán túl léteznek szellemalakban: közvetítő tud lenni a két világ között, sőt, igaz bíró is.” (Kardos, 1963, p.16.)

Aeneas az alvilági, rémisztő úton a cumaei Sibylla, az ókori világ egyik legismertebb látónoka segíti, figyelmeztetvén, hogy: „könnyű leszállni a mélybe, [...] ámde kijönni megint az Avernusból, fel a fényre, ez fáradságos feladat!” (Reynolds, 2008, p. 95.)

Ehhez a gondolatmenethez kapcsolódik Odüsszeusznak az Isteni Színhátékban betöltött szerepe is, akivel a nyolcadik bugyorban találkozhatunk a rossz tanácsadók között. Odüsszeusz – hús esztendő elteltével – visszatért királyságába, Ithakába, majd ahelyett, hogy élvezte

volna a békés, nyugodt életet, újra felkerekedett, mert fűtötte a kalandvágy. Dante tehát meglepően új fordulattal folytatja a leleményes hős történetét.

*„s a szoroshoz értünk, mely arra fekszik,
hol Herkules emelte oszlopát,
hogy onnan már ne menjen senki messzibb,*

...

*„Ó, társak, bár veszélyek ezre vija
szíveteket, mégis Nyugatra hágtok:
ha látástokból, bármi sok a hűja,
őriztek – szóltam – még egy csöppnyi lángot,
ne sajnáljátok megkeresni tőle
a Nap útján a néptelen világot!
Gondoljatok az emberi erőre:
nem születtetek tengni, mint az állat,
hanem tudni és haladni előre!”*

(Hamar, 1998, p. 47.)

Odüsszeusz alakjában tehát Dante a csillapíthatatlanul megismerésre szomjazó, a tudás fájáról szakító, fáradhatatlan kalandort, utazót énekelte meg, az örök újrakezdőt, aki túl-hajózik Herkules oszlopain is (amely az ókori ember számára a világ vége volt), mintha csak az Új Világ meghódítására indulna, mintha Kolumbusz előképe lenne, a reneszánsz ember prototípusa. (Reynolds, 2008)

Vergilius a legfőbb minta, a példakép, a vezető, de Dante rajongva ír az ókor többi szellemőriásáról is, a szintén Augustus köréhez tartozó Horatiusról, Ciceróról, Ovidiusról, Lucanusról, de megjelenik köztük Homérosz is. Ők az Acheron alvilági folyóján túl, az első körben lebegnek látszattesttel.

*„És megtisztelni engem minden eszközt
megragadtak, maguk közé bevéve,
hogy harmadik lettem ily szellemek közt.”*
(Hamar, 1998, p. 42.)

Dante érezhetőleg igen büszke arra, hogy az ókori nagy költőkhöz válhat hasonlatossá, beveszik őt a társaságukba. A Purgatórium hegyének őre, pedig nem más, mint Cato, aki inkább öngyilkosságot követett el, mintsem, hogy megadja magát a zsarnokuralomnak. (Reynolds, 2008)

Már Dante tanulmányaival kapcsolatban is említettem, hogy párizsi tartózkodása alatt volt alkalma Aquinói Szent Tamás tanításait meghallgatni. Míg Platón idealista tanait a keresztény teológia gyorsan és hatékonyan tudta adaptálni a Legfőbb Jóra, az Abszolútumra vonatkozó megállapításai miatt, addig Platón tanítványának, Arisztotelésznek a munkássága a középkorban sokáig rejtve maradt. Aquinói Szent Tamás volt az, aki a keresztény teológia számára újra felfedezte Arisztotelész gondolatait, logikai rendszerét, a szillogizmust, amelyet aztán jórészt a keresztény hit védelmére használt (apologetikus irodalom), az Első Mozgató elméletének lényegét és jellemzőit, a dialógusokban, párbeszédés formában való tanítás módszerét, va-

lamint a politikai filozófiáját. Dante tehát jól ismerte munkásságát, sőt, „Arisztotelészt véli a legfőbb tekintélynek, ezért – szerinte – minden olyan kérdésben, amelyben az ókori görög filozófus kifejtette álláspontját, felesleges mások véleményét meghallgatni.” (Hamar, 1998, p. 28.)

Ennek ellenére, Arisztotelészt és Vergiliust is eléri a Végzet, vagyis nem juthatnak tovább a „Limbus”-on (határ, mezsgye), azaz a Pokol Tornácán, nem kerülhetnek be a Paradicsomba. A középkori teológiai gondolkodás szerint a Limbus „ama lelkek tartózkodási helyét és állapotát jelöli, akik az erényt választották, s mégis kizárattak Isten jelenlétének ragyogásából.” (Reynolds, 2008, p. 184.) Azaz azok a jótét lelkek, akiknek semmi más „bűnük” nincs, mint hogy keresztleetlenül haltak meg, mivel még Krisztus eljövetele előtt születtek meg – legyenek akár ártatlan gyermekek (bár az ágostoni hitvallás egyik alapja az eredendő bűn, az első emberpár bűne, az engedetlenség, amely öröklődik, tehát az éppen csak hogy megszületett csecsemők sem ártatlanok) – a Limbus sötét helyén kénytelenek tartózkodni, ahol nem szenvednek ugyan, csak örökös vágyakozásra ítéltettek. Vergilius ennek szellemében mondja Danténak: „Én is egy vagyok közülük.” (Reynolds, 2008, p. 184.) És ez így is volt, hiszen tizenkilenc esztendővel Krisztus születése előtt halt meg.

Ez a kérdés egyébként nagy viták középpontjában állt a teológiai disputákon, és Dante sem tudott rá megnyugtató választ adni: „Vergilius sorsának kérdése nyitva marad. Az utolsó ítéletkor őt is Isten választottjai közé sorolhatják. Ez azonban nem tartozik se Dantéra, se ránk. Még az üdvözült lelkek sem tudják ezt előre, s e tudatlanságuk édes számukra, mert amit Isten akar, ők is ezt akarják.” (Reynolds, 2008, pp. 491-492.)

Az elmúlás fontos kérdéseinek taglalása mellett legalább olyan fontos és érdekes megállapításokat tett a politikáról is. Ezeket Dante már *Az egyeduralom* című művében részletesen is kifejtette. Csak úgy, mint később Machiavelli, ő is az egységes Itália és az erős központi hatalom mellett érvelt. (Reynolds, 2008) Erre valójában 1870-ig kellett várni, de az egyik legfontosabb szellemi alapvetés a nevéhez köthető.

Dante véleménye szerint az emberiségnek egyetlen, legfőbb vezetőre van szüksége, akinek „abszolút hatalma önmagában véve biztosítaná, hogy az igazság érvényre jusson, ő a béke fenntartója és a törvények létrehozója.” (Reynolds, 2008, p. 448.) A történelemben ez már megtörtént egyszer, mégpedig Augustus uralkodása idején, a Pax Augusta, az augustusi béke, a rend birodalmában. Ezzel egybecsengő, fontos gondolat, hogy Jézus Krisztus is Augustus kormányzása alatt született, s ez a tény mintegy biztosítja a „princeps” legitimitását. „Azt kívánja kimutatni [Dante], hogy a császári tekintély alávételése a pápáéknak ellene mond a természet rendjének és ezáltal Isten akaratának.” (Reynolds, 2008, p. 449.) A költő Justinianus császárról is hasonlóan vélekedik, hiszen kísérletet tett a birodalom keleti és nyugati felének összekapcsolására, egységesítésére. Dante a *Vendégségben* is kifejti, hogy „egy, az egész Római Szent Birodalom és minden más világi uralkodó fölött álló császár eljövételétől reméli a megoldást, aki alkalmazná és betartaná a polgári és kánonjog törvényeit a világon eluralkodott kapzsiság megfékezésére.” (Reynolds, 2008, p. 441.)

6. Befejezés, összegzés

A reneszánszra és a humanizmusra utaló legfőbb jegyek egyrészt megtalálhatók az antikvitás eszményeinek, a korszak szereplőinek, és a Római Birodalom idealizálásának és dicső-

ítésének bemutatásában, másrészt Dante költői individualizmusában, hiszen ő maga lett az Isteni Színháték főszereplője. Úgy hiszi, hasonlóan, mint a mitikus hősnek, Aeneasnak, neki is küldetése van, csakúgy, mint Vergilius, profetikus látomásokkal bír.

Hiszen az egész Isteni Színháték egy hatalmas vízió, az egyes ember, egy közösség, sőt, az emberiség szenvedésének és megváltásának egyetemes látomása, melyet immár hét évszázada olvasnak és csodálnak az emberek.

Miként Dante egyik életrajzírója, Leonardo Bruni fogalmaz: „És valóban csodálatra méltó vigyázatos, bölcs és komoly költői előadásának nagyszerűsége és édessége, bámulatos változatossága és bőrsége, filozófiai tudása, az ókori történelem ismerete mellett a modern események oly széles körű ismerete, hogy az az érzésünk, mintha minden eseménynél maga is jelen lett volna. És ezek a szépségek, melyek csengő rímekben bomlanak ki, meghódítják az olvasó értelmét, mégpedig annál jobban, minél jobban ért hozzá. Képelete csodálatos és nagy leleményességre vall, költészetében versenyre kél egymással a föld, az ég és a csillagok leírása, az emberek leírása az emberi élet érdemeinek és szenvedéseinek, a boldogságnak, a nyomorúságnak a leírásával. Nem hinném, hogy élt volna valaha ember, aki kiterjedtebb és termékenyebb anyagot dolgozott volna föl, hogy megvilágosítsa az olvasó elméje számára a maga elgondolását, s hogy hozzá hasonló változatossággal beszélhetett volna különféle országokból származó emberekről, különböző tárgyakról s a véletlen különféle játékaikról.” (Kardos, 1963, p. 113.)



7. kép: Dante halotti maszkja (14. sz.);

Forrás: Id. Képek jegyzéke

Dante életművének monumentalitására és az új korszak, a reneszánsz előkészítésében betöltött szerepére utal a következő idézet is: „A tíz néma évszázadot megszólaltató Dante roppant arányú személyisége és ábrázolt emberalakjai, a földi valósághoz való hasonlítás művészi eszközei, a szóképek színessége, az élet forró szeretete, az a mód, ahogy magához öleli az egész emberiséget, mind-mind egy új történeti korszak megindulását hirdetik.” (Kardos, 1965, p. 1000.)

Reynolds a költő múlhatatlan nagyságára, soha el nem enyésző, örökkévaló gondolatainak hatására irányítja a figyelmet: „hétszáz év eltelt már Dante halála óta, s kövessék bár egy-

mást sötét vagy felvilágosult idők, nagyon valószínű, hogy további háromszáz év múlva – hacsak minden kulturális érték el nemvész – Dantét még mindig az európai irodalom egyik legnagyobb költőjének tartják majd.” (Reynolds, 2008, p. 375.)

Dante életműve kiállta az idők próbáját. Alakja, személyisége, művének mondanivalója ma is éppúgy izgalommal tölti el a folyton kutakodó emberi elmét, mint valaha, sok-sok emberöltővel ezelőtt. Azt mondják, a középkor Firenzében, a Ponte Santa Trinitá-n ért véget. Azóta sok változás történt, de az eszme, az emberközpontú gondolkodás továbbra is velünk, bennünk él, csakúgy, mint Dante szellemisége.

Irodalomjegyzék

- Csehy, Z. (2008). 2008_4_csehy.pdf (okorportal.hu) (hozzáférés dátuma: 2021. 10. 25.)
- Farkas, J. (2009). Embereszmény és viselkedéskultúra a reneszánszban, Budapest, BGF KVIK, Agora, (3),
- Hamar, P. (1998). Dante, Petrarca, Boccaccio. Debrecen, Tóth Könyvkereskedés és kiadó Kft.
- Hausner, G. (é. n.). Közlemények. MKSZ_EPA00021_2001_117_03_332-340.pdf (hozzáférés dátuma: 2021. 10. 21.)
- Kardos, T. (szerk., 1965). Dante Alighieri összes művei. Budapest, Magyar Helikon Kiadó.
- Kardos, T. (szerk., 1963). Dante, Petrarca, Boccaccio, Művészletrajzok. Budapest, Gondolat Kiadó.
- Reynolds, B. (2008). Dante. A költő, a politikai gondolkodó, az ember. Budapest, Európa Könyvkiadó.
- Süli, T. (2020). Tézisek A keveréklények szimbolikája az Isteni Színjátékban, Dante inventiói, írásos és vizuális forrásai című disszertációhoz. Disszertáció_tezisei_Suli_Tunde.pdf (hozzáférés dátuma: 2021. 10. 21.)
- Szabó, T. (é. n.). Dante a XX. századi magyar képzőművészetben. romanica_019_281-290.pdf (hozzáférés dátuma: 2021. 10. 21.)
- Tar Lőrinc pokoljárása. mek.oszk.hu/02100/02115/html/5-448.html (hozzáférés dátuma: 2021. 10. 21.)

Képek jegyzéke

- 1. Botticelli, S. (1495 körül): Dante portréja, Elérhető: <https://litera.hu/hirek/az-elet-es-irodalom-202050-szamabol.html> (hozzáférés dátuma: 2021. 10.21.)
- 2. Michelino, D. (1465): Dante portréja, Elérhető: <https://www.universiteitleiden.nl/en/events/2021/07/dante-day-6-september-2021-difelice> (hozzáférés dátuma: 2021. 10. 21.)
- 3. Torriti, J. (1285-1295): Lucifer, Elérhető: <https://www.civico20news.it/sito/articolo.php?id=39512> (hozzáférés dátuma: 2021. 10. 21.)
- 4. Pazzi, E. (1865.): Dante szobra, Elérhető: <https://hu.pinterest.com/pin/567172146800979767/> (hozzáférés dátuma: 2021. 10. 21.)

- 5. Quercia, P. (15. sz.): Dante és Vergilius, a Pokol Tornáca, Elérhető: <https://medievalpoc.tumblr.com/post/57979397316/priamo-della-quercia-dante-alighieri-dante-and> (hozzáférés dátuma: 2021. 10. 21.)
- 6. Botticelli, S. (1480-1495): Pokol, Elérhető: https://www.magyarhirlap.hu/kultura/Botticelli_Firenze_es_A_pokol_terkepe (hozzáférés dátuma: 2021. 10. 21.)
- 7. Dante halotti maszkja (14. sz.), Elérhető: https://www.google.com/search?q=dante+halotti+maszkja&rlz=1C1GCEA_enHU904HU904&tbm=isch&source=iu&ictx=1&fir=iwItDcTMwWiiqM%252CjlsnK-SelBOMLPM%252C_%253BUIXEND0J0A56ZM%252CgaJlNBSuQ3qyQM%252C_%253BAOaRH1dDI5 (hozzáférés dátuma: 2021. 10. 21.)

FENYVESI ÉVA

Foglalkoztatással és borralalóval kapcsolatos vizsgálatok a vendéglátóiparban – egy fókuszcsoportos felmérés eredményei

1. Bevezetés

Ebben a tanulmányban néhány fókuszcsoportos felmérés segítségével azokról a problémákról kívántam részletesebb információt szerezni, amelyek jelenleg is jellemzők a vendéglátóiparban, cikkem kiemelten szól a foglalkoztatás módjáról és a borralaló sorsáról. Az eredmények azt mutatják, hogy számos megoldandó probléma van még a vendéglátóiparban mind a borralaló, mind a foglalkoztatás tisztasága területén. Az állami intézkedések azonban az utóbbi években jelentős javulást eredményeztek a rejtett gazdaság felszámolásában.

A pandémia okán létrejött korlátozások után ismét feléledt a vendéglátóipar. Számos korábbi egység megnyitotta kapuit a vendégek előtt, de a több havi forgalomkiesés még hosszabb távon éreztetni fogja hatását. A korlátozások előtt is (szak)munkaerőhiánnyal küzdő iparág nincs könnyű helyzetben. A volt munkavállalók egy része más területen talált munkát, valamint a kevésbé vonzó fizetések, a bizonytalan nagyságú és sorsú borralaló is tovább nehezíti az üres munkahelyek betöltését.

Jelen kutatás empirikus része a járvány okán bekövetkezett korlátozások előtt készült. Így a megkérdezettek az emiatt kialakult további nehézségekről a fókuszcsoportos beszélgetésekben még nem adhattak számot.

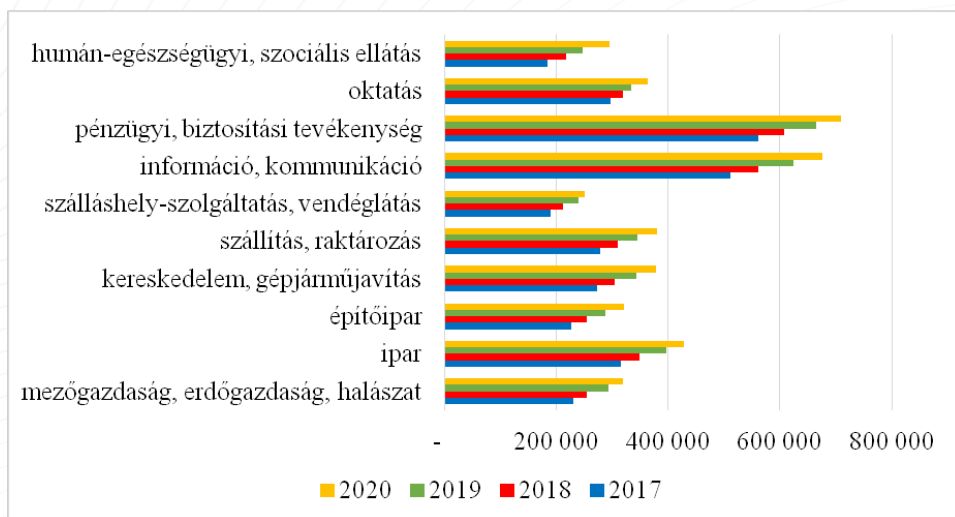
2. Elméleti háttér

A KSH felmérése szerint a borralaló összege Magyarországon 2014-ben 8,4 milliárd forint volt. A legtöbb borralalót a szépségiparban tevékenykedő fodrászok, illetve kozmetikusok kapták. Ez éves szinten több mint 2,6 milliárd forint, az összes borralaló közel harmada. A második legnagyobb borralalós tétel (2,5 milliárd forint) a pincéreknek, felszolgálóknak, illetve ételfutároknak adott összeg volt (KSH, 2016).

A kereskedelmi vendéglátás eladási forgalma 2019-ben 112.026.000.000 forint volt (KSH, 2021a). Ha feltételezzük, hogy mindenki ad 10%-os borralalót, akkor az előbbi forgalomra vetítve több, mint 10 milliárd forint volna a borralaló mértéke csak a vendéglátás területén. A különböző kutatásokból azonban tudjuk, hogy van, aki többet ad 10%-nál, van, aki egyáltalán nem fizet borralalót (Belyó, 2003; KSH, 2016), és akkor még nem vettük figyelembe a vendégekre nézve kötelező felszolgálási díj alkalmazásának gyakoriságát és mértékét. Így

ez csak egy elméleti szám, amelytől a valóságban adott borralaló mértéke akár felfele, akár lefele jelentősen eltérhet.

A vendéglátásban adott kimagasló borralaló mellett az itt dolgozók fizetése azonban igen alacsony. A vendéglátóiparban foglalkoztatottak fizetésénél alacsonyabb átlagfizetés 2017-18-ban a humán-egészségügyi, szociális ellátás területén volt. 2019 és 2020-ban azonban a sereghajtó a szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás lett. Ez 2019-ben konkrétan 239.585, 2019-ben 250.850 forint havi bruttó átlagkeresetet jelentett. Az igen alacsony havi bérekről ismert mezőgazdaság és építőipar sem előzi meg sokkal az előző iparágakat (1. ábra).



1. ábra. A teljes munkaidős alkalmazásban állók havi bruttó átlagkeresete néhány nemzetgazdasági ágban

Forrás: Saját szerkesztés a KSH, 2021b alapján

A fizetés.hu (n. a.) felmérése szerint a legalacsonyabb bér 186.108 forint, a legmagasabb bérek 440 ezer forint körül vannak a vendéglátóipar, idegenforgalom területén. Az elérhető fizetések mértéke azonban lényegesen eltér az adott pozíciótól függően (2. ábra).



2. ábra. Bruttó havi munkabér a Vendéglátóipar, idegenforgalmi iparágban

Forrás: Saját szerkesztés a fizetés.hu (n. a.) alapján

A borralaló és a bérek mellett a foglalkoztatás mikéntje is egy kritikus kérdés a vendég-

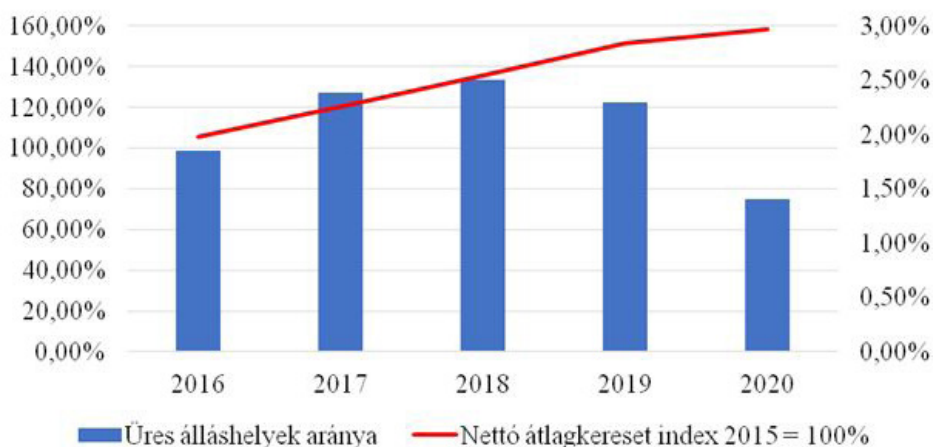
látásban. A munkaügyi hatóság rendszeres ellenőrzéseket folytat a foglalkoztató által elkövetett legsúlyosabb jogsértések feltárása (a foglalkoztatási jogviszonyok rendezettsége, a munkavállalók anyagi biztonságát, megélhetését érintő jogszabályok, a kötelező legkisebb munkabér és garantált bérminimum biztosítására vonatkozó szabályok betartása, a munkavállalók pihenéshez való jogának érvényesülése, a munkaidőre és az azzal kapcsolatos adatok nyilvántartására vonatkozó jogszabályok megtartása) érdekében. A legsúlyosabb jogszabálysértés általában az ellenőrzött ágazatokban a feketefoglalkoztatás. A vendéglátóiparban az ellenőrzések során 2018-ban csaknem 18%-os feketefoglalkoztatást lepleztek le (ommf.gov.hu, 2018).

A feketefoglalkoztatás oka elsősorban a bérek után fizetendő adó és járulékok elkerülése. Ezért a munkaadók foglalkoztatási viselkedésére általában az jellemző, hogy legtöbbjük kisebb-nagyobb mértékben eltitkol jövedelmet, bért. Az egyik véglet, hogy a munkaadó hat foglalkoztatottjából ötöt teljesen feketén alkalmaz, a hatodikat alkalmi munkavállalói könyvvel. A másik véglet az, amikor a munkaadó mindent becsületesen vezet az alkalmi munkavállalói könyvben, nem titkol el béreket. Általánosan jellemzőnek az mondható, hogy a vállalkozások olyan szintre csökkentették az adóelkerülésüket, hogy azt az adóhatóságnak viszonylag nehéz legyen felderítenie, de nekik még mindig megérje (Semjén et al., 2009).

A borralaló, az alacsony fizetések és a feketemunka, illetve a feketegazdaság nem járnak szükségszerűen kéz a kézben egymással (Kertész és Fenyvesi, 2020). Azonban bizonyára kell lennie valamilyen összefüggésnek közöttük, hisz talán nem véletlen, hogy ha a borralalóról, az alacsony fizetésekről és a szabálytalan foglalkoztatásról beszélünk, akkor elsősorban a mezőgazdaságot, az építőipart, a vendéglátást szokták emlegetni (Tóth, 2009; Fenyvesi és Pintér, 2020).

Az utóbbi időben – és nemcsak a vendéglátóiparban – egyre többet beszélnek munkaerőhiányról. Bagó azonban felhívja a figyelmet arra, hogy e „[nem kidolgozott] fogalom közbeszédbe történő bekerülésével kapcsolatban óvatossággal tanácsos eljárni [...] a gazdasági, társadalmi alapok különbözősége miatt [...]” (Bagó, 2018, pp. 213-214.), hisz a munkaerőhiány nem ugyanazt a tartalmat jelenti ma, mint egy kereslethiányos gazdaságban. Nem szabad azt sem elfelejteni, hogy munkaerőhiány kialakulhat magasabb munkanélküliség mellett is.

Egy biztos: a vendéglátóiparban manapság is igen sokszor panaszkodnak a munkáltatók – különösen szakképzett – munkaerőhiánnyal kapcsolatban. Ráadásul az üres álláshelyek aránya az elmúlt időszakban folyamatosan növekedett, hiszen a gazdasági és megélhetési körülmények sokak számára nem elég kielégítőek. Emiatt többen döntenek úgy, hogy külföldön próbálnak szerencsét, növelve ezzel az egyre égetőbb problémát: a munkaerőhiányt. Hárs és Simon (2017) szerint a munkaerőhiányhoz az is hozzájárult, hogy az elvándorlás következtében 2011–2016 között évente átlagosan nettó egy százalékkal csökkent a foglalkoztatotti létszám. Az elvándorlás nettó aránya különösen a vendéglátóiparban, az építőiparban és a feldolgozóipari ágazatokban volt jelentős (Hárs és Simon, 2017).



**3. ábra. Üres álláshelyek száma és nettó átlagkereset
2016 és 2020 között a szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás területén**

Forrás: Saját szerkesztés KSH, 2021c, 2021d alapján

A legutóbbi évek adatai azt mutatják, hogy az üres álláshelyek számának növekedése mellett valamelyest növekedett a szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás területén a nettó átlagkereset. 2019-ben kevesebb üres állást regisztráltak, ezzel együtt a nettó átlagfizetések növekedése is lassult. A 2020. év pedig a Covid-19 okán az eddigi trendet felülírta, hisz a bezárásokkal értelemszerűen az üres álláshelyek száma is drasztikusan csökkent (3. ábra).

3. A kutatási cél és módszertan

A KSH felmérése szerint a borraivaló összege Magyarországon 2014-ben 8,4 milliárd forint volt. A legtöbb borraivalót a szépségiparban tevékenykedő fodrászok, illetve kozmetikusok kapták. Ez éves szinten több mint 2,6 milliárd forint, az összes borraivaló közel harmada. A második legnagyobb borraivalós tétel (2,5 milliárd forint) a pincéreknek, felszolgálóknak, illetve ételfutároknak adott összeg volt (KSH, 2016).

3.1. Kutatási cél és kutatási kérdések

A kutatás célja a vendéglátóiparban dolgozók foglalkoztatásával kapcsolatos jellemzők feltárása, mely alapul szolgálhat egy nagyszabású kvantitatív kutatás előkészítéséhez. A célkitűzés megvalósítását a következő kutatási kérdésekre adott válaszok segítették:

1. Milyen módon foglalkoztatják a megkérdezetteket, és hogyan történnek a kifizetések?
2. Elfogadhatnak-e borraivalót az alkalmazottak, és ha igen, annak mi lesz a sorsa?
3. Hogyan látják a munkavállalók kollegáikat és vezetőiket a vendéglátóegységekben?

3.2. Módszertan

Jelen tanulmány primer kutatási adatai a 2019-ben felvett fókuszcsoporthoz tartozó interjúkból származnak. Ez a módszer kifejezetten alkalmas arra, hogy a kényes kérdésekre releváns válaszokat kapjunk (Dilshad & Latif, 2013). A fókuszcsoporthoz tartozó története az 1920-as évekre vezethető vissza, és a társadalomtudományok területén használták (Rice & Ezzy, 1999). Ezt követően a világháború alatt a háborúval kapcsolatos propagandáról, a katonák kiképzésének hatékonyságáról szereztek információkat ily módon. Az 1950-es években a piackutatók is elkezdték ezt a technikát használni, hogy minél több és pontosabb információt gyűjtsenek a fogyasztói preferenciákról (Anderson, 1990; Denscombe, 2007; Wisker, 2001). Ezt követően közel három évtizedig szinte teljesen háttérbe szorult ez a kutatási módszertan (Rice & Ezzy, 1999). Napjainkban azonban a fókuszcsoporthoz tartozó használata ismét széles körben elterjedt a társadalomkutatásban.

„Számos érv felsorakoztatható amellett, hogy a fókuszcsoporthoz tartozó lezajló párbeszédet további elemzések, különösen pedig diszkurzuselemzés alapanyagának tekintsük” (Bodor, 2009, p. 331.). (1) Gazdaságos és etikailag védhető módja az adatok létrehozásának. (2) Az emberi állapot különböző vonásai egy sor más módszerrel kevésbé lennének megközelíthetők. (3) A kapott adatok többé-kevésbé lehetővé teszik a tematikus elemzést, (4) és a résztvevők közötti interakciók vizsgálatát. (5) Az így nyert adatok segítségével megismerhető a beszélő pozíciója, illetve a vizsgált kérdésre vonatkozóan a személyes hozzáállása (Bodor, 2009).

A fókuszcsoporthoz tartozó kutatás egy kvalitatív kutatási módszer, amely arra ösztönzi a résztvevőket (interjúalanyokat), hogy pozitív hozzáállással vegyenek részt a kutatásban (Anderson, 1990; Rabiee, 2007). A kvalitatív elemzés folyamata inkább egy helyzet leírását jelenti a mennyiségi kutatásokhoz képest, amelyek az igazság keresésére összpontosítanak (Strauss & Corbin, 1998). A kvantitatív elemzéssel ellentétben a kvalitatív elemzés – különösen a fókuszcsoporthoz tartozó elemzés – egyidejűleg történik az adatgyűjtéssel (Rabiee, 2007). Más adatgyűjtési technikákkal összehasonlítva – például kérdőív, megfigyelés – az interjú gazdag forrásként szolgálhat az emberek belső érzéseinek és attitűdjeinek feltárásához (Wisker, 2001; Kvale, 1996).

A fókuszcsoporthoz tartozó résztvevőket általában célirányosan választják ki, ez nem jelenti azt, hogy feltétlenül reprezentatív a minta. Azonban az kiemelten fontos, hogy a kutatás alaptémájában legyenek ismereteik, és hajlandóságot mutassanak arra, hogy megválaszolják az interjúztató kérdéseit (Richardson & Rabiee, 2001).

A fókuszcsoporthoz tartozó beszélgetésekben kiemelt szerepe van a csoportdinamikának, a csoportos interakció szinergiájának (Green et al., 2003). A csoporttagok közötti interakció különös értékét Dilshad & Latif (2013) is hangsúlyozza. Szerintük nem csupán az emberek véleményének összegyűjtéséről van szó. A kollektív nézet fontosabb, mint az összesített nézet (Dilshad & Latif, 2013). A csoportdinamika hatására a résztvevők könnyen megnyílnak, bekapcsolódnak a beszélgetésbe, míg a személyes interjúk során jóval nagyobb erőfeszítést igényel a bizalom kiépítése (Krueger, 1994). A fókuszcsoporthoz tartozó beszélgetések további előnye, hogy viszonylag rövid idő alatt nagy mennyiségű információt szerezhetünk, és a megállapítások felhasználhatók a kvantitatív kutatás előkészítésére (Krueger & Casey, 2000).

A fókuszcsoporthoz beszélgetéseknél nem szabad elfeledkezni a moderátor, kérdező szerepéről sem, hisz az ő irányításával tud kialakulni egy hatékony csoportos beszélgetés (Kitzinger, 1995). Emiatt fontos, hogy a moderátor rendelkezzen néhány alapvető tulajdonsággal (Dawson et al., 1993; Morgan, 1997). (1) Először is ne ítélkezzen, és (2) tisztelje a résztvevőket. Ezenkívül (3) legyen nyitott, (4) megfelelő ismeretekkel rendelkezzen a projektről. Rendelkezzék (5) jó meghallgatási, (6) vezetői és (7) megfigyelési képességekkel.

A fókuszcsoporthoz kapcsolatosan további gyakran feltett kérdés arra vonatkozik, hogy hány ilyen csoport összehívása szükséges. Krueger (1994) szerint addig kell folytatni az ilyen beszélgetéseket, amíg létre nem jön egy világos minta és a következő csoportok már csak ismétlődő információkat állítanak elő (elméleti telítettség). Egy egyszerűbb kutatás esetében ez általában három-négy csoportnál következik be (Krueger, 1994; Burrows & Kendall, 1997). Azonban nemcsak a csoportok számát, hanem azon belül a résztvevők mértékét is érdemes optimalizálni. Krueger & Casey (2000) szerint ez hat-nyolc fő.

Jelen tanulmány során összesen hét fókuszcsoporthoz beszélgetés zajlott, csoportonként öt fővel. A résztvevők olyan 19-25. életév közötti egyetemi hallgatók voltak, aki legalább egy vendéglátóhelyen szerzett munkatapasztalattal rendelkeztek. Minden beszélgetés két moderátorral zajlott és kb. két-három órát vett igénybe. Ezekről a résztvevők hozzájárulásával hangfelvétel készült.

A kvalitatív kutatás – és különösen a fókuszcsoporthoz interjúk – nagy mennyiségű adatot generálnak, és egy óra interjú teljes átírása öt-hat órát vehet igénybe. Ezért az átírásnál az adatok csökkentése volt a cél. Robson (1993) is az adatok csökkentését javasolja. Yin (1989) rámutat arra, hogy az adatelemzés számos szakaszból áll, a kategorizálástól kezdve az adatok újbóli kombinálásáig, de az elemzést Krueger & Casey (2000) szerint a célnak kell vezérelnie. Az átírás először Word dokumentumban készült, majd a különböző típusú adatok szétválasztására és rendezésére Excel táblázatban került sor.

4. Eredmények

A fókuszcsoporthoz kutatás során nincsenek pontos mennyiségi adatok, azaz nem szolgálhatunk olyan eredményekkel, hogy a megkérdezettek pontosan hány %-ára jellemző az adott válasz. Azt azonban egyértelműen meg lehet állapítani, hogy a többség, illetve a kisebbség milyen tapasztalatokkal rendelkezik. Ezen tapasztalatok relevanciáját bizonyítandó, a fókuszcsoporthoz elhangzottakat igyekeztem összehasonlítani az általam vizsgált területeken végzett néhány aktuális – legfőképp magyarországi – kutatás eredményével.

A fókuszcsoporthoz interjúkban résztvevők között akadtak, akik luxus szállodában dolgoztak, és olyanok is, akik egy-két fő családi vállalkozásban. Elsősorban éttermi felszolgálóként tevékenykedtek, de akadt köztük szobaszervizben, rendezvényen vagy strandon dolgozó is. A változatos munkahelyek és munkakörök ellenére azonban a hét fókuszcsoporthoz kizárható adatok maximálisan szinkronban vannak egymással, azaz mindegyik beszélgetéséből azonos eredmények születtek.

4.1. A foglalkoztatás módja

A foglalkoztatás történhet hivatalos módon, azaz minden aszerint történik, ahogy a jogszabályok előírják. A be nem jelentett foglalkoztatásnál három esetet is megkülönböztethetünk. (1) Az első, amikor a munkavállaló be nem jelentett vállalkozásnál dolgozik. Ha a vállalkozás hivatalosan nem létezik, akkor maga a munkaviszony sem (Tóth és Fazekas, 2012). (2) A második esetben a vállalkozás ugyan létezik, de a munkavállaló nincs bejelentve. A munkáltató ilyenkor az adó- és járulékfizetési kötelezettségei alól kíván mentesülni (Tóth és Fazekas, 2012). Ez az úgynevezett rejtett munka, amely „azokat a pénzért végzett termelési folyamatokat és szolgáltatásokat foglalja magában, amelyeket az állam nem regisztrál, amelyek rejtettek az állam elől adózási, vagy segélyhez jutási célból, és amelyek minden más tekintetben legálisak” (Lackó, et al., 2009, p. 18.). Elek és szerzőtársai (2009) szerint ez az úgynevezett feketefoglalkoztatás. (3) A harmadik helyzet, amikor a cég és a munkavállaló is be lett jelentve, de nem a ténylegesen elvégzett óraszám után, hanem annál kevesebbre, vagy a munkáltató minimálbérre jelenti be a munkavállalót az a fölötti javadalmazást pedig zsebbe fizeti (Tóth és Fazekas, 2012). Elek és szerzőtársai (2009) ezt szürkefoglalkoztatásnak hívják, amely alatt azt értik, „amikor a bejelentett dolgozó a bér egy részét legálisan kapja [...], ezután fizetik az adót és a járulékokat, másik részét pedig zsebbe, ami után nem fizetnek semmit” (Elek, et al, 2009, p. 5.).

A fókuszcsoportokban résztvevők többségének nincs rendben a munkaszerződése. Ez igen változatos formát ölt. Van, akivel egyáltalán nem kötöttek írásban szerződést. A legnagyobb rész azonban rendelkezik írásba foglalt szerződéssel, de ez jóval kevesebb óráról szól, mint a valós teljesítményük. Általában fele annyi óráról szólnak a papírok, de az sem ritka eset, hogy csupán negyedrésze van feltüntetve hivatalosan. Elszórtan említették a válaszadók, hogy tisztán foglalkoztatták őket, azaz a munkavégzésüknek megfelelő írásos szerződésük volt.

Jellemzően órabérben dolgoznak, ennek általános mértéke 800-1200 forint között van. Szélsőségesen előfordulnak 500 Ft/óradíjak, illetve az említett legmagasabb díjak 1800-2000 forint között mozogtak. Meg kell jegyezni, hogy az utóbbi esetben azonban a megkérdezett idegenvezetőként dolgozott. Amennyiben havi bért kaptak, az egy említett esetben sem haladta meg a havi bruttó 200.000 forintot. A fizetések kiosztása jellemzően készpénzben hetente/kéthetente történik. Ahhoz, hogy „zsebből” történjenek a munkavállalóknak a kifizetések, regisztrálatlan pénzek előteremtésére van szükség. Ennek ágazatonként más és más módja van (Tóth, 2009). Tóth (2009) három ágazatot emelt ki – a vendéglátóipart, az építőipart, valamint a mezőgazdaságot –, ahol ez gyakorta előfordul. Szerinte a vendéglátóiparban a láthatatlan jövedelem elsősorban a borralalókból, valamint a számla nélküli értékesítésből származik. A megkérdezettek a munkavállalás során érzékelik a papírokkal kapcsolatos hiányosságokat, erről azonban nem adnak visszajelzést a munkáltatónak.

4.2. A borralaló elosztása, mértéke

A munka törvénykönyvéről szóló 2012. évi I. törvény általános rendelkezése szerint a munkáltató előzetes hozzájárulása nélkül a munkavállaló harmadik személytől díjazást a munkaviszonyban végzett tevékenységére tekintettel nem fogadhat el. A gyakorlatban

ez azt jelenti, hogy a borralaló kezeléséről a munkáltatónak a munkavállalókkal előzetesen meg kell állapodnia. Itt érdemes megemlíteni, hogy amennyiben a borralaló akár készpénzes, akár bankkártyás fizetés útján bekerül a foglalkoztató pénztárába, annak kifizetése nem kötelező a munkáltató számára, de egyéb bevételként rögzíteni szükséges (Teszéri-Rácz, 2020).

A fókuszcsoporthoz a résztvevők elmondása szerint a borralaló vagy a vendégektől kapott bármilyen ajándék (például borkóstoló esetén a felszolgálónak juttatott ajándék bor) a legtöbb esetben a foglalkoztatóhoz kerül, és abból a munkavállalók nem kapnak semmilyen részese-dést. Arról általában a megkérdezetteknek nincs tudomása, hogy mi a borralaló további sorsa, azaz az előzőekben említetteknek megfelelően rögzítik-e ezeket az összegeket vagy sem. Az alkalmazottak nagyrészt igazságtalannak tartják, hogy a borralaló nem őket illeti meg, így ha mód van rá, elrejtik azt a munkáltató elől. Ebben a vendégek általában kezdeményezők és igyekeznek rejtett úton a munkavállaló részére átadni az ilyen pénzeket.

Úgynevezett „titkos” borralalóra is volt példa. Ez a beszámolók szerint azt jelenti, hogy a tulajdonos aszerint, hogy mennyire volt elégedett az adott munkavállalóval, visszaosztott a borralalóból számára, de a többiek erről mit sem tudhattak.

Általános tapasztalat, hogy az esti fogyasztók több borralalót adnak, mint a nappali vendégek. A megkérdezettek szerint ez gyakran összefügg azzal, hogy esténként jóval nagyobb az alkohol-fogyasztás. Ezt erősíti meg Frash (2012), aki tanulmányában a teljes körű szolgáltatást nyújtó éttermi kiszolgálók megfigyeléseit írja le, akik arról számoltak be, hogy borralalójukból származó jövedelmük szinte mindig jobb volt, amikor az ügyfelek alkoholos italokat vásároltak.

A vissza nem osztott borralalót néhányan igyekeznek más módon pótolni. Kevesebbet ütnek be a pénztárgépbe, mint a valós fogyasztás, de az is előfordul, hogy nagyobb társaságok esetén kb. 10%-kal nagyobb számlát állítanak ki, úgy gondolván, hogy úgysem veszik észre a vendégek. Céges csoport esetén sokszor korlátlan az italfogyasztás vagy egybe benyújtják a számlát a cégvezetőnek. Ekkor a felszolgálók is kérhetnek például egy innivalót, amit aztán ráírnak a cég számlájára.

A borralaló egy-egy kirívó esetben jóval nagyobb mértéket is ölthet, mint maga a fogyasztás. A beszámolók szerint ez 5.000 és 30.000 forint között mozgott, és jellemzően külföldiektől kapták.

A számlába beépített felszolgálási díj sorsáról egyetlen megkérdezett sem tudott pontos információt adni, pedig a felszolgálási díjat havonta kell a vendéglátásban közvetlenül – az üzletben – közreműködőknek (például a szakácsoknak, konyhai kisegítőknek, felszolgálóknak) kifizetni (Zerényi, 2019). Nem csoda, ha „a felszolgálási díj állami szabályozása ma Magyarországon – fogyasztóvédelmi, munkavállalói, üzemeltetői szempontból is – nagyon aktuális, jelentős, komplex téma” (Hámori, 2017). A fókuszcsoporthoz a résztvevők szerint több vendéglátóegységnél is, ahol eddig dolgoztak, felszámítanak felszolgálási díjat. A legtöbb esetben erre azonban nem hívják fel a vendég figyelmét, szerintük ebben az esetben is jár a munkavállalóknak a borralaló.

4.3. Munkahelyi tapasztalatok

Kőmíves (2020) doktori disszertációjában azt állapította meg, hogy a beosztottak elégedettségét rövid vagy hosszú távon bekövetkező közvetlen és közvetett tényezőkön kívül a szervezeti célok és a munkavállalók egyéni céljainak egyezősége, valamint az egyének szakmai előrelépésének lehetősége és fejlődése határozza meg leginkább. Az általa végzett kutatásban a válaszok alapján a beosztottaknak teljesítményük mérése és az erre vonatkozó visszacsatolás volt rendkívül fontos. A felmérésben legfontosabb elégedettségi tényező azonban a munkavállalók számára az volt, ha a munkaadó világosan megfogalmazza a munkavállaló számára az elvégzendő feladatokat és a beosztott pontosan tudja, mit várnak el tőle.

Egy másik kutatás szerint a munkavállalók több csoportra oszthatók aszerint, hogy mi motiválja őket. Vannak, akiket a külső, rövid távú hatások determinálnak, mint például a vezető szóbeli vagy írásbeli dicsérete, a feladatok egyértelmű delegálása a vezető részéről. Vannak olyan beosztottak, akiknél a külső, hosszú távú hatás a legerőteljesebb, amelyeket a munkavégzéssel kapcsolatos körülmények befolyásolnak, például a szervezetben levő karrier vagy szakmai fejlődés lehetősége. És vannak olyan munkavállalók, akiknél a személyes jövőkép és a fejlődés élvezett prioritást (Kőmíves és Kovács, 2020).

A fókuszcsoportos beszélgetések nem irányultak konkrét tényezőkre a munkahelyi környezetet illetően: a válaszadókon múlt, hogy mit emeltek ki, mi volt számukra fontos, illetve miket hiányoltak. A legtöbb esetben a megkérdezettek magas fluktuációt tapasztaltak a munkahelyükön. Több olyan példa is akadt, hogy egy-egy személy csupán egy napot dolgozott az adott helyen. Ennek következményeként említették, hogy számos helyen nincsenek jól összeszokott csapatok, hiányzik a „családias” légkör. Ez a munkavállalók hangulatán kívül a hatékony munkavégzést is hátráltatja, hiszen az újoncokat be kell valakinek újra és újra tanítani.

További problémát jelentett a munkamorált tekintve, hogy számos esetben nem számít, milyen végzettsége, nyelvtudása van a munkavállalónak. Az egyik résztvevő erről úgy nyilatkozott, hogy „elegendő feltétel volt a felvételnél, ha két keze és lába van az illetőnek”.

A munkavégzéshez kapcsolódó dolgozókra háruló költségeket többen megemlítették. Ilyen például az, hogy saját pénzből kell megvenniük a munkaruhájukat, ami az egyébként is alacsony javadalmazásból komoly költséget jelent. Az említett munkaruhák nem védőruhák voltak, csupán az egységes megjelenést szolgálták.

Biztonsági tényezők között egyedül a kamerák elhelyezését vetették fel. Akik erről nyilatkoztak, azok pozitívnak ítélték meg a kamerák létét, mivel több esetben is ez mentette meg őket „egy-egy agresszívabb” vendég zaklatásától.

Az általunk rögzített fókuszcsoportos beszélgetésekben résztvevők kevés pozitív példát említettek munkatapasztalataikkal kapcsolatosan. Azonban egy a közelmúltban végzett kutatás ennek pont az ellenkezőjét erősíti meg. Ugyanis a kutatásukban részt vevő munkavállalók többsége elégedett volt a munkahelyével, családias hangulatúnak tartotta azt, a jó kollégák pedig kompenzálták az egyébként monoton munkát, valamint a konfliktusokat mind a vezetőkkel, mind a kötözködő munkatársakkal (Kőmíves, 2020).

5. Diszkusszió és következtetések

A fókuszcsoporthoz tartozó adatfelvétel eredményeinek statisztikai jellegű általánosíthatósága korlátozott – ezt sem a minták mérete, sem a mintavétel módszere nem támogatja (Vicsek, 2006). Az eredményeket ezen korlátok figyelembevételével értelmeztük, mivel e tanulmány célja az volt, hogy néhány fókuszcsoporthoz tartozó beszélgetés során felmérje a vendéglátóiparban a foglalkoztatás kritikus pontjait egy későbbi nagyobb volumenű kutatás előkészítésére. A beszélgetések számos problémára felhívták a figyelmet, amelyek további kutatása mindenképpen hasznos információkkal bővíthetné az ezen a területen végzett eddigi kutatásokat. Általánosságban elmondható, hogy a vendéglátásban a borralaló elfogadása, mértéke, felosztása és a szürke-feketefoglalkoztatás kérdése egy komplex probléma, amely számos területen megoldást igényel.

A primer kutatás során végzett fókuszcsoporthoz tartozó beszélgetések arra utalnak, hogy jelenleg is előfordulnak szabálytalanságok a vendéglátóiparban. Ez nem csoda, hisz a szolgáltatási szféra kedvez a rejtett gazdaság létrejöttének, mivel hogy egy szolgáltatás során az adott termék megfoghatatlan volta, valamint a közvetlen, személyes kapcsolat az eladó és a vásárló között megkönnyíti az esetleges pénzmozgások rejtve maradását a különböző hatóságok előtt (Ékes, 2003). Emellett a versenyképesség megtartásának nyomása alatt erős a vállalkozások készítése a járulékok legalább részbeni elkerülésére (Semjén et al., 2009).

A rejtett gazdaság szűkítését számos állami intézkedés szolgálja. Egyik ilyen intézkedés az Innovációs és Technológiai Minisztérium Foglalkoztatás-felügyeleti Főosztályának rendszeres munkaügyi ellenőrzései (1. táblázat). A pandémia azonban az ellenőrzések lefolytatásában is

		Építő- ipar	Keres- kedelem	Vendéglátás	Feldolgozó- ipar	Vagyon- védelem	Mező- gazdaság
Ellenőrzéssel érintett munkavállalók száma	2016	10 739	11 170	8 994	18544	6 628	2 822
	2017	10347	12588	6898	10089	5414	3669
	2018	8402	8301	7055	9834	5117	5267
	2019	10201	6411	6024	10720	7801	2348
Feketén foglalkoztatott munkavállalók aránya	2016	41,80%	9,48%	16,49%	6,05%	20,58%	27,53%
	2017	47,00%	11,65%	19,01%	8,34%	22,09%	33,36%
	2018	45,63%	10,08%	17,83%	7,13%	18,49%	20,22%
	2019	40,39%	11,34%	15,02%	5,35%	25,96%	20,74%

1. táblázat. Munkaügyi ellenőrzések tapasztalatai néhány iparágban 2016 és 2019 között

Forrás: Saját szerkesztés, Ergonom.hu, 2020 alapján

érezte hatását, különösen 2021 első negyedében. Ennek oka, hogy a vendéglátó egységek nagy része ki sem nyitható, de számos kereskedelmi és szolgáltató vállalkozás is

bezárásra kényszerült, illetve a termelés területén is jónéhány vállalkozás csökkentett létszámmal üzemelt. Így a 2020-21-es adatok korábbi évekkal történő összehasonlíthatósága korlátozott.

Ennek okán a munkaügyi ellenőrzések tapasztalatait 2016-2019 között hasonlítottam össze. Ahhoz, hogy ne csak dinamikájában lássuk a változásokat, néhány más iparágat is feltüntettem a táblázatban (1. táblázat). A korábbi felmérésekben az építőipar és a mezőgazdaság mellett dobogós helyen a vendéglátást említették (ommf.gov.hu, 2018; Horváth, 2019). A vendéglátás nemcsak lecsúszott a harmadik helyről, hanem az éves ellenőrzések azt mutatják, hogy a foglalkoztatás során elkövetett szabálytalanságok csökkenőben vannak (16,49%, 19,01%, 17,83%, 15,02%). Ez a pozitív tendencia remélhetőleg hosszú távon megmarad.

A gazdaság kifehérítését szolgálta például az online pénztárgépek bevezetése. Az ezzel kapcsolatos kutatás szerint a kiskereskedelmi szektorban a legkisebb cégek esetében 20-25%-kal emelkedett a forgalom az online pénztárgépek bekötésének hatására, a közepes méretű cégek esetében pedig 4-6%-kal. Ezen belül a legnagyobb növekedés az összevont szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás ágazatban történt, mintegy 32-37%-kal emelkedett a bejelentett forgalom (Lovics, et al, 2019).

6. Összefoglalás

Az állami kezdeményezések már eddig is sokat fehéritettek a rejtett gazdaság mértékén, azonban számos egyéb intézkedésre van még szükség (Fenyvesi és Pintér, 2020). A vendéglátás helyzetét jelentősen javíthatják különböző belső eszközök is. Így nem szabad megfélemlíteni a vendéglátás helyzetének javítására tett intézkedések kapcsán a humán erőforrás-menedzsment szemléletben bekövetkező változásának szükségességéről. Ide sorolhatók azok az eszközök és módszerek, amelyekkel a munkáltató motiválhatja a munkavállalókat személyes és szakmai kompetenciájuk növelésére annak érdekében, hogy erősítse a vállalathoz való kötődésüket (Kőmíves, 2020). „Az írásban nem szabályozott, munkavállaló által pontosan nem ismert véletlenszerű és így bizonytalan juttatások nem segítik elő a munkavállalók ösztönzését” (Fazekas, 2019, p. 73.). Ezzel szemben a humán orientáció pozitívan hatna a munkával és a szervezettel való azonosulásra is, közvetve segítené a kommunikációt, valamint a vezetői megbecsülés érzését (Balassa, 2020). A humán erőforrás-menedzsmentben a munkavállalókat támogató stratégia pozitív hatással lehetne a kivándorlás, ezzel együtt a munkaerőhiány csökkenésére is.

Irodalomjegyzék

- Anderson, G. (1990). *Fundamentals of educational research*. London, The Routledge Falmer Press.
- Bagó, J. (2018). A munkaerőhiány a mai Magyarországon. *Opus et Educatio*, 5(2), 207-215.
- Balassa, É. (2020). *Szervezetfejlesztési vizsgálatok a magyarországi szállodaszektorban*. Doktori értekezés. Sopron, Széchenyi István Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola.

- Belyó, P. (2003). A rejtett gazdaság lakossági megítélése. *Statisztikai Szemle*, 81(7), 521-541.
- Bodor, P. (2009). Az identitás diszkurzív konstrukciója: skizofrén Magyarország, skizofrén Európa. *Pszichológiai Szemle*, 29(4), 327-356.
- Burrows, D. & Kendall, S. (1997). Focus groups: What are they and how can they be used in nursing and health care research? *Social Sciences in Health* 3(4), 244-253.
- Dawson, S., Manderson, L., & Tallo, V. L. (1993). A manual for the use of focus groups. Boston, International Nutrition for Developing Countries (INDFC).
- Denscombe, M. (2007). *The good research guide for small-scale social research projects*. (3rd ed.). United Kingdom, Open University Press.
- Dilshad, R. M., & Latif, M. I. (2013). Focus Group Interview as a Tool for Qualitative Research: An Analysis. *Pakistan Journal of Social Sciences (PJSS)*, 33(1) (2013), 191-198.
- Ékes, I. (2003). *A gazdaság árnyéka avagy a rejtett gazdaság*. Budapest, Rejtjel Kiadó.
- Elek, P., Scharle, Á., Szabó, B. és Szabó, P. A., (2009). A feketefoglalkoztatás mértéke Magyarországon. In: Semjén, A. és Tóth, I. J. (szerk.): *Rejtett gazdaság. Be nem jelentett foglalkoztatás és jövedelemeltitkolás - kormányzati lépések és a gazdasági szereplők válaszai*. (pp. 84-102), Budapest, MTA Közgazdaságtudományi Intézet.
- Ergonom.hu, (2020). A munkaügyi ellenőrzés tapasztalatai. 2019. Elérhető: <https://www.ergonom.hu/userfiles/200428-ITM.MU.hatosagi.ellenorzesek.tapasztalatai.2019-1.pdf> (hozzáférés dátuma: 2021. 08. 06.)
- Fazekas, L. (2019). Munkaerő ösztönzés Debrecenben – Hajdúszoboszló – Hortobágy – Tisza-tó kiemelt turisztikai régió magas kategóriájú szállodáiban. *Acta Carolus Robertus* 9(1), 65-80.
- Fenyvesi, É. és Pintér, T. (2020). Characteristics of the hidden economy in Hungary before and after the regime change. *Journal of Corporate Governance, Insurance, and Risk Management (JCGIRM)*, 7(2), 1-13.
- Fizetés.hu (n. a). Fizetések áttekintése kategóriák szerint: Vendéglátóipar, idegenforgalom. <https://www.fizetesek.hu/fizetesek/vendeglatoipar-idegenforgalom>
- Frash, R. E. (2012). Eat, Drink, and Tip: Exploring Economic Opportunities for Full-Service Restaurants. *Journal of Foodservice Business Research*, 15(2), 176-194. <https://doi.org/10.1080/15378020.2012.677649>
- Green, J. M., Draper, A. K. & Dowler, E. A. (2003). Short cuts to safety: risk and 'rules of thumb' in accounts of food choice. *Health, Risk and Society* 5(1), 33-52.
- Hámosi, A. (2017). A felszolgálati díj szabályozásáról az alapvető jogok biztosának eljárása kapcsán. *Debreceni Jogi Műhely*, 14(1-2), 19-40. <https://doi.org/10.24169/DJM/2017/1-2/3>
- Hárs, Á. és Simon, D. (2017). A külföldi munkavállalás és a munkaerőhiány. In: Fazekas, K. és Köllő, J. (szerk.): *Munkaerőpiaci tükör, 2016*, (pp. 94-108). <https://kti.krtk.hu/publikacio/munkaeropiati-tukor/munkaeropiati-tukor-2016/> (hozzáférés dátuma: 2021. 08. 02.)
- Horváth, B. (2019). Erről szól a NAV foglalkoztatási széknyelvénye. <https://ado.hu/munkaugyek/er->

rol-szol-a-nav-foglalkoztatasi-szegyenlistaja/ (hozzáférés dátuma: 2021. 08. 06.)

- Kertész, G. és Fenyvesi, É. (2020). Rejtett gazdaság Magyarországon – feketemunka és borraivaló a vendéglátóiparban. *Gazdaság és Jog* 28(5), 10-14.
- Kitzinger J. (1995). Qualitative research. Introducing focus groups. *BMJ (Clinical research ed.)*, 311(7000), 299-302. <https://doi.org/10.1136/bmj.311.7000.299>
- Kőmíves, Cs. J. (2020). Az emberi erőforrás menedzsment fejlesztési lehetőségei a vendéglátásban Győr-Moson-Sopron megyében. *Doktori értekezés, Soproni Egyetem.*
- Kőmíves, Cs. J. és Kovács, R. (2020). Munkahelyi elégedettség vizsgálata a vendéglátásban a Nyugat-dunántúli régióban. In: Reisinger, A., Kecskés, P. és Buics, L. (szerk.): „Kreatív ipar, digitális gazdaság Kautz Gyula Emlékkonferencia 2019. június 12. elektronikus formában megjelenő kötete. https://kgk.sze.hu/images/dokumentumok/kautzkiadvany2019/K%C5%91m%C3%ADves%20-%20Kov%C3%A1cs_Kautz_2019_tanul%C3%A1ny.pdf
- Krueger, R. A. & Casey, M. A. (2000). *Focus Groups: A Practical Guide for Applied Research*, 3rd ed. Thousand Oaks, CA, Sage Publications
- KSH, (2016). Borraivaló és hálapénz. Statisztikai tükör 2015/16. <http://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/stattukor/halapenz.pdf> (hozzáférés dátuma: 2021. 07. 29.)
- KSH, (2021a). A vendéglátóhelyek eladási forgalma havonta és kumulálva. https://www.ksh.hu/stadat_files/tur/hu/tur0063.html (hozzáférés dátuma: 2021. 08. 02.)
- KSH, (2021b). A teljes munkaidőben alkalmazásban állók havi bruttó átlagkeresete nemzetgazdasági áganként. https://www.ksh.hu/stadat_files/mun/hu/mun0150.html (hozzáférés dátuma: 2021. 08. 02.)
- KSH, (2021c). Üres álláshelyek száma. https://www.ksh.hu/stadat_files/mun/hu/mun0159.html (hozzáférés dátuma: 2021. 08. 01.)
- KSH, (2021d). A teljes munkaidőben alkalmazásban állók kedvezmények nélküli nettó átlagkeresete. http://www.ksh.hu/stadat_files/mun/hu/mun0154.html (hozzáférés dátuma: 2021. 08. 01.)
- Kvale, S. (1996). *Interviews: An introduction to qualitative research interviewing*. Thousand Oaks California, C A, Sage Publications.
- Lackó, M., Semjén, A., Fazekas, M. és Tóth, I. J., (2009). Rejtett gazdaság, rejtett foglalkoztatottság – kutatási eredmények és kormányzati politika a nemzetközi és hazai irodalom tükrében. In: Semjén, A. és Tóth, I. J. (szerk.): *Rejtett gazdaság. Be nem jelentett foglalkoztatás és jövedelemelvitkolás – kormányzati lépések és a gazdasági szereplők válaszai.* (pp. 17-42.) Budapest, MTA Közgazdaságtudományi Intézet.
- Lovics, G., Szőke, K., Tóth G. Cs. és Ván, B. (2019). Megugrott a kis cégek bejelentett forgalma az online pénztárgépektől. <https://www.portfolio.hu/gazdasag/20190531/kizamoltak-igy-fehередik-a-magyar-gazdasag-325919> (hozzáférés dátuma: 2021. 07. 05.)
- Morgan, D. L. (1997). *Focus groups as qualitative research*. Newbury Park, Sage Publications.
- ommf.gov.hu, (2018). Összefoglaló jelentés a munkavállalók jogviszonyának rendezettsége érdekében a foglalkoztatásra vonatkozó alapvető szabályok érvényre juttatására irányuló akcióellenőrzéséről. http://www.ommf.gov.hu/letoltes.php?d_id=7623. (hozzáférés dátuma: 2021. 07. 06.)

- Rabiee F. (2007). Focus-group interview and data analysis. *Proceedings of the Nutrition Society*, 63(4), 655-660. <https://doi.org/10.1079/PNS2004399>
- Rice, P. L. & Ezzy, D. (1999). *Qualitative research methods: A health focus*. Oxford, Oxford University Press.
- Richardson, C. A. & Rabiee, F. (2001). 'A Question of Access' – an exploration of the factors influencing the health of young males aged 15–19 living in Corby and their use of health care services. *Health Education Journal* 60(1), 3-6. <https://doi.org/10.1177/001789690106000102>
- Robson, C. (1993). *The Real World Research – A Resource for Social Scientists and Practitioner-researchers*. Oxford, Blackwell Publications.
- Semjén, A., Tóth, I. J., Fazekas, M. és Makó, Á. (2009). Alkalmi munkavállalói könyves foglalkoztatás munkaadói és munkavállalói interjúk és egy kérdőíves munkavállalói felmérés tükrében. In: Semjén, A. és Tóth, I. J. (szerk.): *Rejtett gazdaság. Be nem jelentett foglalkoztatás és jövedelemeltitkolás – kormányzat lépések és a gazdasági szereplők válaszai.* (pp. 150-183.) Budapest, MTA Közgazdaságtudományi Intézet.
- Strauss, A. & Corbin, J. (1998). *Basics of Qualitative Research, Techniques and Procedures for Developing Grounded Theory*. 2nd ed. Thousand Oaks, CA, Sage Publications.
- Teszéri-Rácz, I. (2020). A felszolgálati díj és a borraaló szabályozása 2020. július 1-jétől. Elérhető: https://menedzserpraxis.hu/hir.php?hir_ID=4612 (hozzáférés dátuma: 2021. 07. 07.)
- Tóth, I. J. és Fazekas, M., (2012). A zsebbe fizetés elterjedtsége és a munkanélküliségtől való félelem. Budapest, MTA Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont.
- Tóth, I. J., (2009). *Rejtett gazdaság és rejtett foglalkoztatás.* (OTKA K48891) http://real.mtak.hu/2289/1/48891_ZJ1.pdf (hozzáférés dátuma: 2021. 07. 10.)
- Vicsek, L. (2006). *Fókuszcsoport*. Budapest, Osiris Kiadó.
- Wisker, G. (2001). *The postgraduate research handbook*. U.K., Palgrave.
- Yin, R. K. (1989). *Case Study Research: Design and Methods*. 2nd ed. London, Sage Publications.
- Zerényi, K. (2019). *Tájékoztató a borraaló és a felszolgálati díj közötti különbségről, valamint azok adóügyi vonatkozásairól.* https://turizmus.com/html/data/cikk/116/8527/cikk_1168527/Szervizdij.pdf (hozzáférés dátuma: 2021. 08. 01.)

GÓDOR-KACSÁNDI ANNA

Az elhízás étrendi kezelésének aktualitásai

1. Bevezetés

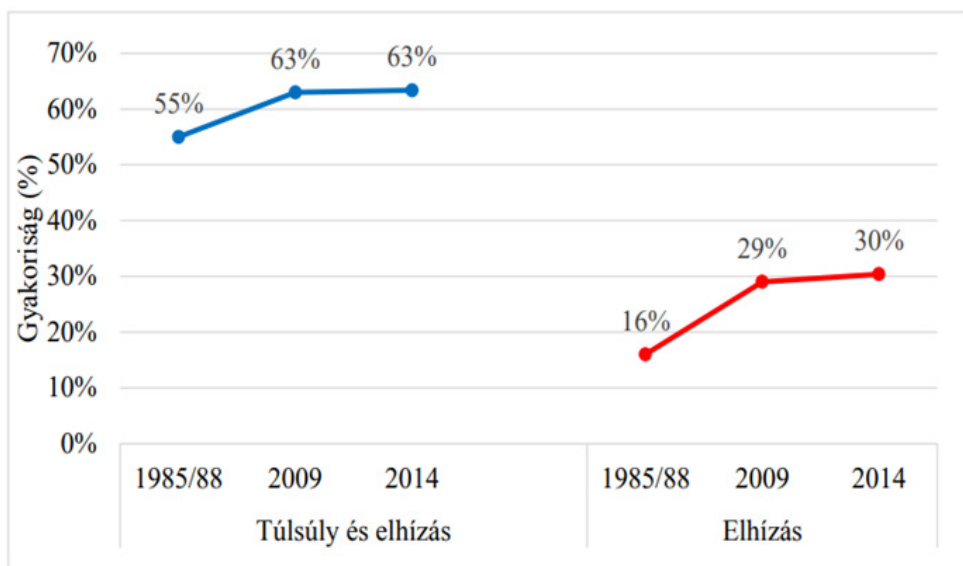
A túlsúly és elhízás a világviszonylatban is fő halálozási okként szereplő szív- és érrendszeri megbetegedéseknek – főként a szívbetegségeknek és a sztróknak –, valamint a cukorbetegségnek, a degeneratív ízületi betegségeknek és néhány daganattípusnak (mint a méhtest-, mell-, petefészek-, prosztata-, máj-, epehólyag-, vese- és vastagbélrák) az egyik fő rizikófaktora. A testtömegindex (BMI) növekedésével az említett betegségek kockázata is nő (WHO, 2021). A Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet (OECD) adatai szerint az Európai Unióban a túlsúly és az elhízás átlagosan közel 3 évvel csökkenti a várható élettartamot (OECD/European Union, 2020). Magyarországon a felnőtt lakosság közel 2/3-a túlsúlyos vagy elhízott (Erdei és mtsai, 2017), továbbá az Országos Gyógyszerészeti és Élelmezés-egészségügyi Intézet adatai alapján átlagosan minden negyedik gyermek számít túlsúlyosnak vagy elhízottnak. Ez azért bír nagy jelentőséggel, mert az elhízott gyermekek nagyobb az esélye a felnőttkori elhízásra, az időelőtti halálra és bizonyos fogyatékoságok kialakulására. Az obez gyermekek ezenkívül légzési nehézségekkel küzdhetnek, körükben nagyobb a kockázata a csonttöréseknek, a magasvérnyomás-betegség és az inzulinrezisztencia kialakulásának, a pszichológiai következményeknek, valamint esetükben a szív- és érrendszeri betegségek korai markerei is nagyobb valószínűséggel jelenhetnek meg (WHO, 2021). Tanulmányok igazolták, hogy függetlenül attól, hogy egy túlsúlyos gyermek testtömege rendeződik, esetében a későbbiekben még így is nagyobb lesz a felnőttkori szív- és érrendszeri betegségek kialakulásának az eshetősége, mint egy normál testsúllyal rendelkező gyermeknél (Kovács és Erdei, 2019). Sajnálatos tény, hogy a túlsúlyos és elhízott páciensek, azaz akik magasabb testtömegindex-szel rendelkeznek, COVID fertőzés esetén bizonyítottan nagyobb eséllyel kerülnek kórházba, illetve nagyobb arányban van szükség intenzív osztályos ellátásukra, valamint gépi lélegeztetésükre. A rendelkezésre álló evidenciák alapján elmondható, hogy azokban az országokban ahol a lakosok keveset mozognak és sok feldolgozott élelmiszert fogyasztanak, nagyobb az esélye a COVID-19 fertőzéstől adódó halálra (World Obesity Federation, 2021). Összegezve az elmondottakat, a túlsúly és az elhízás számos egészségügyi kockázattal járhat, így egész életünkben törekedni kell a prevencióra. A megelőzés jól ismert elemei a diéta, a mozgás és a lelki jóllét. A már kialakult betegség esetén ezek kiegészülhetnek gyógyszeres és sebészeti terápiával. A jelen tanulmány az egyik fő prevenció és terápiás pillér, az étrendi kezelés aktualitásaival foglalkozik.

2. Az elhízás prevalenciája

Az elhízás előfordulási gyakorisága az utóbbi években sem csökkent. Egy 18 európai ország adatait elemző, 2020-ban megjelent friss tanulmány becslése szerint az elhízás előfordulási gyakorisága a 20-84 évesekre vonatkozóan 2037-ben éri majd el a csúcspontját, a korábbi 2016-os átlagos 25%-ról 31%-ra fog növekedni (Janssen és mtsai, 2020). Világviszonylatban

elmondható, hogy az 1975-ös adatokhoz képest az elhízás előfordulási gyakorisága közel háromszorosára nőtt az Egészségügyi Világszervezet (WHO) adatai alapján (WHO, 2021), ugyanakkor a gyermekek és serdülők esetén (5-19 évesek) tízszeres ez a növekedés (NCD-RisC, 2017). Az egyik legaggasztóbb adat, hogy az 5 év alatti gyermekek körében 2019-ben mintegy 38 millió volt a túlsúlyosak és elhízottak száma a világon.

Magyarországon a trendeket tekintve leszögezhető, hogy bár több vizsgálatot végeztek, a tendenciák értékelésénél fontos látnunk azt, hogy reprezentatív, méréseken alapuló adatokat használjunk fel. Az első legnagyobb szabású felméréshez, az Első Magyar Reprezentatív Táplálkozási Vizsgálathoz képest, amelyet 1985-1988 között végeztek (N=16641), a túlsúly és elhízás gyakorisága 55%-ról 63%-ra nőtt az Országos Táplálkozás és Tápláltsági Állapot 2014-es vizsgálatának adataival összevetve (OTÁP 2014), míg az elhízás előfordulási gyakorisága 16%-ról 30%-ra emelkedett (1. ábra).



1. ábra. A felnőttkori túlsúly és elhízás együttes előfordulása és az elhízás trendje 1985/88, 2009 és 2014-ben (Martos és Bakacs, 2017).

3. Az elhízás definiálása, meghatározása

Bár az Egészségügyi Világszervezet már 1998-ban betegséggé nyilvánította az elhízást, az Amerikában prominensnek számító Amerikai Orvosi Szövetség (AMA) csak 2013-ban ismerte el hivatalosan, hogy az elhízás krónikus betegség. Az említett szervezetekkel és más szakmai fórumokkal ellentétben nem minden szakértő gondolja azonban betegségnek az elhízást. Ennek okai között említhető, hogy nincs egyértelmű módszer az elhízás megállapítására: az elhízás nem minden esetben jelent rossz egészségügyi állapotot, továbbá számos tényező befolyásolja, amelyek közül nem mindegyik kontrollálható, továbbá a betegséggént történő aposztrofálás növelheti az elhízott személyek diszkriminációját (Nall, 2019).

Definíció szerint az elhízás olyan betegség, amely abnormális vagy nagymértékű zsírfelhalmozódással jár, ez az állapot pedig számos ún. nem fertőző betegség kialakulási kockázatát növeli, valamint – a legújabb adatokra hivatkozva – a Globális Elhízás Fórum deklarációja szerint szignifikánsan rontja a COVID-19 fertőzés kimenetelét is (Halmy, 2021).

Az elhízás mértékének megállapítására a testtömegindex (Body mass index – BMI) a legáltalánosabban alkalmazott mutató. A testtömegindex kiszámítása úgy történik, hogy a kilogrammban mért testtömeget elosztjuk a méterben kifejezett testmagasság négyzetével (WHO, 2021). Az Egészségügyi Világszervezet meghatározása alapján felnőttek esetén túlsúlyosnak számít az, akinek a testtömegindexe 25 kg/m² vagy e feletti; elhízottnak, ha 30 kg/m² vagy e feletti az érték (1. táblázat). A gyermekkori elhízás megállapítására szolgáló definíciók nem egységesek. Az 5 év alatti gyermekek, valamint az 5-19 év közötti gyermekek és serdülők esetén a növekedés és fejlődés miatt a testtömegindex értékelése is eltér a felnőttekétől, csak a megfelelő életkorra, nemre vonatkoztatott, ún. BMI referencia-percentilisek alkalmazásával végezhető el (Joubert és mtsai, 2006).

Alultáplált	Normál	Túlsúlyos	Elhízott		
			Elhízott I. (mérsékelt)	Elhízott II. (súlyos)	Elhízott III. (morbid)
< 18,5	18,5-24,9	25-29,9	30-34,9	35,0-39,9	≥ 40

1. táblázat. A felnőttkori testtömegindex (kg/m²) kategóriák a WHO szerint (WHO, 2006)

Az elhízás mértékének jellemzésére alkalmazott hasznos mutató a derék/csípőkörfogata aránya, amelynek segítségével a hasi zsírfelhalmozódásra lehet következtetni. Az ún. „alma típusú” vagy hasra lokalizálódott elhízással rendelkezők esetén bizonyítottan nagyobb a szívbetegségek kockázata. A Nemzetközi Diabétesz Szövetség (International Diabetes Federation) ajánlása szerint az európai népességen a centrális elhízással járó rizikók már akkor jelentkeznek, ha a derékbőség férfi esetén > 94 cm, nő esetén > 80 cm (Alberti és mtsai, 2005).

4. Az elhízás étrendi kezelésének stratégiái

4.1. Energiabevitel kérdése

Az Európai Élelmiszerbiztonsági Hivatal (EFSA) ajánlásában azt javasolja, hogy a napi energiabevitel 45-65%-a származzon szénhidrátokból, 20-35%-a pedig zsírból (EFSA, 2010). A napi fehérjebevitelt pedig 0,83 g / testtömeg kg-ban határozta meg (EFSA, 2012). A testtömeg csökkentéséhez napi 500 kcal deficit szükséges, amely a nagy energiasűrűségű élelmiszerek helyettesítésével, illetve a zsírbevitel csökkentésével, azaz az alacsonyabb zsírtartalmú alternatívák által és a rejtett zsír kerülésével valósítható meg (Wiechert és Holzapfer, 2021). Magyarországon az egészséges táplálkozás irányelveit a Magyar Dietetikusok Országos Szövetsége (MDOSZ) az OKOSTÁNYÉR® útmutatójával szemlélteti, amely segítséget nyújt a felnőttek és gyermekek számára is a napi étrendtervezéshez. Az energiaigény-kalkulátor, a BMI kalkulátor és az ételadagolás is támpontot adnak az optimális energia-egyensúly ki-

alakításához. Az elhízás témájában íródott, legfrissebb hazai szakmaközi ajánlás szerint a fogyáshoz tartósan negatív energia-egyensúlyt – célszerűen napi 500-750 kcal deficitet – kell kialakítani, az energiaszükséglet körülbelül 30%-át (Rurik és mtsai, 2021).

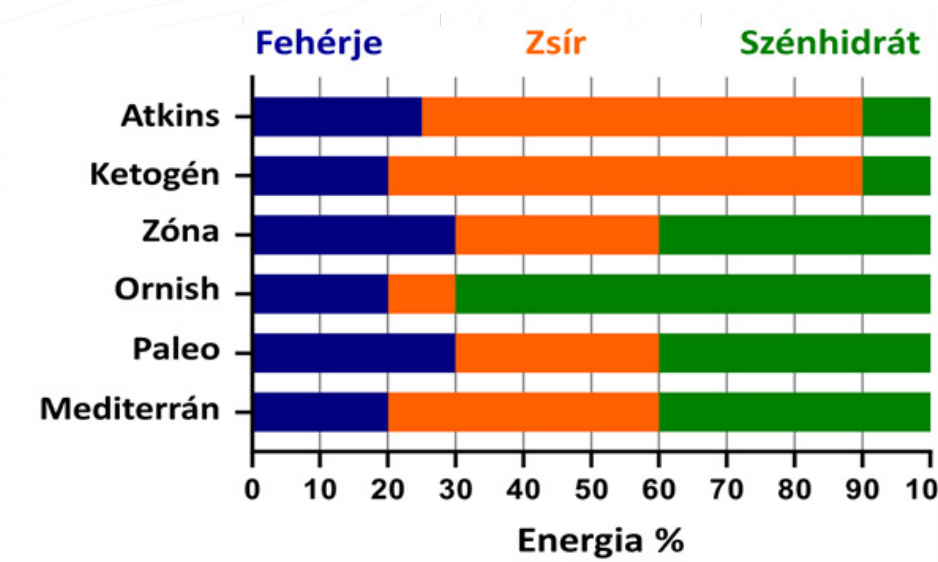
4.2. Az étrend összetétele az energiabevitelen túl

Freire három kategóriába sorolta azokat a főbb népszerű étrendeket, amelyek a testtömeg csökkentését tűzték ki célul (Freire, 2020):

1. a makrotápanyagok arányának manipulálásán alapuló étrendek (pl. alacsony zsírtartalmú, magas fehérjetartalmú és alacsony szénhidrátartalmú étrendek),
2. bizonyos élelmiszerek, élelmiszercsoportok korlátozásán alapuló étrendek (pl. gluténmentes, paleo, vegetáriánus / vegán és mediterrán étrend),
3. az időzítés manipulálásán alapuló étrendek (pl. időszakos böjt).

4.2.1. A makrotápanyagok manipulálásán alapuló étrendek

A gyakorlatban kialakult népszerű étrendekben (3. ábra) a leggyakrabban a szénhidrát valamilyen mértékű csökkentését és a fehérje növelését alkalmazzák. A makronutriensek arányának megváltoztatása azonban számos változást idéz elő a szervezetben, ugyanis befolyásolja a hormonokat, a metabolikus útvonalakat, a génexpressziót, illetve a bél mikrobióta összetételét és funkcióját, amely hatással lehet a zsírraktározásra (Ludwig és Ebbeling, 2018).



2. ábra. Néhány népszerű diéta hozzávetőleges makrotápanyag aránya: Atkins, ketogén, zóna, Ornish, paleo és mediterrán (Freire, 2020).

A szénhidrátbevitel csökkentésén alapuló diéták átlagosan 40 energia % szénhidrátot tartalmaznak a napi teljes energiabevitelen belül (1500 kcal energiabevitel esetén ez 146 g szénhidrátot jelent). Előnyként említhető, hogy azok az alacsony szénhidrátartalmú étrendek, amelyek 20-120 g szénhidrátot tartalmaznak, a csökkent inzulinszekréció és a megnö-

vekedett glukagonszint révén az anyagcserét a nagyobb zsírsavoxidáció irányába tolva eredményesek lehetnek az elhízás kezelésében (Ludwig és mtsai, 2018). Randomizált kontrollált vizsgálatok metaanalízise során kimutatták, hogy az alacsony szénhidrát-tartalmú diéták hatékonyabbak az alacsony zsírtartalmúakkal összevetve a lipidanyagcsere vonatkozásában túlsúlyos és elhízott páciensek esetén (Gjulin-Hellon és mtsai, 2019). Hátrányként említhető azonban, hogy az alacsony szénhidrát-tartalom feltételezi a növényi alapú élelmiszerek alacsony bevitelét, így a gyümölcs- és a zöldség-, valamint a gabonafogyasztás – amelyek egészségügyi előnyei jól ismertek – csökken. Epidemiológiai adatok alapján pedig igazolták, hogy a szénhidrátokból történő 50-55 energia % bevitel korrelál a legalacsonyabb mortalitási aránnyal. Mind az alacsony szénhidrát-bevitel, mind a magas szénhidrát-bevitel növeli a halálozási arányt (Seidemann és mtsai, 2018).

Összetételük vonatkozásában az alacsony szénhidrát-tartalmú diéták további 2 csoportra oszthatók: normál zsír- és magas fehérjetartalmú vagy magas zsír- és normál fehérjetartalmú étrendekre. A paleo diéta (alacsony szénhidrát-, normál zsír-, magas fehérjetartalmú étrend) – bár nem egyértelműen előírt elemeket tartalmaz – általánosságban nagy mennyiségű húsfogyasztással és fehérjebevitellel jellemezhető, kizárja azonban az étrendből a gabonákat, a tejtermékeket, a hüvelyeseket és a feldolgozott élelmiszereket. Az étrend egyszerre tartozik a makrotápanyagok manipulálásán alapuló étrendek és a bizonyos élelmiszerek, élelmiszercsoportok kizárásán alapuló étrendek közé, azonban a következőkben kerül tárgyalásra. Manheimer és mtsai négy randomizált kontrollált vizsgálat eredményeit elemezték, amelyben a paleo étrendet olyan kontroll étrendekkel vetették össze, amelyek különféle nemzeti táplálkozási ajánlásokon alapultak. A diéták kapcsán a metabolikus szindróma 5 komponenséből egy vagy több eredményét értékelték. A paleo diéta rövid távon nagyobb mértékű javulást eredményezett a derékkörfogat, a trigliceridszint, a vérnyomás, a HDL koleszterinszint és az éhomi vércukorszint esetében a kontrollokhoz képest (Manheimer és mtsai, 2015). Egy hosszabb távú, 24 hónapig tartó vizsgálatban, amelynél 70 elhízott posztmenopauzás hölgyet követtek nyomon, nem találtak szignifikáns eltérést az antropometriai adatokban a paleolitikus étrendet és a skandináv táplálkozási ajánlást követő csoportok között (Mellberg és mtsai, 2014).

A ketogén diétát (alacsony szénhidrát-, magas zsír-, normál fehérjetartalmú étrend) eredetileg 1920-ban epilepsziás gyermekek és felnőttek kezelésére dolgozták ki. Az étrend a napi energiabevitelen belül legalább 70 energia % zsírbetevitelt ír elő, illetve emellett a szénhidrát-bevitel korlátozását olyan mértékig javasolja, amely ketózist indukál a szervezetben. A diéta hatásosságára vonatkozó kutatásokkal kapcsolatban fontos kiemelni, hogy – bár egyes esetekben szignifikáns testtömeg-csökkenést eredményezett – ezek a tanulmányok nem voltak megfelelően kontrollálva. Az étrend anyagcserehatásai, azaz a lipidprofil, valamint az egyéb szív- és érrendszeri paraméterek, továbbá a zsírmáj esetében sem lehet egyértelmű következtetéseket levonni. E diéta hátrányaként említhető azonban, hogy a diétát követők több esetben is számos adverz hatást jelentettek, mint például székrekedés, halitózis, fejfájás, izomgörcs és gyengeség (Freire, 2020).

A *fehérjebevitel növelésén* alapuló diéták esetén a napi energiabevitelen belül a fehérje több, mint 20 energia %-ot tesz ki (1500 kcal energiabevitel esetén ez több, mint 73 g fehérje naponta). A magas fehérje- és magas zsírtartalmú étrendek, mint az Atkins és a zóna diéták előnye, hogy szignifikáns testtömeg-csökkenést eredményeztek rövid távon, azonban a

hosszabb idejű, azaz több, mint 1-2 évig tartó klinikai vizsgálatokban nem volt kimutatható eltérés a vizsgált étrendekhez képest (Mellberg és mtsai, 2014; Johnston és mtsai, 2014; Gardner és mtsai, 2018; Churuangasuk és mtsai, 2018). A diéta eredményessége főként a magas fehérjebevitel teltségérzetet okozó hatásának és az ún. specifikus dinamiás hatásnak köszönhető. Hátrányként említhető, hogy a magas fehérje- és magas zsírtartalmú étrend az állati eredetű élelmiszerek és a telített zsírsavak megnövekedett bevitelével jár, amely az LDL koleszterin növekedését eredményezi. Az állati eredetű fehérje- és zsírbevitel nagyobb halálózási aránnyal mutat összefüggést, míg a növényi eredetű fehérje és zsírbevitel alacsonyabb halálózási rátával hozható összefüggésbe (Mansoor és mtsai, 2016; Retterstøl és mtsai, 2018).

Egy 14 népszerű diétás program makrotápanyag-profiljának összehasonlítását – a szív- és érrendszeri rizikófaktorok csökkenésének és a testtömeg csökkenésének vonatkozásában – elemző metaanalízis 121 releváns vizsgálat (n=21942) alapján azt a következtetést vonta le, hogy a legtöbb makrotápanyag-manipuláláson alapuló diéta – bár 6 hónapon túl mérsékelt testtömeg csökkenést indukál – jelentős javulást eredményez a szív- és érrendszeri kockázati tényezőkben, kiváltképpen a vérnyomás esetén. Egy év után azonban ez a pozitív változás nagyrészt eltűnik (Ge és mtsai, 2020).

Rövid távon hatékony lehet tehát egy magas fehérje- és alacsony szénhidrát-tartalmú diéta, azonban az anyagcserére és a bél mikrobiótára kifejtett hatása miatt mindenképpen a testtömegcsökkentés kezdeti szakaszában jelenthet segítséget, nem pedig hosszú távon. Mind az alacsony szénhidrát-tartalmú, mind az alacsony zsírtartalmú diéták esetén igazolták, hogy azok akkor lehetnek igazán hatékonyak a testtömeg-menedzsmentben, ha negatív energia-egyensúllyal együtt alkalmazzák őket. A diéták releváns összevetéséhez azonban többek között további jó minőségű randomizált, kontrollált vizsgálatokra, valamint a diéta konkrét javaslatainak minél pontosabb megfogalmazására lenne szükség.

4.2.2. Bizonyos élelmiszerek és élelmiszercsoportok kizárásán alapuló étrendek

Több olyan étrend is népszerűvé vált, amelyek különféle élelmiszerek, élelmiszercsoportok kizárását javasolják. A vegetáriánus étrend az állati eredetű termékeket korlátozza attól függően, hogy milyen típusú irányzatról van szó. A korábbiakban tárgyalt paleo étrendet követő személyek például a gabonaféléket, a tejtermékeket és a hüvelyeseket eliminálják. A gluténmentes étrend során a glutént tartalmazó vagy azzal szennyeződött élelmiszerek kiiktatása történik meg, míg a népszerű mediterrán étrend esetén nincs szó teljes tiltásról. Az utóbbi esetben az étrend gerincét a növényi alapú élelmiszerek alkotják, ugyanakkor ez a diéta a finomított gabona, a vörös húсок, valamint a tejtermékek mérsékelt fogyasztását írja elő.

A *vegetáriánus étrendek* a szemivegetáriánustól a vegán étrendig rendkívül sokfélék lehetnek. A Magyar Dietetikusok Országos Szövetségének 2019-ben kiadott állásfoglalása Növényi alapú étrendek táplálkozástudományi megítélése címmel az étrend pozitívumai között említi a nagy zöldség- és gyümölcsfogyasztást. Kiemelik azonban a vizsgált EU-s országok adatainak nagy variabilitását is, ami arra enged következtetni, hogy ezen étrendek mellett sem teljesül feltétlenül az ajánlott napi zöldség- és gyümölcsbevitel. A nagyobb mértékű növényi eredetű élelmiszer fogyasztása ugyanakkor nagyobb kockázatot jelenthet olyan potenciálisan kedvezőtlen egészséghatású anyagoknak (mint az aflatoxinok, az antinutri-

tív anyagok, a fitoösztrogének, a növényvédőszer maradványok) és egyéb anyagoknak (pl. dioxin, arzén, nitrit, nehézfémek) való expozíció tekintetében (MDOSZ, 2019). A fejlett országokban végzett megfigyeléses vizsgálatokban a vegetáriánusok testtömegindexe kisebb volt, mint a hasonló életmódú nem vegetáriánusoké. Két metaanalízisben szintén szignifikáns testtömegcsökkenést mutattak ki a vegetáriánus étrend bevezetése után, az egyes csoportok közül – összevetve az eredményeket a lakto-ovo vegetáriánus csoport adataival – a vegánok esetében volt a legnagyobb mértékű a csökkenés (Barnard és mtsai, 2015; Huang és mtsai, 2016). Az evidenciák nem igazolják azonban egyértelműen, hogy ezek az étrendek hatékonyabbak lennének a testtömeg csökkentésében és kontrolljában. E téren további hosszú távú, jól megtervezett vizsgálatokra lenne tehát szükség. Előnyként említhető azonban, hogy az életkorhoz köthető évenkénti testtömeg-gyarapodás mértéke – bár ugyanúgy kimutatható a vegán populációnál is – azonban szignifikánsan kisebb a vegánok esetén, összevetve a nem vegetáriánus étrendet követőkkel (MDOSZ, 2019).

A *gluténmentes étrend* a glutént (gliadint) tartalmazó vagy ezzel szennyeződött élelmiszerek elhagyásán alapul, amely autoimmun gluténérzékenység és nem-cöliákiás gluténérzékenység esetén javallott. Az elmúlt években azonban nem csak az érintett páciensek kezdték el fogyasztani ezeket a termékeket. A fogyasztói vizsgálatok során igazolódott, hogy a vásárlók ezeket az élelmiszereket egészségesebbnek gondolják a hagyományos élelmiszerekhez képest. Egy 2015-ben a Nielsen által végzett felmérésben, amely 30000 felnőtt és 60 ország bevonásával valósult meg, kimutatták, hogy a megkérdezett személyek 21%-a értékelte a gluténmentességet nagyon fontos attribútumként az élelmiszervásárlási döntések meghozatalakor. Az amerikaiak harmada kerüli a glutént vagy csökkentette a glutén bevitelét (Reilly, 2016). Állatkísérletekben gabona alapú étrend alkalmazása során romlott az inzulinérzékenység, nőtt a vérnyomás és nőtt a CRP szint. Rágcsálók esetén magas zsírtartalmú diétával indukált elhízásos modellben a gluténnal kiegészített étrend nagyobb testtömeg-gyarapodást, magasabb testzsírt, magasabb vércukorszintet, fokozott gyulladást és inzulinrezisztenciát eredményezett, részben a zsírszövet termogén kapacitásának csökkentésével (Freire és mtsai, 2016; Soares és mtsai, 2013; Lebwohl és mtsai, 2017). A testtömegcsökkentés vonatkozásában azonban nem végeztek humán klinikai, kontrollált vizsgálatokat. Egyes kutatók ehelyett olyan pácienseket követtek nyomon hosszú távon, akik cöliákiásként gluténmentes étrendet követtek vagy alapvetően egészségesek voltak, de korlátozták a glutént étrendjükben. A szigorú étrendet folytató cöliákiások esetén igazolták, hogy nem volt megfelelő az ételmi rost, a vas és a kalcium bevitelük. Egy 26 évig tartó követéses vizsgálatban, amelyet 64.714 egészséges nő és 45.303 egészséges férfi bevonásával végeztek, kimutatták, hogy azoknál a résztvevőknél, akik korlátozták gluténbevitelüket – feltehetően a teljes kiőrlésű gabonák visszaszorításával – nagyobb volt a szívbetegség kockázata, mint azoknál, akiknek magasabb volt a gluténbevitelük (Lebwohl és mtsai, 2017). Számos tanulmányban igazolták, hogy cöliákiásoknál a gluténmentes diéta elkezdése után testtömeggyarapodás figyelhető meg, amelynek oka lehet, hogy csökken az emésztőrendszeri diszkomfort, valamint ezzel együtt nő az étvágy és javul az egyes tápanyagok felszívódása (Tortora és mtsai, 2015). A gluténmentes termékek kapcsán is fontos az energiatartalom, a szénhidrát-, a zsír-, az ételmi rosttartalom és a hozzáadott cukor ellenőrzése az ételcímke alapján és ezek túlzott fogyasztásának kerülése, mivel ez is hozzájárulhat a testtömeg gyarapodásához. A Nemzeti Egészségügyi és Táplálkozási Felmérés (NHANES) vizsgálatában egészséges, de gluténmentes étrendet követő páciensek esetén 1 évet követően alacsonyabb testtömegindexet és szignifikáns –

ám önbevallás alapján jelentett – testtömegcsökkenést figyeltek meg (Kim és mtsai, 2017). A gluténbevitel és testtömegcsökkenés közötti összefüggések feltárásához azonban további vizsgálatok szükségesek.

A *mediterrán étrend* főbb jellemzői, hogy nagy mennyiségű gyümölcs, zöldség, hüvelyes, teljes kiőrlésű gabona, tenger gyümölcsei, olívaolaj és olajos magok fogyasztásán alapul, ugyanakkor a tejtermékek, a vörös húsok és a jó minőségű alkohol mérsékelt fogyasztását is ajánlják. Az Amerikai Diabétesz Társaság által is javasolt e diéta, mivel javítja a glikémiás kontrollt 2-es típusú diabéteszesek esetén. A diéta alkalmazása során a szív- és érrendszeri megbetegedések rizikófaktorainak és mortalitásának jelentős csökkenését, valamint a gyulladásoz markerek csökkenését mutatták ki (Nordmann és mtsai, 2011; Estruch és mtsai, 2018). Egy két évig tartó vizsgálatban elhízott személyeknek 3 típusú diétát adtak: 1. alacsony zsír- és energiatartalmú étrendet, 2. mediterrán és alacsony energiatartalmú étrendet, valamint 3. alacsony szénhidrát- és energiatartalmú étrendet. A kutatók az eredmények alapján azt a következtetést vonták le, hogy a mediterrán és az alacsony szénhidrát-tartalmú étrend hatékonyabbnak bizonyult az alacsony zsírtartalmú étrenddel szemben. A lipidprofil tekintetében az alacsony szénhidrát-tartalmú étrend volt eredményesebb, míg a glikémiás kontroll esetén a mediterrán diéta. Mindez jól mutatja, hogy személyre szabott étrend kialakításánál az egyéni preferenciákon túlmenően az anyagcsere-állapot és a társuló betegségek figyelembevétele is szükséges (Shai és mtsai, 2008). Egy metaanalízisben szintén kimutatták, hogy a mediterrán diéta a kontroll étrendhez képest nagyobb testtömegcsökkenést eredményez, különösen, ha alacsony energiatartalmú az étrend és fizikai aktivitással párosul, valamint ha ezt a gyakorlatot több, mint 6 hónapig követik a diétázók (Esposito és mtsai, 2010). Egy szisztematikus áttekintésben túlsúlyos és elhízott páciensek részvételével a mediterrán étrendet alacsony zsírtartalmú, alacsony szénhidrát-tartalmú étrendekkel és az Amerikai Diabétesz Társaság étrendjével összevetve elemezték. A mediterrán étrend összességében egy évet követően hasonló testtömeg-vesztést eredményezett az előzőekben említett étrendekhez képest, továbbá a szív- és érrendszeri rizikófaktorok csökkenése is összevethető volt a vizsgált diétákkal (Mancini és mtsai, 2016). Az étrend előnyei között említhető azonban, hogy 18 hónapos követéses vizsgálatban igazolódott, hogy a mediterrán és alacsony szénhidrát-tartalmú diéta a máj zsírtartalmát jelentősen csökkenti, összevetve az alacsony zsírtartalmú diétával (Gepner és mtsai, 2019). A rendelkezésre álló eredmények ígéretesek, azonban további vizsgálatok szükségesek a mediterrán diéta hatékonyságának igazolására a testtömegcsökkenés vonatkozásában.

4.2.3. Az időzítés manipulálásán alapuló étrendek – időszakos böjt

Napjainkban egyre gyakrabban találkozunk a böjtöléssel mint alternatív testtömeg csökkentési stratégiával. Többféle megközelítés létezik a gyakorlatban és a szakirodalomban is. A 16:8 módszer esetén például a páciens egy nap során 8 órás időablakon belül eszik, majd a fennmaradó 16 órában böjtöl. Az 5:2 koncepció alkalmazásakor heti 5 napon különösebb ajánlás és korlátozások nélkül étkezik a diétázó, majd 2 napig böjtöl, amely során 500 kcal a napi energiabevitel. Az említetteken túlmenően még természetesen többféle módszer is elérhető. A böjt esetén humán vizsgálatokban több kedvező hatást is jelentettek, mint például az inzulin-érzékenység javulását, a vérnyomást, a testzsírt, a vércukorszintet, az aterogén lipidek és a gyulladás csökkenését (Freire, 2020). Ugyanez az étrend állatoknál növeli az

élettartamot és javítja az olyan betegségek kimenetelét, mint a rák, a 2-es típusú diabétesz, valamint a szív- és érrendszeri betegségek. Egy metaanalízisben túlsúlyos és elhízott személyeknél vizsgálták az időszakos energiabevitel-korlátozást (≤ 800 kcal legalább heti 1 napon, de nem több, mint heti 6 napon) összevetve a kezelés nélküli (ad libitum diéta) és a hagyományos kezeléssel (a napi energiaszükséglet 25%-kal történő csökkentésével kialakított étrend). Az energiabevitel időszakos korlátozása a testtömegcsökkentés tekintetében összevethető volt a hagyományos kezeléssel (Harris és mtsai, 2016). Egy tanulmányban 11 randomizált, kontrollált vizsgálatot (amelyek napi energiabeviteli korlátozást alkalmaztak) 5 időszakos energiabeviteli korlátozást alkalmazó randomizált, kontrollált vizsgálattal vetettek össze. Mindkét étrend esetén közel hasonló mértékű testtömeg és zsírtömeg csökkenést mutattak ki a 3-12 hetes időszak alatt (az energiabevitel időszakos korlátozásán alapuló étrend esetén: 4-8%, 11-16%, a napi energiabeviteli korlátozáson alapuló étrend esetén: 5-8%, 10-20%), azonban az időszakos korlátozás kevesebb veszteséget eredményezett a zsírmentes testtömegből. Ez arra enged következtetni, hogy az időszakos megszorítás hatékonyabb lehet a sovány testtömeg megtartása tekintetében (Varady, 2011). A böjt kapcsán – bár a kalóriakorlátozás bizonyos előnyeit igazolták állatkísérletekben – az időszakos koplalás hasonló előnyeit embereknél nem figyelték meg. Nem egyértelmű az sem, hogy az időszakos böjt hatékonyabb lehet-e az egyéb testtömegcsökkentési módszerekhez képest. Kevés adat áll rendelkezésre azzal kapcsolatban is, hogy az egyéb betegségek, mint például a diabétesz, a szív- és érrendszeri megbetegedések vagy a rák esetén ennek az étrendnek milyen hatása lehet. Több jó minőségű, hosszabb időtartamú randomizált, kontrollált vizsgálatra van tehát ezzel kapcsolatban szükség. A jelenlegi vizsgálati eredmények alapján ez a diéta nem ajánlható, illetve különösen ellenjavallott bizonyos betegségek (mint pl. diabétesz, étkezési zavarok) és veszélyeztetett csoportok (pl. serdülők, várandósok, szoptató anyák, idősek) esetén, továbbá gyógyszeres kezelés alatt állók vonatkozásában.

4.3. Egyénre szabott étrend

A dietetikai gyakorlatban egy túlsúlyos vagy elhízott páciens esetén a diéta minél nagyobb mértékű személyre szabásának megvalósítása a cél. A mai megközelítés szerint az étrendben az energia-egyensúly modell alapján a negatív energiamérleg az elsődleges szempont, emellett pedig az étrend makrotápanyag-összetételének a beteg egészségi állapotának, táplálkozási szokásainak, illetve életmódjának figyelembevételével történő meghatározása.

A *genetikán alapuló étrendi* ajánlásnak azért lehet létjogosultsága, mert a testtömeg többek között genetikailag meghatározott, ugyanis több, mint száz genetikai lókuszt azonosítottak az antropometriai paraméterekkel kapcsolatban. A testtömeg tekintetében a legnagyobb hatással az ún. FTO gén van, amelynek funkciója még nem teljesen ismert. A Food4Me tanulmányban igazolták, hogy amikor a táplálkozási ajánlást a genotípussal kapcsolatos információknak megfelelően módosították, az nem eredményezett jelentősebb testtömegcsökkenést (Celis-Morales és mtsai, 2017). Az Amerikai Dietetikai és Táplálkozástudományi Társaság álláspontja szerint „összevetve a hagyományos tanácsadással nem volt megfigyelhetően szignifikáns különbség sem a testtömegben, sem a testtömegindexben és a derékkörfogatban azon esetben, amikor a táplálkozási tanácsadásba beépítették a genetikai tesztek eredményeit. A nutrigenetikai tesztek étrendi konzultációra való felhasználása egyelőre még nem alkalmas a rutin dietetikai gyakorlatra” (Robinson és mtsai, 2021). Új megközelítés, hogy az egyponyos nukleotid-polimorfizmus (SNP) vizsgálatát a poligenetikai pontszámok

váltják fel, amelyet az emberek genetikai hajlam alapján történő jellemzésére használnak fel. A kutatók több betegségre dolgoztak ki és validáltak genomszintű poligenetikai pontszámot, illetve a testtömeg vonatkozásában is kifejlesztésre került már poligenetikus prediktor.

A mikrobiomon alapuló étrendi ajánlás a bél mikrobiota, az egyének táplálkozása és a különböző betegségek – mint például az elhízás – közötti összefüggésekre épül. Egyre több bizonyíték van arra vonatkozóan, hogy az egyének mikrobiomjában az étrendi beavatkozás során bekövetkező változások személyenként változnak (Kolodziejczyk és mtsai, 2019). Egyelőre azonban kevés vizsgálat áll rendelkezésre azzal kapcsolatban, hogy a mikrobiomnak pontosan az étrend által milyen szerepe van az egészségmegőrzésben, illetve a különböző betegségek kialakulásának megelőzésében.

5. Összefoglalás

Az elhízás kezelésének egyik sarkalatos pillére az étrendi kezelés. Ennek kapcsán több kutatásban próbáltak olyan étrendet találni, amely a leghatékonyabb lehet a betegség kezelésében. A gyakorlatban számos népszerű étrend vált ismertté és elterjedté, azonban az elérhető bizonyítékok nem erősítették meg azt, hogy szignifikáns eltérés lenne kimutatható a testtömeg vagy testzsír csökkentésében az egyes diéták között. Bár rövid távon nagyobb mértékű különbségek jellemzik a vizsgált étrendeket, hosszabb távon már nem olyan markáns ez a differencia. A fő motívum az energia-egyensúly modell alapján a negatív energia-egyensúly megvalósítása, amelyen az egészségügyi szakmai szervezetek ajánlásai is alapulnak jelenleg. Az olyan újszerű megközelítések a tanácsadás során, mint a genetikán vagy mikrobiomon alapuló étrendi ajánlások alkalmazásához még további meggyőző tudományos bizonyítékokra van szükség. A testtömegcsökkentésre kidolgozott étrendek összehasonlítását célzó klinikai vizsgálatok során számos olyan korlátozó tényező azonosítható, amelyek következtében nehézkes a tényleges összevetés, ebből adódóan az eredmények értékelésénél is körültekintően kell eljárni. A főbb kihívásokat a vizsgálatok időtartama, a mintaszám, a nem megfelelő kontroll csoport, a diéta definíciója, a diéta paramétereinek meghatározása, az élelmiszerek és ételek fogyasztásának és az energiafelhasználásnak a becslése, az egyéni élelmiszerválasztás kontrollja és a diéta betartása jelentik (Freire, 2020).

A krónikus betegségek (mint szív- és érrendszeri betegségek, elhízás, cukorbetegség, daganatok) kialakulásának megelőzésében az egészséges táplálkozás mellett ugyanúgy fontos a megfelelő fizikai aktivitás, továbbá a káros szenvedélyek, mint az alkoholfogyasztás és a dohányzás kerülése. A magasabb testtömeg nem csak esztétikai kérdés, ugyanakkor normál testtömeggel rendelkezők is lehetnek betegek. A cél tehát olyan életmód kialakítása, amelyben a megelőzésre és az egészségünk megőrzésére törekszünk életünk végéig.

Irodalomjegyzék

- Alberti, K. G., Zimmet, P., Shaw, J. & IDF Epidemiology Task Force Consensus Group (2005). The metabolic syndrome – a new worldwide definition. *Lancet* (London, England), 366(9491), 1059-1062. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(05\)67402-8](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(05)67402-8)

- Barnard, N. D., Levin, S. M. & Yokoyama, Y. (2015). A systematic review and meta-analysis of changes in body weight in clinical trials of vegetarian diets. *Journal of the Academy of Nutrition and Dietetics*, 115(6), 954-969. <https://doi.org/10.1016/j.jand.2014.11.016>
- Celis-Morales, C., Marsaux & Mathers, J. C. (2017). Can genetic-based advice help you lose weight? Findings from the Food4Me European randomized controlled trial. *The American journal of clinical nutrition*, 105(5), 1204-1213. <https://doi.org/10.3945/ajcn.116.145680>
- Churuangasuk, C., Kherouf, M. & Lean, M. (2018). Low-carbohydrate diets for overweight and obesity: a systematic review of the systematic reviews. *Obesity reviews: an official journal of the International Association for the Study of Obesity*, 19(12), 1700-1718. <https://doi.org/10.1111/obr.12744>
- EFSA Panel on Dietetic Products, Nutrition, and Allergies (NDA). (2010). Scientific opinion on dietary reference values for carbohydrates and dietary fibre. *EFSA Journal*, 8(3), 1462. <https://doi.org/10.2903/j.efsa.2010.1462>
- EFSA Panel on Dietetic Products, Nutrition, and Allergies (NDA). (2010). Scientific opinion on dietary reference values for fats, including saturated fatty acids, polyunsaturated fatty acids, monounsaturated fatty acids, trans fatty acids, and cholesterol. *EFSA Journal*, 8(3), 1461. <https://doi.org/10.2903/j.efsa.2010.1461>
- EFSA Panel on Dietetic Products, Nutrition and Allergies (NDA) (2012). Scientific Opinion on Dietary Reference Values for protein. *EFSA Journal*, 10(2):2557. <https://doi.org/10.2903/j.efsa.2012.2557>
- Erdei, G., Kovács, V. A. & Martos, É. (2017). Országos Táplálkozás és 113 Tápláltsági Állapot Vizsgálat 2014. I. A magyar felnőtt lakosság tápláltsági állapota. *Orvosi Hetilap*, 158(14), 533-540.
- Esposito, K., Kastorini, C. M. & Giugliano, D. (2011). Mediterranean diet and weight loss: meta-analysis of randomized controlled trials. *Metabolic syndrome and related disorders*, 9(1), 1-12. <https://doi.org/10.1089/met.2010.0031>
- Estruch, R., Ros, E. & PREDIMED Study Investigators (2018). Primary Prevention of Cardiovascular Disease with a Mediterranean Diet Supplemented with Extra-Virgin Olive Oil or Nuts. *The New England journal of medicine*, 378(25), e34. <https://doi.org/10.1056/NEJMoa1800389>
- Freire, R. H., Fernandes, L. R. & Alvarez-Leite, J. I. (2016). Wheat gluten intake increases weight gain and adiposity associated with reduced thermogenesis and energy expenditure in an animal model of obesity. *International journal of obesity (2005)*, 40(3), 479-486. <https://doi.org/10.1038/ijo.2015.204>
- Freire R. (2020). Scientific evidence of diets for weight loss: Different macronutrient composition, intermittent fasting, and popular diets. *Nutrition (Burbank, Los Angeles County, Calif.)*, 69, 110549. <https://doi.org/10.1016/j.nut.2019.07.001>
- Gardner, C. D., Trepanowski & King, A. C. (2018). Effect of Low-Fat vs Low-Carbohydrate Diet on 12-Month Weight Loss in Overweight Adults and the Association With Genotype Pattern or Insulin Secretion: The DIETFITS Randomized Clinical Trial. *JAMA*, 319(7), 667-679. <https://doi.org/10.1001/jama.2018.0245>
- Ge, L., Sadeghirad, B. & Johnston, B. C. (2020). Comparison of dietary macronutrient patterns of 14 popular named dietary programmes for weight and cardiovascular risk factor reduction in adults:

systematic review and network meta-analysis of randomised trials. *BMJ (Clinical research ed.)*, 369, m696. <https://doi.org/10.1136/bmj.m696>

- Gepner, Y., Shelef, I. & Shai, I. (2019). The beneficial effects of Mediterranean diet over low-fat diet may be mediated by decreasing hepatic fat content. *Journal of hepatology*, 71(2), 379-388. <https://doi.org/10.1016/j.jhep.2019.04.013>
- Gjuladin-Hellon, T., Davies, I. G. & Amiri Baghbadorani, R. (2019). Effects of carbohydrate-restricted diets on low-density lipoprotein cholesterol levels in overweight and obese adults: a systematic review and meta-analysis. *Nutrition reviews*, 77(3), 161-180. <https://doi.org/10.1093/nutrit/nuy049>
- Guh, D. P., Zhang, W. & Anis, A. H. (2009). The incidence of co-morbidities related to obesity and overweight: a systematic review and meta-analysis. *BMC public health*, 9, 88. <https://doi.org/10.1186/1471-2458-9-88>
- Halmy, E. (2021). A Globális Elhízás Fórum deklarációja. Elhízás és a COVID-19-re adott válasz. *Obesitologia Hungarica*, (19) Supplementum 1, S1-S16
- Harris, L., Hamilton, S. & Ells, L. (2018). Intermittent fasting interventions for treatment of overweight and obesity in adults: a systematic review and meta-analysis. *JBIC database of systematic reviews and implementation reports*, 16(2), 507-547. <https://doi.org/10.11124/JBISRIR-2016-003248>
- Huang, R. Y., Huang, C. C. & Chavarro, J. E. (2016). Vegetarian Diets and Weight Reduction: a Meta-Analysis of Randomized Controlled Trials. *Journal of general internal medicine*, 31(1), 109-116. <https://doi.org/10.1007/s11606-015-3390-7>
- Janssen, F., Bardoutsos, A. & Vidra, N. (2020). Obesity Prevalence in the Long-Term Future in 18 European Countries and in the USA. *Obesity facts*, 13(5), 514-527. <https://doi.org/10.1159/000511023>
- Johnston, B. C., Kanters, S. & Mills, E. J. (2014). Comparison of weight loss among named diet programs in overweight and obese adults: a meta-analysis. *JAMA*, 312(9), 923-933. <https://doi.org/10.1001/jama.2014.10397>
- Kálmán, J., Sarolta, D. & Rózsa, Á. (2006). Az Országos Longitudinális Gyermeknövekedés-vizsgálat eredményei születéstől 18 éves korig. *Kutatási jelentések*, (83).
- Kim, H. S., Demyen, M. F. & Ahlawat, S. K. (2017). Obesity, Metabolic Syndrome, and Cardiovascular Risk in Gluten-Free Followers Without Celiac Disease in the United States: Results from the National Health and Nutrition Examination Survey 2009-2014. *Digestive diseases and sciences*, 62(9), 2440-2448. <https://doi.org/10.1007/s10620-017-4583-1>
- Kovács, V. A., Erdei, G. (2019). Gyermekkori elhízás előfordulása Magyarországon (COSI) Childhood Obesity Prevalence in Hungary (COSI). *Magyar Tudomány*, 2019/5. Akadémiai Kiadó. https://mersz.hu/hivatkozas/matud_f22096_p5#matud_f22096_p5 (hozzáférés dátuma: 2022. 03. 21.)
- Lebowohl, B., Cao, Y. & Chan, A. T. (2017). Long term gluten consumption in adults without celiac disease and risk of coronary heart disease: prospective cohort study. *BMJ (Clinical research ed.)*, 357, j1892. <https://doi.org/10.1136/bmj.j1892>
- Ludwig, D. S. & Ebbeling, C. B. (2018). The Carbohydrate-Insulin Model of Obesity: Beyond „Calories In, Calories Out”. *JAMA internal medicine*, 178(8), 1098-1103. <https://doi.org/10.1001/jamainternmed.2018.2933>

- Ludwig, D. S., Willett, W. C. & Neuhouser, M. L. (2018). Dietary fat: From foe to friend?. *Science* (New York, N.Y.), 362(6416), 764-770. <https://doi.org/10.1126/science.aau2096>
- Mancini, J. G., Filion, K. B. & Eisenberg, M. J. (2016). Systematic Review of the Mediterranean Diet for Long-Term Weight Loss. *The American journal of medicine*, 129(4), 407-415.e4. <https://doi.org/10.1016/j.amjmed.2015.11.028>
- Manheimer, E. W., van Zuuren, E. J. & Pijl, H. (2015). Paleolithic nutrition for metabolic syndrome: systematic review and meta-analysis. *The American journal of clinical nutrition*, 102(4), 922-932. <https://doi.org/10.3945/ajcn.115.113613>
- Mansoor, N., Vinknes, K. J. & Retterstøl, K. (2016). Effects of low-carbohydrate diets v. low-fat diets on body weight and cardiovascular risk factors: a meta-analysis of randomised controlled trials. *The British journal of nutrition*, 115(3), 466-479. <https://doi.org/10.1017/S0007114515004699>
- Martos, É. & Bakacs, M. (2017). Az elhízás epidemiológiája. In Bedros JR (szerk.), *Klinikai obezitológia*. Semmelweis Kiadó (pp. 3-19.)
- Mellberg, C., Sandberg, S. & Lindahl, B. (2014). Long-term effects of a Palaeolithic-type diet in obese postmenopausal women: a 2-year randomized trial. *European journal of clinical nutrition*, 68(3), 350-357. <https://doi.org/10.1038/ejcn.2013.290>
- Nall, R. (2019). Why obesity is and isn't considered a disease. <https://www.healthline.com/health/is-obesity-a-disease> (hozzáférés dátuma: 2022. 02. 25.)
- NCD Risk Factor Collaboration (NCD-RisC) (2017). Worldwide trends in body-mass index, underweight, overweight, and obesity from 1975 to 2016: a pooled analysis of 2416 population-based measurement studies in 128.9 million children, adolescents, and adults. *Lancet* (London, England), 390(10113), 2627-2642. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(17\)32129-3](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(17)32129-3)
- Nordmann, A. J., Suter-Zimmermann, K. & Briel, M. (2011). Meta-analysis comparing Mediterranean to low-fat diets for modification of cardiovascular risk factors. *The American journal of medicine*, 124(9), 841-51.e2. <https://doi.org/10.1016/j.amjmed.2011.04.024>
- OECD/European Union, *Health at a Glance: Europe (2020): State of Health in the EU Cycle*, OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/82129230-en> (hozzáférés dátuma: 2022. 01. 20.)
- Országos Gyógyszerészeti és Élelmezéségeszségügyi Intézet (OGYÉI) (2019). *Gyermek Tápláltsági Állapot Vizsgálata (COSI)*. <https://ogyei.gov.hu/cosi> (hozzáférés dátuma: 2022. 03. 20.)
- Reilly, N. R. (2016). The Gluten-Free Diet: Recognizing Fact, Fiction, and Fad. *The Journal of pediatrics*, 175, 206-210. <https://doi.org/10.1016/j.jpeds.2016.04.014>
- Retterstøl, K., Svendsen, M. & Holven, K. B. (2018). Effect of low carbohydrate high fat diet on LDL cholesterol and gene expression in normal-weight, young adults: A randomized controlled study. *Atherosclerosis*, 279, 52-61. <https://doi.org/10.1016/j.atherosclerosis.2018.10.013>
- Robinson, K., Rozga, M. & Vargas, A. J. (2021). Effect of Incorporating Genetic Testing Results into Nutrition Counseling and Care on Dietary Intake: An Evidence Analysis Center Systematic Review-Part I. *Journal of the Academy of Nutrition and Dietetics*, 121(3), 553-581.e3. <https://doi.org/10.1016/j.jand.2020.04.001>

- Rurik, I., Apor, P. & Bíró, G. (2021). Az elhízás kezelése és megelőzése: táplálkozás, testmozgás, orvosi lehetőségek. *Orvosi Hetilap*, 162(9), 323-335.
- Seidelmann, S. B., Claggett, B. & Solomon, S. D. (2018). Dietary carbohydrate intake and mortality: a prospective cohort study and meta-analysis. *The Lancet. Public health*, 3(9), e419-e428. [https://doi.org/10.1016/S2468-2667\(18\)30135-X](https://doi.org/10.1016/S2468-2667(18)30135-X)
- Shai, I., Schwarzfuchs, D. & Dietary Intervention Randomized Controlled Trial (DIRECT) Group (2008). Weight loss with a low-carbohydrate, Mediterranean, or low-fat diet. *The New England journal of medicine*, 359(3), 229-241. <https://doi.org/10.1056/NEJMoa0708681>
- Soares, F. L., de Oliveira Matoso, R. & Alvarez-Leite, J. I. (2013). Gluten-free diet reduces adiposity, inflammation and insulin resistance associated with the induction of PPAR-alpha and PPAR-gamma expression. *The Journal of nutritional biochemistry*, 24(6), 1105-1111. <https://doi.org/10.1016/j.jnutbio.2012.08.009>
- Tortora, R., Capone, P. & Rispo, A. (2015). Metabolic syndrome in patients with coeliac disease on a gluten-free diet. *Alimentary pharmacology & therapeutics*, 41(4), 352-359. <https://doi.org/10.1111/apt.13062>
- Varady, K. A. (2011). Intermittent versus daily calorie restriction: which diet regimen is more effective for weight loss? *Obesity reviews*, 12(7), e593-e601.
- Wiechert, M. & Holzapfel, C. (2021). Nutrition Concepts for the Treatment of Obesity in Adults. *Nutrients*, 14(1), 169. <https://doi.org/10.3390/nu14010169>
- World Health Organization (WHO) (2006). BMI classification. <http://www.assessmentpsychology.com/icbmi.htm> (hozzáférés dátuma: 2022. 03. 20.)
- World Health Organization (WHO) (2021). Obesity and overweight. <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/obesity-and-overweight> (hozzáférés dátuma: 2022. 01. 20.)
- World Obesity Federation (2021). Covid-19 and obesity: the 2021 Atlas. <https://www.worldobesity.org/resources/resource-library/covid-19-and-obesity-the-2021-atlas> (hozzáférés dátuma: 2022. 01. 20.)

GUNDEL JÁNOS

Halételek a Duna mentén

(Halászlevek a Fekete-erdő és a Fekete-tenger között)

Az édesvízben és a tengerekben élő lények mindig fontos táplálékai voltak az embereknek. A különböző halak, rákok, kagylók és csigák az időjárástól és földrajzi elhelyezkedéstől függően kisebb vagy nagyobb változatosságban és mennyiségben voltak gyűjthetők, kifoghatók.

Különböző forrásokból ismert, hogy az ókori Egyiptomban (a Nílus-völgyében) hatalmas halbőség volt, olyannyira, hogy az emberek a halhoz olcsóbban hozzájuthattak, mint a kenyérhez. A Biblia különösen sokat foglalkozik a halakkal. A hal többféle jelkép (pl. a soha nem alvó hal az örök élet jelképe), többféle tanítás jellegzetes része. Sok halat fogyasztottak a középkori Európában is, mivel az egyház által előírt húsmentes napokon halat lehetett enni. Ezekben az időkben, a korabeli feljegyzések szerint, sok európai országban (így hazánkban is) több halat ettek, mint húst.

A hal jelenleg is a világ sok országában nagy mennyiségben fogyasztott élelmi anyag. A mennyiség természetesen szoros összefüggésben van az adott ország lehetőségeivel, ezért elsősorban a tengeri halak fogyasztása jelentős. Az URL5 (2021) adatai szerint Izland a legnagyobb halfogyasztó ország (1. táblázat).

Ország	Mennyiség kg/fő
Izland	90,71
Japán	45,5
Portugália	58,84
Norvégia	51,35
Spanyolország	42,47
USA	22,36
GB	19,63
EU átlag:	21,6
Világ átlag	20,5

1. táblázat: Halfogyasztás különböző országokban

A halak húsa általában laza szövetszerkezetű, könnyen emészthetőnek tartják. Nagy víz- és fehérjetartalma miatt gyorsan romló táplálék, a természeti népek ezért szárítással vagy füstöléssel tartósították. Jelentőségük napjaink táplálkozásában is kiemelkedő, kedvező energia- és zsír-, valamint átlagosan 15-20%-os fehérjetartalma révén – megfelelő konyhatechnológia alkalmazásával – jól illeszkedik be a legkülönbözőbb étrendekbe.

A hal fontos szerepet töltött be őseink táplálkozásában is, és a hazai halbőség mondaszerű volt (egykori utazók szerint a magyar folyókban és tavakban több hal van, mint víz), de már a vándorlásaik során is mindig folyók mellett éltek (pl. Káma, Volga, Don, Duna, Tisza). Vannak a honfoglalás előtti időkben keletkezett, ma is ismert halneveink: keszeg, sügér, söreg (ma: söregtok), tok, önhal (ma: vörös szárnyú keszeg), ón (ma: balin), tathal (ma: compó). Sajnos különböző okok miatt hazánkban nagyon lecsökkent az átlagos halfogyasztás mértéke (ebben jelentős szerepet játszott a folyószabályozás a XIX. században, a tengerek elvesztése a XX. században, újabban pedig a Duna vízjárásának szabályozása, a vízlépcsők építése, köztük a legnagyobb jelentőségű, a Vaskapu).

Hazánk, de egész Európa számára a Duna az egyik legfontosabb folyó. Hossza a Fekete-erdőtől (Schwarzwald-Baar, Baden-Württemberg, Németország) a Fekete-tengerig (Románia és Ukrajna) 2888 km, ebből a magyar szakasz 417 km. Tíz országon folyik keresztül (2. táblázat) (Duna Bizottság, 2004).

Ország	Jobb part		Bal part	
	Folyamkilométer	Hossz	Folyamkilométer	Hossz
<u>Németország</u>	2888,77 – 2223,20	659 km	2888,77 – 2201,77	687 km
<u>Ausztria</u>	2223,20 – 1872,70	351 km	2201,77 – 1880,26	322 km
<u>Szlovákia</u>	1872,70 – 1850,20	22 km	1880,26 – 1708,20	172 km
<u>Magyarország</u>	1850,20 – 1433,00	417 km	1708,20 – 1433,00	275 km
<u>Horvátország</u>	1433,00 – 1295,50	138 km	nincs	nincs
<u>Szerbia</u>	1295,50 – 845,65	450 km	1433,00 – 1075,00	358 km
<u>Románia</u>	374,10 – 0,00	374 km	1075,00 – 134,14 79,63 – 0,00	1020 km
<u>Bulgária</u>	845,65 – 374,10	472 km	nincs	nincs
<u>Moldova</u>	nincs	nincs	134,14 – 133,57	0,6 km
<u>Ukrajna</u>	nincs	nincs	133,57 – 79,63	54 km

2. táblázat: A Duna tíz országon folyik keresztül

(Duna Bizottság, 2004)

A halakat a legkülönbözőbb szempontok szerint szokták csoportosítani. A rendszertan szempontjából csontos halakról (belső vázuk elcsontosodott) és vértés halakról (belső vázuk porcos) beszélhetünk. Táplálkozási módjuk szerint vannak békés és ragadozó halak, származási helyük szerint pedig édesvízi, tengeri és vándorló halak. A konyhai felhasználhatóság szempontjából megkülönböztetjük a fehér és a barna húsú, valamint a sovány és a zsíros halakat.

A Dunában élő halak többsége nagyon régen itt él, jelentős részük őshonosnak tekinthető:

- ponty (*Cyprinus carpio*, L.): potyka, tőponty, pozsár, aranyhasú, babajkó, pathal, dunaponty, vadponty, nyurgaponty, bőrponty, sodrófa, feketeponty, karcsúponty, nádiponty, sodrófaponty;
- csuka (*Esox lucius* L.): bugyli, közcsuka, csukesz, mátyáscsuka (Mátyás napi példány), czuka, cziuka, bugyihal (csuka növendék), tigris csíkos útonálló, krokodilképu tigris;
- süllő (*Sander lucioperca* L.): fogas, balatoni fogas, fogas süllő, szellő, fehérhúsú csuka;
- harcsa (*Silurus glanis* L.): folyami harcsa, szürkeharcsa, leső harcsa, pumaharcsa, sárgaharcsa, pozsárharcsa;
- keszeg-félék: Jászkeszeg (*Leuciscus idus*), vörösszárnyú keszeg (*Scardinius erythro-phthalamus*), szilvaorrú keszeg (*Ambramus vimba*), laposkeszeg (*Abramis ballerus*), dévérkeszeg (*Abramis brama*), bagolykeszeg (*Abramis sapa*), karikakeszeg (*Abramis bjoerkna*), Bodorka (*Rutilus rutilus*);
- márna (*Barbus barbus* L.): bráma, harcsaponty, havasi márna, marcihal, marczi hal, mártikeszeg, merenne, nagy-marczi, rózsahal, rózsamárna, tótkecsge, tótkeszeg, zsidóhal;
- törpeharcsa (*Ameiurus nebulosus* L.);
- kecsge (ritka) (*Acipenser ruthenus* L.);
- angolna (ritka) (*Anguilla anguilla* L.): ángolna, ángvilla, síkos ángolna.
- Halak, amelyek legalábbis a magyar szakaszból (elsősorban a Vaskapu működése miatt) már kihaltak (utolsó fogások az 1960-as években, Baja környékén voltak):
- Sőregtok (*Acipenser stellatus* L.);
- Vágótok (*Acipenser güldenstaedti* L.): halszúke, szúkehal, tetelmestok, vészhal, orosz tok;
- Viza (*Huso huso*): viza, őrhal, színviza, vizahal.

Napjaink kereskedelemében megtalálható halválasztéka, ha nem is óriási, de aki akarja, az megtalálhatja a számára fontos halféleségeket a piacokon, vagy az élelmiszer áruházak kínálatában. Élőhal és konyhakész termék egyaránt kapható, ha nem is mindig elegendő mennyiségben és minőségben. Nagyon nagy a sporthorgászok tábora, és ők is számottevő mennyiségben szállítanak halat a konyhára. Ennek ellenére, becslések szerint, a lakosság kb. 10%-a egyáltalán nem eszik halat. Az egészséges táplálkozás, és általában az étkezések változatosabbá tétele érdekében fontos lenne a halfogyasztás növelése.

(A GFK Hungária egy közvéleménykutatása szerint a megkérdezettek 68%-a szívesen fogyaszt halat, ennek ellenére a lakosságnak mindössze 17%-a eszi heti rendszerességgel).

A halakat a legkülönbözőbb szempontok szerint szokták csoportosítani. A rendszertan szempontjából csontos halakról (belső vázuk elcsontosodott) és vértés halakról (belső vázuk porcos) beszélhetünk. Táplálkozási módjuk szerint vannak békés és ragadozó halak, származási helyük szerint pedig édesvízi, tengeri és vándorló halak. A konyhai felhasználhatóság szempontjából megkülönböztetjük a fehér és a barna húsú, valamint a sovány és a zsíros halakat.

A Dunában élő halak többsége nagyon régen itt él, jelentős részük őshonosnak tekinthető:

- ponty (*Cyprinus carpio*, L.): potyka, tőponty, poszár, aranyhasú, babajkó, pathal, duna-ponty, vadponty, nyurgaponty, bőrponty, sodrófa, feketeponty, karcsúponty, nádiponty, sodrófaponty;
- csuka (*Esox lucius* L.): bugyli, közcsuka, csukesz, mátyáscsuka (Mátyás napi példány), czuka, cziuka, bugylihál (csuka növendék), tigris csíkos útonálló, krokodilképzű tigris;
- süllő (*Sander lucioperca* L.): fogas, balatoni fogas, fogas süllő, szellő, fehérhúsú csuka;
- harcsa (*Silurus glanis* L.): folyami harcsa, szürkeharcsa, leső harcsa, pumaharcsa, sárgaharcsa, poszárharcsa;
- keszeg-félék: Jászkeszeg (*Leuciscus idus*), vörösszárnyú keszeg (*Scardinius erythro-phthalmus*), szilvaorrú keszeg (*Ambraus vimba*), laposkeszeg (*Abramis ballerus*), dévérkeszeg (*Abramis brama*), bagolykeszeg (*Abramis sapa*), karikakeszeg (*Abramis bjoerkna*), Bodorka (*Rutilus rutilus*);
- márna (*Barbus barbus* L.): bráma, harcsaponty, havasi márna, marcihal, marczi hal, mártikeszeg, merenne, nagy-marczi, rózsahal, rózsamárna, tótkecsege, tótkeszeg, zsidóhal;
- törpeharcsa (*Ameiurus nebulosus* L.);
- kecsége (ritka) (*Acipenser ruthenus* L.);
- angolna (ritka) (*Anguilla anguilla* L.): ángolna, ángvilla, síkos ángolna.
- Halak, amelyek legalábbis a magyar szakaszból (elsősorban a Vaskapu működése miatt) már kihaltak (utolsó fogások az 1960-as években, Baja környékén voltak):
- Sőregtok (*Acipenser stellatus* L.);
- Vágótok (*Acipenser güldenstaedti* L.): halszúke, szúkehal, tetelmestok, vészhal, orosz tok;
- Viza (*Huso huso*): viza, őrhal, színviza, vizahal.

Napjaink kereskedelemben megtalálható halválasztéka, ha nem is óriási, de aki akarja, az megtalálhatja a számára fontos halféleségeket a piacokon, vagy az élelmiszer áruházak kínálatában. Élőhal és konyhakész termék egyaránt kapható, ha nem is mindig elegendő mennyiségben és minőségben. Nagyon nagy a sporthorgászok tábora, és ők is számottevő mennyiségben szállítanak halat a konyhára. Ennek ellenére, becslések szerint, a lakosság kb. 10%-a egyáltalán nem eszik halat. Az egészséges táplálkozás, és általában az étkezések változatosabbá tétele érdekében fontos lenne a halfogyasztás növelése. (A GfK Hungária egy közvéleménykutatása szerint a megkérdezettek 68%-a szívesen fogyaszt halat, ennek ellenére a lakoságnak mindössze 17%-a eszi heti rendszerességgel).

Év	Mennyiség kg/fő
2002	3,14
2005	3,72
2013	3,9
2019	3,5

3. táblázat: Halfogyasztás Magyarországon (KSH, 2021)

A haltenyésztés alapvetően halgazdaságokban, azok mesterséges halastavaiban folyik. A természetes vizek szisztematikus halászata különböző (gazdasági, politikai és más) okokból meglehetősen visszaszorult. A Vidékfejlesztési Minisztérium (VM) által szervezett népszerűsítő kampány eredményeként 2013-ban, a halfogyasztás mintegy 20%-kal növekedett, és elérte a 4 kg/fő mennyiséget (3. táblázat). A növekmény fele édesvízi hal, ami jórészt a magyar haltermelésből származik. Azonban a fogyasztás kb. fele (évente mintegy 17-19 ezer tonna) import, tengeri eredetű (de újabban akad már benne édesvízi hal is, pl. mélyhűtött argentin ponty). Nem szerencsés, de tradíció, hogy a hazai összes halfogyasztás 35-40 %-a az év utolsó negyedére esik. (A látszólag alacsony fogyasztásnak az is egyik oka, hogy míg az import tengeri halat nettó súlyban számítjuk, addig a hazait élő halban. Amennyiben minden fogyasztást élő halban számolnánk el, akkor az egy főre jutó fogyasztás elérné az 5,5 kg-ot). A VM halmarketing-akciója 2014-ben folytatódott, és célja volt, hogy a halfogyasztás tovább bővüljön (HVG, 2013.12.09.). Egy újabb program, a Magyar Halgazdálkodási Operatív Program 3.0; 2014-2020) is készült a haltermelés fejlesztésére (MAHOP, 2014).

Az egyik legfontosabb kitörési pont a hazai halhús-fogyasztás növelésére a halhús kedvező élettani hatásainak a mindenkori hangsúlyozása, annak beépítése a fogyasztás és eladás ösztönző rendszereibe és eszközeibe.

A krónikák szerint a halak elkészítési módja leginkább a nyárson sütés volt, de bográcsban is készítettek (főztek) a mai halászléhez hasonlítható ételt (természetesen paprika nélkül). Ismert eljárás volt a halak füstön szárítása, az „aszalt hal” készítése.

A halbőségnek megfelelően rendkívül változatos volt a halkínálat és a halfélék elkészítése. Egy XVI. századi szakácskönyvben (Az erdélyi fejedelem udvari szakácskönyve) például 212 halétel leírása található meg (4. táblázat).

csuka	30
posár (<i>pozsár, ponty</i>):	18
czompó	7
tok	12
viza	20
harcsa	9
semlyeng	4
menyhal	11
kárász	9
pisztráng	7
galócza	6
lepényhal	3
kophal (<i>botos kölönte</i>)	3
kövihal (<i>csík</i>)	5
orsófark, sügér	6
dévér, keszeg, ballyn, ökle, ón, paducz	3
kecsege	12
stokfis	4
plataiz	3
hering	3
ingolna (angolna)	5
csík	15
fogassüllő	2
rák	13

4. táblázat: Halat felhasználó receptek száma

(Az erdélyi fejedelem udvari szakácskönyve c., XVI. sz.)

Sárospatakon jelent meg egy másik (kéziratot) szakácskönyv (NN 1753: Ételek nemeiről Vagy Helyessen lehető Készítéseikről és más egyéb a féle Szükséges Házi dolgokról írott Könyv), ebben található a következő két recept, ami szépen mutatja be az akkori szóhasználatot, és megfogalmazást: (54. és 59. oldal):

Stokfisch: „Fejszével erősen megveri a halat, meleg vízbe áztatja 4 napig. Éjszakára langyos vizet tölt rá és másnapra gyenge párlugot készít s hidegen a halra önti 24 órára megforgatja, visszatölti. Harmadnapra erős lugot készít s langyosan ráönti ismét 24 órára majd leszűri s még erősebb lugba teszi egy éjjelre. Azután hideg vízben kimossa a halat, naponta háromszor megújítja a vizet rajta. Ha meleg idő jár jeget tesz rá.”

Posárt töltve: „A töltelékje ez lészen: Reszely kenyér belet, azt a kenyér belet keverje tojásba, rántsa meg vajba, tégye a tálba vágja meg, tégyen masola szöllöt belé, varja bé a posárt annak ez lészen, tégyen bort a tűzhöz apró szöllöt, masola szöllöt, mondulát, kenyér belet belé, légyen sűrű az leve de meg kell mézelní mind a töltelékít, mind a levit színezzé meg sáfránnal”.

A Müncheneri Állami Könyvtárban található egy XVIII. századi kódex, amelyben fennmaradt egy pontytál bemutatása: „először a halat rostosra megsütötték; majd mézeskalácsot és kiflit főztek borban, ezt szitán átnyomták; almát és körtét adtak hozzá, újra átpasszírozták. Végül a sült halat a puré közepére helyezték és sáfrány-mézrel tálalták”.

Nagy-Szombatban, 1785-ben adták ki a Szakács mesterségnek könyvetskéje c. művet, amelyben 35 halból elkészíthető recept található. (MÉM Inf. Közp., 1976)

Halból való étkek: borsporral, borított lével, bot lével, csuka lével, dió sásával, ég lével, éles lével, fekete lével, gutta lével, írók lével, kózák lével, kóldus lével, lémonyával lengyel lével, Luther lével, mondala lével, olajos lével, olajos spékkel, pástétom lével, ris-kásával, sák-vászonnal, sárga lével, sóban tormát mellé, spékkel, sülve, szürke lével, téjfellel, tiszta borsal, tormával, törött lével, viza lével, zólnai lével, zuppon lével, zöld lével.

Ami feltűnő az az, hogy csaknem mind „lével” készül, lehetővé téve azt a feltételezést, hogy talán a későbbi halászelek valamilyen elődjének tekinthetjük őket.

Törött lével hal: A tsukát darabold - fel, hadd álljon egy vagy két óráig a' sóban, azután tiszta vízben főzd meg; más tsuporba tégy veres hagymát, petreselyem gyökeret, kenyér bélet egy kevés petreselyem gyökeret öszve kell kötni, hogy vehesd ki belőle : azutánhogya ezek-meg főnek, az öszve kötött petreselymet vedd ki, és a' többbit szitán verd-által a' levével együtt és azután abban az által vert lévben forrald-fel a' Halat, a' petreselymet tedd belé; bors, gyömbér, sáfrány, szeretsen-dió virágot és jó melegen add fel.

Tsukát tsuka Lével. Minek utána a' Tsukát meg-főted sós vízben, szüred-le a' levét, és abba tégy egy – kis etzetet, olaj, bors, gyömbér, forrald-fel, és a' Tálba a' Tsukára öntsd reá, add – fel: egyéb Halat-is főzhetsz ilyen lével.

Czifray István (1840, 277-312.) Magyar Nemzeti Szakácskönyvében, 41 oldal terjedelemben, 108 halétel receptjét írja le. A 832. számú recept már csaknem a mai értelemben vett halászlé elődjének tekinthető, bár valószínűleg sűrűbb lével készült. Az „új fűszer” feltételezhetően piros paprika por lehetett:

832. Halász – Hal, vagy Kevert hal-étel: E' végre különbféle nemű halakat végy, u. m. csukát, pontyot, kecségét, czompót, fogast és harcsát, tisztítsd meg mind, s" hagyj fél óráig sóban állani: azután vágd darabokra, csinálj egy kis sárgás rántást, tégy bele egy fej közepén ketté vágott veres hagymát, töltsd föl fele veres borral fele vízzel, adj hozzá zöld petrezselymet, egy paprikát, metélő hagymát, egy kis kakukkfűve, citrom héjat és új fűszert, főzd el jól a" mártást, tedd bele a" halat, 's főzd meg benne lassan; megfővén tedd tálra, szűrd reá a' jól megfőtt mártást, 's rakd meg a' tál' szélét három szegletre metélt sült zsemlyékkel.

A halételek között talán az egyik legnépszerűbb a halászlevek csoportja. Néhány híres halászlé Európából: *bouille á baisse á lá Marseillaise* és a *provençe-i pórias halleves (soupe de poisson)* Franciaországból, a *psarossoupa avgolémono* Görögországból, az *uha* Oroszországból, a *dorado prodetto* és a *calderata Asturiana* Olaszországból. Számunkra azonban legfontosabb a magyar halászlévilág, és ezen belül is a Duna-mentén készítették.

A vízparton élő emberek mindennapi életéhez ősidők óta hozzátartozik a halászat, mint az egyik fő megélhetési forrás. Étkezési szokásaikban is jelentős szerepet kap a hal, a halétel, aminek nagyon sokféle elkészítési módja ismeretes: főve, sütvé, nyárson, rostoson, parázson, töltve, rántva, pácolva, füstölve, stb. Azonban, amint az az idézett régi szakácskönyvekből is kitűnik, fontos szerepet töltek be a levelekkel készült ételek.

Vannak ételeink, mint például a gulyás, a pörkölt, a lecsó és természetesen a halászlé, amelyek esetében „ahány ház annyi szokás”, azaz „csak én tudom, mindenki más kontár!”

A halászlé készítésének, összetételének, fűszerezésének is ezernyi változata ismert, és hazánkban különböző tájegységek a maguk elkészítési módját vallják elsőbbséginek, egyedüli módon hitelesnek. A szakirodalom egy része szerint a halászlé nem más, mint hosszú lére eresztett halpaprikás (Ugyanaz az eldönthetetlen vita, minthogy a gulyás nem más, mint hosszúlére eresztett pörkölt).

A legfontosabb tájegységi különbségek:

- a komáromi halászlét a paprika és a hagyma fele-fele aránya jellemzi;
- a dunai halászlé alapvetően pontyból készül;
- a Balaton mellett, a „ritkás” hallébe sok hagymát, kecsége helyett apróhalat, főleg dévért használnak, paprikával csak módjával fűszereznek;
- a Tisza vidékén általában pontyból, csukából, kecségéből és angolnából főzik;
- a szegedi szintén sokféle halból készül, de olyan színűnek kell lennie, mint a „legdühösebb bika vére”;
- több mint 100 éves szakácskönyvek emlegetik „Halpaprikás halászosan” címmel; Herman Ottó szerint sok kecsége, elég ponty és kevés harcsa kívánkozik bele;
- Rézi néni (1871) szerint a „halászos módnak” a lényege az, hogy minden hozzávalót egyszerre teszünk bele a bográcsba.

A tájegységek között a lé sűrűségében is van különbség:

- a Közép-Duna vidékén a tartalmas levét szeretik, amelyben elmaradhatatlan a méltelt vagy a gyufatészta;
- a Duna alsó szakaszán savanyított lével készítik; a savanyítást ciberével, babérlevéllel végzik;
- a Balaton mellett a leveses, de sűrű, kevésbé fűszeres változatot szeretik;
- a Tisza mellett fontosabbnak tartják a hal ízét, szilárdságát;

Közismert tény, hogy az igazi halászlé bográcsban, szabad tűzön készül, mert a történelmi távlatokban a vizek mentén élő halász ember is így készítette (bográcsba a halat, vízzel felönteni, főzni, paprikázni). A jó formájú bogrács rézből van, körte alakú, széles fenekű, felfelé keskenyedő (így befelé forr a lé és nem fut ki). Ha bográcsban főzzünk, azt csak jobbra-balra rázogtatni szabad, keverni nem, mert a halhús szétesik. Többek között ez az oka annak, hogy más az otthon főzött és a vendéglői halászlé íze. (Itt most nem térünk ki a szegedi vendéglősök által a XX. század elején kifejlesztett, és napjainkra nagyon elterjedt „passzírozás” technológia értékelésére, mert az a dunai halászlévekre nem jellemző).

A Duna 2888 km hosszú partján (1. ábra) sokféle halászlé kerül a vendégek asztalára. Nagyon érdekes, hogy a felső szakaszon, Bajorországban, a Dun partján levő városok vendéglőinek étlapjai szerint az itteni halászlévek leginkább a francia változatokhoz hasonlítanak, és így rákkal és kagylóval készülnek. Az is érdekes, hogy az osztrák szakaszon sincsen jellegzetes, saját halászlé, hanem az ottani vendéglők „ungarische Fischsuppét” kínálnak vendégeiknek.



1. ábra: A Duna teljes hosszának térképe (URL3)

A következő, a halászlévek szempontjából elkülöníthető Duna-szakasz a körülbelül Paksig terjedő rész. Az ezen a vidéken készülő halászlévek annyiban különböznek a Baja környékén készülőktől, hogy paprikát és hagymát egyenlő mennyiségben adnak hozzájuk, de nem mindig tesznek beléjük tésztát (vagy csak külön találják), és természetesen nincs bennük passzírozott halból készült alaplé, alapvetően csak pontyból főzik őket.

A Paks és a szerb határ közötti Duna-szakasz talán a legnagyobb jelentőségű halászeleink szempontjából, mert az itt készülőkből teszta kerül, és a lé minősége szinte fontosabb, mint a halaké. A „bajai halászléből” sok esetben kieszik a levet és a tésztát, míg a belefőtt halakat, gyakran csak másnap reggel, mint kocsonyázott halat fogyasztják el (a tésztafelhasználás eredetét a dunai vízimolnárok szokásaira vezetik vissza, amennyiben a monda szerint a molnár-gazdának túl sok száját kellett jóllakatni halászlével, ezért a molnárné, a rendelkezésére álló lisztből tésztát készített és belefőzte a halászlébe).

Néhány halászlé a Duna bajai szakaszáról:

– A *paksi halászléhez* személyenként min. 40 dkg ponty számítható. Ahány kg hal, annyi közepes fej vöröshagyma, és annyi evőkanálnyi piros paprika. Az edénybe (bográcsba) beletenni a nagyon apróra vágott hagymát, rá a félbe vágott, megtisztított halfejet, a hal farkát, majd a kb. 20 perccel korábban besózott halszeleteket. Kb. 15 percig kell főzni nagy lángon, majd a lángot annyira le kell csökkenteni, hogy csak lassan bugyogjon a lé. Ekkor kell beletenni a jóféle piros paprikát és szükség szerint sót, valamint, ha volt belseg is, akkor azt is, további 5-7 perc főzés és kész a halászlé. Külön kell főzni hozzá gyufatésztát, amit külön is lehet találni.

– A *bajai halászléhez* a halakat a szokásos módon kell előkészíteni, húsát sűrűn be kell irdalni, kétujjnyi széles szeletekre vágni, aprított paradicsommal és zöldborsóval, nagyobb darabokra vágott hagymával kell felforralni annyi vízben, hogy bőven ellepje. Ha feldobja a habját, piros paprikát, sót adni hozzá és további kb. egy óra hosszat forralni. Ha kész, tésztát főzni hozzá, tálba tenni, majd erre rámeríteni a hallevest, és így tálalni. A hal húsát külön, és csak ezután kell az asztalra tenni. Külön kínálható még teszta (széles metélt vagy csuszateszta, esetleg orsócska, de elsősorban gyufateszta).

– A *regős halászlé* (korhely halászlének is nevezik) készítése a hagyományos módon történik, de amikor megfőtt a hal, babérlevelet, egész borsot és megfelelő mennyiségű tejfölt kell hozzá adni, még egyszer felforralni és citromkarikával tálalni.

A következő típusú halászlé a Duna szerb-román szakaszán készül, ami alapvetően abban különbözik a magyar szakaszon készülőktől, hogy liszttel megszórják (staubolják), továbbá fokhagymát, kaprot és borsot is használnak a fűszerezéshez (URL2, Fischsuppe: Banat Rezepte Küche Essen).

– *Halászlé Orsovából* (1965): 2 kg süllő vagy harcsa, 2 fej vöröshagyma, 4 gerezd fokhagyma, 1 evőkanál liszt, ½ evőkanál paprika, 4 citrom, 1 csokor kapor, bors és só, 2 liter halalaplé (1,5 l víz; ½ l bor, egyébként minden, mint Szegeden). A haldarabokat megtisztítani, citromlével meglocsolni. A fokhagymát, kaprot és a hagymát apróra vágni. Egy nagyobb edényben olajat hevíteni, benne a fokhagymát, kaprot és a hagymát megpirítani. 1 EK lisztet és ½ EK paprikát szórni bele, az egészet jól összekeverni és a halalaplevet hozzáönteni. Beletenni a halszeleteket, sót, borsot adni hozzá és egy fél citrom levével ízesíteni. Mérsékelt tűzön fél órát főzni. Citrommal, tejföllel, paprikával és fehér kenyérrel tálalni. A halászlévet borssal fűszerezik és a főzéshez ugyanúgy Duna-vizet használnak, mint régen a magyarországi szakaszokon.

A Duna román-bolgár szakaszának, az ún. Al-Dunának szintén van jellegzetes halászele, ami megintcsak lényegesen különbözik az eddig bemutatottaktól, nevezetesen, hogy leveszöldsé-

geket is tartalmaz, és hogy a habarás tejfölös tojássárgájával történik. A bajaihoz hasonlóan, de csipetkével találják.

– *Al-Dunai halászlé*: 3 kg vegyes hal, 1 hagyma, 2 zöldpaprika, 20 dkg leveszöldség, 2 paradicsom, 3 dl tejföl, 3 tojássárgája, pirospaprika, só, bors, babérlevél, csipetke. A halakat megtisztítani, fejüket, farkukat, uszonyaikat levágni, a húst lefejtetni és félretenni. A hagymát apróra vágni, majd feltenni főni a csontokkal, fejekkel, farkakkal, sóval, 2 liter vízben. Leszűrni, beletenni a halszeleteket és a paprikát. Mintegy 25 percnyi forrást követően behabarni a tejfölbe kevert tojássárgájával.

A szakácskönyvekben és más forrásokban megjelenő hihetetlen mennyiségű halászlérecept bizonyítja e nagyszerű étel óriási népszerűségét. A receptek között hagyományos és „újra gondolt” változatok egyaránt előfordulnak. Ez utóbbiak közé tarozik a következő (URL2)

– *Magyaros ponty cappucino: pontyhalászlé*: 1,5 l (zsírtalanított), haltej 50 dkg, tejszín 1 dl, tej 2 dl, Soproni Rosé 1 dl, medvehagyma 1 EK, szárított fekete trombita gombapor. Hagományos halászlévet kell készíteni a csontokból és fejekből, amit át kell passzírozni, majd szalvétával, merőkanállal zsírtalanítani. A forró, de nem lobogó alaplébe kell beletenni a borban előzőleg bepácolt, megtisztított haltejet. Közben forró tejből elkészíteni a tejhab, és ehhez kell keverni a meglangyosított medvehagymát. Tálalása: üvegből készült kávéscsészébe kell tenni a haltejet, majd erre ráönteni előbb a hallevest, majd a tejhabot és megszórni a gombaporról. Halat különböző alkalmakkor eszünk. Az egyik legfontosabb időpont a Karácsony, amikor csaknem minden család asztalára felkerül. Ezen kívül természetesen van vendéglői halfogyasztás is, de talán a legjellemzőbb a folyóparti, kerti bográcsozás, halászléfőzés, aminek még népszerűbbé tételére hazánkban évente több, mint ötven halászléfőző verseny szerveznek.

Hogyan is együk ezt a halászlét? Jóllehet a bográcban való főzésben mindenki részt vesz, mégis mindig kell egy főzőmester. Ha ő jelzi, hogy elkészült az alkotás, akkor mindenki azonnal asztalhoz ül. A hal sohasem várhat egy percet sem a vendégekre. Ha valakit halászlére hívnak meg, illik a megjelölt időpont előtt megérkezni, késésről szó sem lehet. A halászlét illik csendben, átszellemülten, áhítattal fogyasztani. Csak a lé minőségére vonatkozó dicsérő, néha bíráló megjegyzések hangozhatnak el, mert ilyenkor mindenki a mással össze nem hasonlítható gasztronómiai élvezetre koncentrál. Később, amikor a gyomrok már teltebbek, kezdődhet az ízes, szellemes, az alkalomhoz illő beszélgetés. A halászléhez vörösbort szokás fogyasztani. Nagy bűn ilyenkor vizet inni. Azt tartják, hogy átkozott a hal a harmadik vízben: az első, amelyben úszott, a másodikban megfőzték, a harmadik az lenne, amit innának rá.

Hazánk és a Kárpát-medence régióinak, tájegységeinek, beleértve a Duna-mentének gasztronómiáját is, része történelmi örökségünknek, kultúránknak. Bármelyik tájegység bármely halászléreceptjét választjuk, biztosak lehetünk abban, hogy maradandó élményben lesz részünk. Tegyük meg mindent, ismertessük meg gyermekeinkkel, családunkkal és vendégeinkkel, hogy fennmaradjanak. Fogyasszuk és kínáljuk meg velük vendégeinket, azért „hogyan tudjuk szerezni nekik, az életnek azt a kis örömét, amelyet a fehér asztal mellett, jó étvágygal elvárhatnak.” (Gundel, 1941)

Irodalomjegyzék

- Czifray, I. (1840). Magyar Nemzeti Szakácskönyv Magyar Gazda Aszszonyok Szükségleteihez Alkalmaztatva, Pest, 6. megbővített kiadás (Reprint. Állami Könyvterjesztő V., 1985).
- Duna Bizottság (2004). A Duna tíz országban folyik keresztül. docplayer.hu/8191243-Duna-1
- Füreder, B. G. (2009). A „hosszú reneszánsz konyhakultúra” magyar nyelvű szakácskönyveinek bemutatása és összehasonlító elemzése.
- PhD értekezés, Debrecen., Az erdélyi fejedelem udvari szakácskönyve. XVI. sz. (reprint) (In Füreder, 2009).
- Ételek nemeiről Vagy Helyyessen lehető Készítéseikről és más egyéb a féle Szükséges Házi dolgokról írott Könyv. Sárospatak. (1753-1758) (In Füreder, 2009).
- Gundel, K. (1941). Akikre az életünket bízunk. Rádióriport (hanglemezről).
- Herman, O. (1887). A magyar halászat könyve. K.M. Term. tud. Társaság. (reprint: Arena, 1991).
- KSH (2021). Halfogyasztás Magyarországon. https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_zhc023a.html
- MAHOP (2014). Magyar Halgazdálkodási Operatív Program 3.0; 2014-2020. www.palyazat.gov.hu
- Szakács mesterségnek könyvetskéje. Nagy-Szombat, (1785) (Reprint: MÉM Inf.Központ, 1976).
- URL1: HVG (2013.12.09.) (http://hvg.hu/gazdasag/20131209_Egy_kiloval_tobb_halat_eszunk_a_kormany_m).
- URL2: Fischsuppe: Banat Recepte Küche Essen (1965). <http://www.mehala.de/rezepte/rezepte-HTML/fischsuppe.html>
- URL3: <http://www.realzoldek.hu/modules.php?name=News&file=print&sid=1272>
- URL4: <http://halramagyar.hu/recept/magyaros-ponty-cappucino>
- URL5 (2021): <https://ourworldindata.org/grapher/fish-and-seafood-consumption-per-capita?tab=table>

HÁMORI ANTAL

A fogyasztóvédelmi jog jelentősége

1. Bevezetés – a fogyasztóvédelmi jog komplexitása

A fogyasztóvédelmi jog jelentőségét jól mutatja, hogy végül is mindenki fogyasztó. E komplex, viszonylag új, gyakran változó jogterület a vállalkozásokat is érzékenyen érinti, oktatása pedig nagymértékben hozzájárul a vállalkozások és mindenki tisztességéhez, a nyereségesség oldaláról nézve sem irreleváns bírságmentes tevékenységéhez (Agg, 2001; Buzás és Hátori, 2005; Fazekas, 2016a; Hátori, 2016a, 2016b, 2013a, 2012a, 2012b, 2011, 2009a, 2009b, 2001a, 2001b; Lábady, 2014, 2007; Papp, 2011; Pázmándi, 2020; Szabó, 2017; Szendrő, 2020; Traub, 1995; Vékás, 2002; Vida, 1999).

Fogyasztóként nap mint nap kerülünk hátrányos helyzetbe vállalkozásokkal szemben. A fogyasztói többletvédelem jogi regulációja is átszövi mindennapi életünket. A fogyasztó és vállalkozás közötti szerződések száma kiemelkedik a kontraktusok nem ritkán háborgó, viharos tengereiből. A de facto kiszolgáltatott helyzetben lévő, a szakmája, önálló foglalkozása vagy üzleti tevékenysége körén kívül eljáró félnek (természetes személynek) az erősebb, előnyös pozícióval bíró, jogilag absztrahálható értelemben vett hozzáértő (szakmája, önálló foglalkozása vagy üzleti tevékenysége körében eljáró) joggalannyal szembeni fokozottabb oltalma, támogatása különösen figyelemre méltó, mert az igazság, az igazságosság és a méltányosság, az erkölcs és a jog ezt követeli meg: a gyengébb felet ekként védeni, segíteni kell (Hátori, 2017a, 2016b, 2016c, 2015a, 2015b).

A fogyasztóvédelem alkotmány-, magán-, kereskedelmi, közigazgatási, pénzügyi, szabálysértési, büntetőjogi, anyagi és eljárásjogi szabályozása, békéltető testületi, hatósági, bírói gyakorlata, jogtudományi irodalma, európai uniós és nemzetközi vonatkozásaival – hatalmasra duzzadó mértékével – rávilágít e terepre, kétségkívül hazánk számára is főként – de nem előzmények nélküli – az európai uniós integráció által és nyomán növekvő, kiemelkedő, rendkívül jelentős szerepére (Balla, 2019; Baranovszky és Kórády, 2020; Barta, 2020; Bencsik, 2016, 2013; Bodzsi, 2019, 2018; Czuczai, 1997; Farkas és Wellmann, 2012; Fazekas, 2020; Fazekas, 2017, 2016b, 2007; Filó, 2016; Frivaldszky, 2016, 2015; Fuglinszky, 2016; Gárdos és Rácz, 2012; Gellén, 2019; Gombos és Lehóczky, 2019; Hajnal, 2020a, 2020b, 2015, 2013; Hátori, 2021, 2020a, 2020b, 2019a, 2019b, 2018-2019, 2018a, 2018b, 2018c, 2017b, 2017c, 2017d, 2017e, 2017f, 2017g, 2016d, 2016e, 2015c, 2014, 2013b, 2011, 2010a, 2008a, 2008b, 2007a, 2007b, 2006, 2005, 2004, 2003; Jagusztin, 2021; Jeney, 2005; Józson, 2019a, 2019b, 2018a, 2018b, 2018c; Juhász, 2018; Karsai, 2011; Kertész, 2016; Király, 2020; Lattmann, 2011; Lábady, 1976; Loos, 2019; Mészáros, 2019; Miskolczi-Bodnár, 2018; Miskolczi-Bodnár és Sándor, 2012; Molnár, 2013; Nagy, 2016; Németh, 2020, 2015, 2014; Pázmándi, 2016; Pfeiffer, 2016; Pusztahelyi, 2020; Rácz, 2020; Sepsi-Keyha, 2019; Simon, 2016; Szeghő, 2015; Szépvölgyi, 2019; Szikora és Hajnal, 2020; Szilágyi, 2021; Szolnoki-Nagy, 2014; Tattay, 2005; Varga, 2013; Verebics, 2012; Veres, 2016; Vékás, 2021, 2001; Vida, 2000; Vörös, 2007; Wallacher, 2014; Weatherill, 1997; Weiss, 1971; Zavodnyik, 2013, 2010).

2. A fogyasztóvédelmi jog oktatása

Ennek megfelelően nagyon fontos és aktuális a fogyasztóvédelmi jogi ismeretek különböző szintű, alap-, közép- és felsőfokú, illetőleg egyéb, iskolarendszeren kívüli oktatása, amelyre – például az egyetemek mellett – a kormányzatok is kiemelt figyelmet fordítanak (a fogyasztóvédelemről szóló 1997. évi CLV. törvény (Fgytv.) 17. § (1)–(5) bekezdés, vö. EUMSZ 12. és 169. cikk, EU Alapjogi Charta 38. cikk; Buzás és Hámori, 2005; Hámori, 2016a, 2001a, 2001b). E tekintetben megemlíthető például a fogyasztóvédelmi referens hatósági jellegű képzés (Fgytv. 17/D. § (1)–(6), (8)–(10), (12a), (14)–(15), (17) bekezdés, 1. melléklet), illetőleg az, hogy a helyi önkormányzatok képviselő-testületei segíthetik a fogyasztók önszerveződéseit, támogathatják a fogyasztóvédelmi egyesületek helyi érdekérvényesítő tevékenységét, a lakosság igényeitől függően fogyasztóvédelmi tanácsadó irodát működtethetnek (Fgytv. 44. § (1) bekezdés a) és c) pont), továbbá a békéltető testület köteles a tagjai számára rendszeresen képzést szervezni (Fgytv. 18. § (6) bekezdés). Ezen utóbbi rendelkezés azért is nagyon fontos, mert egy 2019. augusztus 30-i, békéltető testületi döntéssel (BBT/02229/2019.) az egyedül eljáró – az akkori szabályozás szerint jogász végzettségű, kamara által kijelölt – békéltető-testületi tag a mögöttes kötelezett jótállási feltételére hivatkozva szüntette meg a békéltető-testületi eljárást, holott a fogyasztó a közvetlen kötelezett vállalkozással szemben érvényesített igényt, és a Polgári Törvénykönyvről szóló 2013. évi V. törvény (Ptk.) 6:171. § (2) bekezdése kimondja, hogy a jótállás a jogosult jogszabályból eredő jogait – például kellékszavatossági jogait – nem érinti. Arról nem is szólva, hogy a közvetlen kötelezett a válasziratával, ami a fogyasztónak a békéltető-testületi eljárásban nem került megküldésre, a mögöttes kötelezettnek egy olyan üres jótállási nyomtatványát csatolta, amely a szerződéskötés 2017. évét követő, 2018/2019. évre vonatkozott (Hámori, 2022).

Az egyetemi vonatkozások körében figyelemre méltó például a Budapesti Gazdasági Egyetem 2014. október 28-i, a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem 2001. május 18-i és 2011. május 31-i fogyasztóvédelmi konferenciája, valamint a Budapesti Gazdasági Egyetem fogyasztóvédelmi menedzser szakirányú továbbképzési szakja (Hamar és Hámori, 2016; Hámori, 2021, 2016b, 2001a).

A kormányokat illetően szóba hozhatjuk az 1999 és 2018 közötti időszakok fogyasztóvédelmi politikájáról szóló, jelentős mozgatórugóként, de változó intenzitással kormányhatározatokban megjelent koncepciókat is: 1999. április 21. – 2002-ig; 2003. február 25. – 2006-ig; 2007. május 23. – 2010-ig; 2012. január 23. – 2014-ig; 2015. december 29. – 2018-ig (részletesen Hámori, 2021, 2016a). Végül e fogyasztóvédelmi politika elmaradt, mert a Fgytv. 2019. évi módosítása által – ami véleményem szerint a bürokráciacsökkentéshez, a rugalmasabb kezelhetőséghez fűződő érdekekkel sem indokolható visszalépést (miniszteri szintre történő leértékelődést) hozott – a Fgytv. 40. §-a helyébe a következő rendelkezés lépett: „A fogyasztóvédelemért felelős miniszter a) fogyasztóvédelmi szakmapolitikai programot alkot, b) intézkedéseket tesz, illetve kezdeményez a fogyasztói jogok védelme és érvényesítése érdekében” (részletesen Hámori, 2021). A Fgytv. 40. §-ának módosításával a fogyasztóvédelem „leértékelődése” megjelenik a Kormánytól a miniszterig, a középtávtól a rövid távig történő leszállításban. A kormányzati stratégiai irányításról szóló 38/2012. (III. 12.) Korm. rendelet 8. § (2) bekezdése szerint ugyan a szakpolitikai program „nem kötelezően elkészítendő stratégiai tervdokumentum”, azonban a Fgytv. 40. § a) pontja alapján a fogyasztóvédelemért felelős miniszternek fogyasztóvédelmi „szakmapolitikai” programot kell alkotnia (Innovációs

és Technológiai Minisztérium, Fogyasztóvédelmi szakmapolitikai program, 2021; részletesen Hámori, 2021). A miniszterrel kapcsolatban ugyanakkor kiemelendő, hogy a fogyasztóvédelmi hatóság kijelöléséről szóló 387/2016. (XII. 2.) Korm. rendelet 5. § (4) bekezdés g) pontja tartalmazza, hogy a miniszter gondoskodik a fővárosi és megyei kormányhivatal kormánytisztviselőinek szakmai továbbképzéséről, amit a fellebbezés kizárta válásával (a másodfok, fellebbezési eljárás megszűnésével) – a színvonalbeli problémákra tekintettel – különösen nagy hangsúllyal kellene megjeleníteni; és e § (1) bekezdését is megfelelően szem előtt kellene tartani (ld. bővebben: Hámori, 2021).

3. Új fogyasztóügyi stratégia

A fogyasztóvédelmi jog – Lábady (2007) megfogalmazásával élve – „tornádóként” söpör végig a világban: először Észak-Amerikán, majd Európán át tört utat magának (Hámori, 2014). Az Európai Bizottság Új fogyasztóügyi stratégia. A fogyasztói reziliencia erősítése a fenntartható helyreállítás érdekében című, huszonkettő intézkedést magában foglaló, 2020. november 13-i közleménye (COM(2020) 696 final) szerint „[a]z európai fogyasztók joggal várják el, hogy – függetlenül attól, hogy az EU-n belül hol vannak – mindig teljes mértékben élvezhessék az egységes piac előnyeit, megalapozott döntéseket hozhassanak, és aktív szerepet játszanak a zöld és digitális átállásban. Elvárják, hogy az EU-ban szabadon hozzáférhessenek az árukhoz és szolgáltatásokhoz, és biztosítva akarnak lenni afelől, hogy fogyasztói jogaik a régebb óta fennálló és az újonnan felmerülő kihívások ellenére is védelmet élveznek.” Az új fogyasztóügyi stratégia a 2020 és a 2025 közötti időszakra nézve mutatja be az uniós fogyasztóvédelmi politika jövőképét. Célja továbbá, hogy kielégítse a fogyasztók közvetlen igényeit a jelenleg zajló Covid19 világjárvány idején, valamint fokozza rezilienciájukat. A holisztikus megközelítést alkalmazó stratégia a következő öt területre terjed ki: (1) a zöld átállás, (2) a digitális transzformáció, (3) jogorvoslat és a fogyasztói jogok érvényesítése, (4) egyes fogyasztói csoportok specifikus szükségletei, (5) nemzetközi együttműködés. A stratégia többek között az alábbi intézkedéseket tartalmazza:

- a Bizottság a tervek szerint 2022-ig elemzi, hogy az utazási csomagokról szóló irányelv aktuálisan mennyire elégséges, tekintettel a legújabb válságokra;
- a Bizottság a tervek szerint 2022-ig előre kíván tekinteni arra, hogy a Covid19 hosszabb távon milyen hatással van az EU-ban élő embereket jellemző fogyasztási szerkezetekre (ez szolgál majd a jövőben szakpolitikai kezdeményezések alapjául);
- a Bizottság támogatja és elősegíti a fogyasztóvédelmi együttműködési hálózat és egyéb hálózatok, valamint az érdekelt felek közötti együttműködést a fogyasztókat érintő csalások, a tisztességtelen marketinggyakorlatok és az egyéb csalások elleni fellépés érdekében;
- a Bizottság tervezi, hogy 2021-ben jogalkotási javaslatot nyújt be, amelynek célja a fogyasztók zöld átállásban vállalt szerepének támogatása – a termékek fenntarthatóságára vonatkozó jobb tájékoztatás és bizonyos kereskedelmi gyakorlatokkal (például a zöldfestéssel és a korai elavulással) szembeni jobb védelem útján, továbbá a Bizottságnak szándékában áll a környezetbarát jellegre vonatkozó állításoknak a környezeti lábnyom meghatározására szolgáló módszereken alapuló alátámasztásáról szóló jogalkotási javaslatot is benyújtani;

- 2022-től kezdődően a Bizottság az áruk adásvételéről szóló irányelv kontextusában értékeli, hogy milyen módon lehetne még inkább elősegíteni a javítást és a fenntarthatóbb, „körforgásosabb” termékeket;
- a Bizottság 2023-ig kidolgoz egy stratégiai megközelítést, amelynek célja a fogyasztói tudatosság javítása és a fogyasztók oktatásának segítése.

A stratégia azt is kimondja, hogy „a digitális transzformációhoz szükséges az, hogy a fogyasztók nagy mértékű digitális jártassággal és digitális kompetenciákkal rendelkezzenek. Ezeket az egész életen át tartó tanulás keretében az oktatással és a képzéssel kell elősegíteni, ahogyan arra a Digitális oktatási cselekvési terv 2021–2027 [COM(2020)624] és annak stratégiai prioritásai is felhívják a figyelmet.” „A gyermekek és a kiskorúak különösen ki vannak téve a félrevezető vagy agresszív online kereskedelmi gyakorlatoknak. Fontos, hogy többet kell befektetni a fogyasztók egész életen át tartó oktatásába és a figyelemfelhívásba, az iskolák elvégzése utáni valamennyi életszakaszban.”

A stratégia a fogyasztóvédelem globális kontextusát illetően kitér Kanadára, Ausztráliára, Új-Zélandra, Chilére, az Európai Unióval szomszédos országokra, a nyugat-balkáni országokra, valamint kiemeli, hogy „[a] fogyasztókat érintő kérdések terén megvalósuló többoldalú együttműködés előmozdítja a nemzetközi szinten a magas fokú védelmet és biztonságot, valamint a globális fogyasztóvédelmet.” E tekintetben kettő intézkedés született:

- 2021-ben a Bizottság olyan cselekvési tervet szándékozik Kína kapcsán kidolgozni, amely az online módon értékesített termékeket érintő megerősített termékbiztonsági együttműködést célozza;
- 2021-től kezdve a Bizottság erőfeszítéseket tesz az EU partnerországai – köztük az afrikai országok – számára nyújtandó szabályozási támogatás, technikai segítségnyújtás és kapacitásépítés fejlesztése érdekében.

Végül a stratégia a kormányzás körében arról is szól, hogy: „[a] Bizottság felállít majd egy új fogyasztóvédelmi politikai tanácsadó csoportot, amelynek feladata az lesz, hogy a fogyasztóvédelmi konferencia munkáját segítendő áttekintse az előrehaladást és reflektáljon a következő év prioritásaira. Célja az lesz, hogy az összes érdekelt felet tömörítse, de ugyanakkor lehetővé tegye a célzott vitákat például a fogyasztói szervezetek és a közigazgatási szervek között. A vállalkozásokkal való együttműködést többféle formában kell folytatni, ideértve az oktatási tevékenységeket, a bevált gyakorlatok cseréjét és az önkéntes vállalatokban érintett vállalatokkal való találkozókat.” Az ehhez kapcsolódó intézkedés szerint a fogyasztóvédelmi politikai tanácsadói csoportban a fogyasztói szervezetek, a civil társadalom és az ágazat – a fogyasztóügyi stratégiát támogatva – vesznek részt.

4. Fogyasztóvédelmi szakmapolitikai program

A Fgytv. 40. § a) pontja szerinti, 2021-ben megalkotott, egyszáztíz oldal terjedelmű fogyasztóvédelmi szakmapolitikai program, amely szintén szól az Európai Bizottság új fogyasztóügyi stratégiájáról, meghatározza a szakmapolitikai program kereteit, a fogyasztóvédelem alapjait, küldetését, céljait, helyzetképet ad a fogyasztóvédelmi intézményrendszer keretei és

eredményei, a fogyasztóvédelmi hatóság, az Európai Fogyasztói Központ, a békéltető testületek, a fogyasztói tudatosság erősítése (fogyasztói érdekek képviselését ellátó egyesületek, fogyasztói tudatosságra nevelő iskolák, kommunikáció erősítése, fogyasztói és vállalkozói tudatosság növelése, fogyasztóvédelmi és piacfelügyeleti konzultációs fórumok, azaz a Fogyasztóvédelmi Tanács, Piacfelügyeleti Munkacsoport, Fogyasztóvédelmi Péntek) és a Covid19 világjárvány (fokozott fogyasztóvédelmi ellenőrzések, fogyasztóvédelmi hatósági vizsgálatok, védőeszközök, fertőtlenítők vizsgálata, PCR tesztek hatósági árának vizsgálata, útlemondásokkal kapcsolatos fogyasztói jogok, tapasztalatok) vonatkozásában, valamint tartalmazza a stratégiai programpontokat.

A programban a fogyasztóvédelmi hatóságot illetően a következő pontokról van szó: elektronikus kereskedelem ellenőrzése, üzletek ellenőrzése, árvizsgálat, hatékony és folyamatos fellépés az árubemutatók terén, jótállás, szavatosság, fiatalkorúak védelme (alkoholfogyasztás és dohányzás visszaszorítása, reklámszabályok ellenőrzése), utazási irodák által nyújtott tájékoztatás ellenőrzése, nyári szezonális ellenőrzés, légiutas-jogok ellenőrzése, elektronikus hírközlési szolgáltatók és közszolgáltatók panaszkezelésének és telefonos ügyfélszolgálatainak vizsgálata, mintavételezéssel egybekötött piacfelügyeleti vizsgálatok, helyszíni vizsgálatok, vámhatósági együttműködés ITM-NAV akció keretében, Safety Gate/RAPEX-riasztások, laboratóriumok szerepe.

A szakmapolitikai program szerinti stratégiai célok: átlátható, kiszámítható intézményi és szabályozási környezet; ellenőrzések hatékonyságának erősítése; fogyasztóvédelmi partnerség; megfelelés az új technológiáknak és trendeknek; fogyasztóvédelem digitalizációja.

A tizenegy fogyasztóvédelmi területhez tartozó stratégiai programpontok az alábbiak:

- (1) fogyasztóvédelmi irányok: új szabályok a jótállás és a szavatosság területén; a jogkövető és tisztességes vállalkozói magatartás elősegítése; az online térben bővülő fogyasztói jogok érvényesítése; kollektív jogorvoslat erősítése;
- (2) hatósági ellenőrzési keretek kibővítése: fogyasztóvédelmi ellenőrzések hatékonyságának erősítése; ellátási lánc ellenőrzése; szakemberképzés, hatósági együttműködés megerősítése; logisztikai szolgáltatók ellenőrzése; honlapblokkolási lehetőség veszélyes termék esetén; önkéntes intézkedések a vállalkozások részéről; piacfelügyeleti hatáskörök kiegészítése, üzemanyagok minőségének ellenőrzése; elektronikus cigaretták ellenőrzése;
- (3) kettős minőség elleni fellépés: kettős minőség elleni fellépés háttere; kettős minőségű termékek vizsgálata;
- (4) laborkapacitás fejlesztése;
- (5) együttműködések: hazai együttműködések; együttműködés vállalkozói szakmai szervezetekkel; nemzetközi hálózatokban történő fogyasztóvédelmi együttműködés erősítése (CPC, OECD, ICSMS);
- (6) az Európai Bizottság új fogyasztóvédelmi stratégiája: az „új fogyasztói menetrend”;
- (7) továbblépés az elektronikus kereskedelem ellenőrzése terén az új digitális trendek alapján: online platformok és közösségi média megtévesztő gyakorlatának ellenőrzése; honlap blokkolás több EU-s tagállamot érintő jogsértés esetén; az online FMCG szektor fogyasztóvédelmi ellenőrzése; kiemelkedő online forgalmat generáló ünnepi időszakok

ellenőrzése; automatizált ügyfélszolgálati megoldások ellenőrzése; omnichannel modellt alkalmazó és a sharing economy elvén működő vállalkozások ellenőrzése; területi alapú korlátozás (geoblocking) ellenőrzése; új digitális trendek, mesterséges intelligencia fogyasztóvédelme; adatvédelmi kérdések hangsúlyos kezelése a fogyasztóvédelmi ellenőrzések során; adathalászat elleni fellépés;

(8) fogyasztóvédelmi eljárások digitalizációja: fogyasztóvédelmi szakrendszer fejlesztése; fogyasztóvédelmi applikáció kifejlesztése; IT Labor fejlesztése; online békéltető testületi meghallgatás lehetőségének megteremtése;

(9) fogyasztóvédelem váratlan helyzetek (Covid-19 járvány) idején;

(10) fogyasztói vitarendezés: Európai Fogyasztói Központ határon átnyúló vitarendezési tevékenységének erősítése; a békéltető testületi rendszer működésének további erősítése;

(11) fogyasztói tudatosság növelése: fogyasztói tudatosságra nevelő iskola; fogyasztói érdekek képviselőit ellátó egyesületek támogatása; fogyasztóvédelmi kommunikáció.

5. Javaslatok jogszabályok módosítására

5.1. A Fgytv. és az Itv. módosítása

5.1.1. Véleményem szerint a békéltető testületek hatékonyságát növelhetné a Fgytv. 29. § (11) bekezdés harmadik mondatának azon módosítása, amely által a szabályozás szerint valamennyi ügyfélszolgálati, szolgáltatásnyújtási hely is a rendelkezés hatálya alá tartozna, ekként: *„Amennyiben a vállalkozás székhelye, telephelye vagy fióktelepe, illetve ügyfélszolgálat, szolgáltatásnyújtási helye nem a területileg illetékes békéltető testületet működtető kamara szerinti megyében van, a vállalkozás együttműködési kötelezettsége a fogyasztó igényének megfelelő írásbeli egyezségkötés lehetőségének felajánlására terjed ki.”* (részletesen Hámori, 2017e)

5.1.2. A fogyasztók fokozottabb védelme, a fogyasztók jogainak, jogos érdekeinek hatékonyabb érvényesülése érdekében a Fgytv. 34. § (1)–(4) és (7) bekezdésének következők szerinti módosítását is indokoltnak tartom: *„(1) A tanács határozata, egyéb döntése, illetve ajánlása nem érinti a fogyasztónak azt a jogát, hogy igényét bírósági eljárás keretében érvényesítse. (2) A tanács kötelezést tartalmazó határozata és egyéb döntése [29. § (4) bekezdés, 31. § (3) bekezdés, 32/A. §], illetve ajánlása ellen fellebbezésnek nincs helye, annak hatályon kívül helyezése azonban kérhető a bíróságtól a (3), illetve a (4) bekezdésben meghatározottak szerint. (3) A fél a kötelezést tartalmazó határozat, az egyéb döntés, illetve az ajánlás részére történt kézbesítésétől számított tizenöt napon belül keresettel annak hatályon kívül helyezését kérheti a békéltető testület székhelye szerint illetékes törvényszéktől, ha a) az elnök eljárása, a tanács összetétele vagy eljárása nem felelt meg e törvény rendelkezéseinek, b) a 18. § (1) bekezdése alapján a békéltető testületnek nem volt hatásköre az eljárásra, vagy c) a 29. § (4) bekezdésében meghatározott okból a kérelem meghallgatás nélküli elutasításának lett volna helye. (4) A fél a döntés, illetve az ajánlás hatályon kívül helyezését a (3) bekezdésben foglaltakon túl – a döntés, illetve az ajánlás részére történt kézbesítésétől számított tizenöt napon belül – akkor is kérheti a békéltető testület székhelye szerint illetékes*

törvényszéktől, ha a döntés, illetve az ajánlás tartalma nem felel meg a jogszabályoknak.” „(7) A bíróság ítélete kizárólag a kötelezést tartalmazó határozat, az egyéb döntés, illetve az ajánlás hatályon kívül helyezésére vonatkozhat.” (Hámori, 2021)

5.1.3. Véleményem szerint az illetékekről szóló 1990. évi XCIII. törvény (Itv.) 57. § (1) bekezdés – jelenleg hatálytalan – i) pontja a következő rendelkezést foglalhatná magában: *(Illetékmentes a polgári és közigazgatási ügyekben:)* „i) a fogyasztó vállalkozással és békéltető testülettel, Pénzügyi Békéltető Testülettel szembeni kérelme (ideértve a fellebbezési és a felülvizsgálati kérelmet is)”; másodlagos javaslatomként: az Itv. 62. § (1) bekezdés – jelenleg hatálytalan – r) pontja a következő rendelkezést tartalmazhatná: *(A felet – ideértve a beavatkozót és az érdekeltet is – illetékfeljegyzési jog illeti meg:)* „r) ha fogyasztónak minősül és vállalkozással vagy békéltető testülettel, illetve Pénzügyi Békéltető Testülettel szemben érvényesít igényt”. A másodfokú fogyasztóvédelmi hatósági eljárás megszűnésével az „és a fogyasztó fellebbezése” szövegrésznek az Itv. 33. § (2) bekezdés 35. pontjában történő megjelenítésére irányuló törekvésnek már nincs értelme; a másodfok (fellebbezési eljárás) megszűnésével az „első fokú” szövegrész hatályát is veszítette [a fővárosi és megyei kormányhivatalok működésének egyszerűsítése érdekében egyes törvények módosításáról szóló 2019. évi CX. törvény 3. § a) pont].

Indokolásom lényege szerint a fogyasztók vállalkozásokkal szembeni fokozottabb védelme, a fogyasztók jogainak, jogos érdekeinek hatékonyabb érvényesülése érdekében a gyakorlati (békéltető testületi) tapasztalatokra is figyelemmel indokolt a fogyasztói többletvédelem erősítése. A fogyasztói jogok – Alaptörvény M) cikk (2) bekezdése által is kiemelt – védelmére és érvényesítésére a polgári eljárások, így például a békéltető testületi eljárások is érdemben hivatottak. A békéltető testületi eljárások még mindig csekély hatáskörrel bírnak. A „törvény” a fogyasztók jogainak, jogos érdekeinek hatékony védelmét, érvényesülését hivatott szolgálni azáltal, hogy a békéltető testület döntéseivel szemben megteremti a bírósághoz fordulás lehetőségét, valamint a vállalkozással és a békéltető testülettel, továbbá a Pénzügyi Békéltető Testülettel szembeni esetekben a fogyasztó részére biztosítja az illetékmentességet, illetve az illetékfeljegyzési jogot. A fogyasztót jelenleg terhelő eljárási illeték a fogyasztók – Alaptörvény által is védett – jogainak érvényesülését gátol(hat)ja; az eljárási illeték az igényérvényesítések objektív akadályát képezheti, aminek a fenntartása nem indokolt (Hámori, 2021).

5.1.4. A Legfőbb Ügyészség 2020. július 13. napján kelt, T.KvFG. 3970/2020/1-I. számú állásfoglalására is tekintettel – amely szerint az ügyészségnek nincs hatásköre a békéltető testület működése vonatkozásában – a gyakorlatban felmerült problémák orvoslására javaslom a Fgytv. 37/A. §-ának (11) bekezdéssel történő kiegészítését: „A békéltető testület működése felett a törvényességi ellenőrzést az ügyészség a rá irányadó külön jogszabályok rendelkezései szerint gyakorolja. A törvényességi ellenőrzést gyakorló ügyészség ellenőrzi, hogy a békéltető testület működése nem sérti-e a jogszabályokat vagy a békéltető testületi szabályzatokat.” (Hámori, 2021)

5.2. A 19/2014. (IV. 29.) NGM rendelet módosítása

Véleményem szerint a fogyasztói többletvédelem növelése, kiterjesztése – az alábbiakban foglaltaknak megfelelően – a fogyasztó és vállalkozás közötti szerződés keretében eladott

dolgokra vonatkozó szavatossági és jótállási igények intézésének eljárási szabályairól szóló 19/2014. (IV. 29.) NGM rendelet (R.) vonatkozásában is indokolt (Hámori, 2021).

5.2.1. Az R. hatálya jelenleg nem terjed ki a Polgári Törvénykönyv szerinti fogyasztó és vállalkozás közötti *jótállást keletkeztető jognyilatkozatra* (ld. R. 1. § (1) bekezdés), és így az R. véleményem szerint nem nyújt megfelelő védelmet azon fogyasztók részére, akik jótállási igényt vállalkozással szemben nem jogszabály, hanem (egy- vagy kétoldalú) jognyilatkozat alapján érvényesítenek. Álláspontom szerint semmi nem indokolja azt, hogy ezen fogyasztók – akár a velük szerződéses jogviszonyban lévő vállalkozásokkal, akár a mögöttes kötelezett (forgalmazó, importőr, gyártó) vállalkozásokkal szemben – ne részesüljenek az R. által nyújtott fokozott, jóval jelentősebb védelemben (ld. pl. R. 5. §, 8. § (1)–(2) bekezdés). Fogyasztó és vállalkozás közötti jogviszonyi körben a jelenlegi szabályozásbeli különbségtételt nem tartom indokoltnak. A fokozott fogyasztói védelemnek akkor is meg kellene lennie, ha jótállást keletkeztető jognyilatkozatról van szó. A Fgytv. szerinti panasz nem azonos a szavatossági vagy jótállási igény bejelentésével; ld. R. 4. § (7) bekezdés: „(7) A szavatossági vagy jótállási igény bejelentése nem minősül a fogyasztóvédelemről szóló törvény szerinti panasznak.”; a Fgytv. szerinti védelem nem egyező az R. szerinti védelemmel (vö. pl. R. 5. §, Fgytv. 17/A. § (6) bekezdés).

Javaslatom ezért az, hogy az R. hatálya – a gyengébb fél fokozottabb oltalma érdekében – terjedjen ki a Polgári Törvénykönyv szerinti fogyasztó és vállalkozás közötti jótállást keletkeztető jognyilatkozatra. A módosítás – az R. 1. § (1) bekezdésével összefüggésben – az R. 2. §-át és 4. § (1) bekezdés b) pontját is érintené (ld. uo. 2. §, 4. § (1) bekezdés b) pont). Szövegszerűen: az R. 1. § (1) bekezdése, 2. §-a és 4. § (1) bekezdés b) pontja helyébe a következő rendelkezések lépnének:

„1. § (1) E rendeletben foglaltakat kell alkalmazni, ha a Polgári Törvénykönyv szerinti fogyasztó és vállalkozás közötti szerződés vagy jótállást keletkeztető egyoldalú vállalkozási jognyilatkozat esetén az eladott ingó dolog hibája miatt a fogyasztó a Polgári Törvénykönyv szerinti kellékszavatossági vagy termékszavatossági igényt (a továbbiakban: szavatossági igény) vagy őt megillető jótállási igényt (a továbbiakban: jótállási igény) érvényesít.” [Az R. 1. § (1) bekezdése a „szerződés” szó után kiegészülne a „vagy jótállást keletkeztető egyoldalú vállalkozási jognyilatkozat” szövegrésszel, és elhagyná a „jogszabály alapján” szöveget. Így az R. szerinti védelem a nem jogszabályon alapuló jótállásra is kiterjedne.]

„2. § Fogyasztó és vállalkozás közötti szerződésben a felek megállapodása vagy a jótállást keletkeztető egyoldalú vállalkozási jognyilatkozat e rendelet rendelkezéseitől a fogyasztó hátrányára nem térhet el. A fogyasztó hátrányára eltérő kikötés helyébe e rendelet rendelkezései lépnek el.” [Az R. 2. § – az 1. §-sal összhangban – első mondatának a „felek megállapodása” szövegrésze után kiegészülne a „vagy a jótállást keletkeztető egyoldalú vállalkozási jognyilatkozat” szövegrésszel, és második mondata elhagyná a „szerződési” szót.]

„4. § (1) bekezdés b) pont: (A vállalkozás a fogyasztó nála bejelentett szavatossági vagy jótállási igényéről jegyzőkönyvet köteles felvenni, amelyben rögzíti) „b) az eladott ingó dolog megnevezését, vételárát.” [Az R. 4. § (1) bekezdés b) pontja – az 1. §-sal összhangban – elhagyná a „fogyasztó és vállalkozás közötti szerződés keretében” szövegrészt (vö. egyoldalú jognyilatkozaton alapuló jótállás).]

5.2.2. A fogyasztó és vállalkozás közötti szerződés [fogyasztói szerződés, – Id. Ptk. 8:1. § (1) bekezdés 3-4. pont] gyakorlatában létező probléma, hogy amikor a „hibás teljesítés” vonatkozásában a vállalkozást terheli a bizonyítási kötelezettség (ld. uo. 6:158. §, 6:171. § (1) bekezdés; vö. pl. 151/2003. (IX. 22.) Korm. rendelet), akkor a vállalkozás a mögöttes kötelezett (forgalmazó, importőr, gyártó), illetve a „javítószolgálat” (ld. pl. R. 7. § (1)–(3) bekezdés) véleményére hivatkozva elutasítja a fogyasztó kifogását, holott a mögöttes kötelezett és a javítószolgálat nem minősül független szakértőnek, mivel a kötelezetti oldalon szerepel. Az esetek egy igen jelentős részében így a fogyasztók jogsérelmet szenvednek el, és szavatossági, illetve jótállási igényeikben kielégítetlenül maradnak, amellyel szemben hatékonyabb jogalkotói és jogalkalmazói védelemre lenne szükség. Véleményem szerint ezért szó szerint ki kellene mondani, hogy a vállalkozás a mögöttes kötelezett és a javítószolgálat véleményével nem tesz eleget bizonyítási kötelezettségének, az ilyen vélemény nem minősül független szakértői véleménynek. Ezáltal a fogyasztók hatékonyabban tudnák igényeiket érvényesíteni, a megtévesztő (tisztességtelen) kereskedelmi gyakorlat visszaszorulna, amelyet a fogyasztóvédelmi hatóság eljárása is segíthetne (ld. R. 8. § (1)–(2) bekezdés).

Szövegszerű javaslatom szerint a R. 6. §-a a következő (3) bekezdéssel egészülne ki: „(3) A vállalkozás a mögöttes kötelezett (forgalmazó, importőr, gyártó), illetve a javítószolgálat véleményével nem tesz eleget bizonyítási kötelezettségének, az nem minősül független szakértői véleménynek.”

5.3. A Szabs. tv. módosítása

5.3.1. A szabálysértésekről, a szabálysértési eljárásról és a szabálysértési nyilvántartási rendszerről szóló 2012. évi II. törvény (Szabs. tv.) 200. § (1) bekezdés d) pontja akként rendelkezik, hogy: aki közterületen vagy nyilvános helyen *fiatalkorút* szándékosan lerészegít, az szabálysértést követ el. A kritika tárgyát a „fiatalkorút” szó képezi, ugyanis – véleményem szerint, miként a Szabs. tv. 200. § (1) bekezdés b) pontjában is látjuk – a „tizennyolcadik életévét be nem töltött személyt” szövegrész szükségeltetik. Álláspontom indokolása e tekintetben a következő (túl azon, hogy a „fiatalkorú” aktív – nem passzív – alanyi megnevezés): a Szabs. tv. 27. § (1) bekezdése alapján e törvény alkalmazásában *fiatalkorú* az, aki a szabálysértés elkövetésekor a tizennegyedik életévét betöltötte, de a tizennyolcadikat még nem; véleményem szerint a „tizennegyedik életévét be nem töltött személy” szóban forgó szabálysértési jogi védelme is szükséges, mert a Büntető Törvénykönyvről szóló 2013. évi C. törvény (Btk.) „kiskorú veszélyeztetése” tényállása (208. § (1)–(2) bekezdés) nem minden esetben alkalmazható a „lerészegítésre”, mivel lehet, hogy fiatalkorú a szándékosan lerészegítő (vö. Btk. 208. § (2) bekezdés: „tizennyolcadik életévét betöltött személy”), márpedig a „tizennegyedik életévét be nem töltött személyt” a „fiatalkorúnál” is fokozottabb védelem illeti meg (Hámori, 2021; ld. még Bisztriczki és Kántás, 2014, 2012).

5.3.2. Véleményem szerint helytelen, hogy a Szabs. tv. 233. § c) pontjában csak a „vendéglátóipar értékesítő helyei” szerepelnek elkövetési helyként (a Szabs. tv. 233. § c) pontja szerint: „Aki [...] c) a vendéglátóipar értékesítő helyein a jogszabályban előírt tájékoztatási kötelezettségét megszegi, szabálysértést követ el”). Ugyanis, az „üzletben” – nem csak vendéglátó üzletben – és más értékesítő, illetve szolgáltatás-nyújtási helyeken is megjelennek jogszabályban előírt tájékoztatási kötelezettségek. Erre példák a következő rendelkezések:

– a Kertv. 6. § (2) bekezdés b) pont: „A kereskedő köteles [...] az üzlet nyitvatartási idejéről és az abban bekövetkező változásokról a vásárlókat tájékoztatni.”

- a 210/2009. (IX. 29.) Korm. rendelet 13. § (2) bekezdés második mondat: „A kereskedő köteles az automatán nevét és székhelyét feltüntetni.”
- a 210/2009. (IX. 29.) Korm. rendelet 15. § (a 2017. július 1-jétől hatályos szöveg szerint): „Az alkalmi rendezvényen történő árusítás a termékre vonatkozó jogszabály által előírt feltételek teljesítése mellett történhet, továbbá a kereskedő jól látható módon köteles feltüntetni nevét, székhelyét az értékesítés helyszínén.”
- a 210/2009. (IX. 29.) Korm. rendelet 18/A. §: „Közlekedési eszközön folytatott értékesítés a közlekedési eszköz tulajdonosának, vagy üzemtartójának engedélyével, továbbá az értékesített termékre vonatkozó jogszabályok alapján szükséges hatósági engedélyek birtokában, a kereskedő nevének és székhelyének a vásárlók számára jól látható helyen történő feltüntetésével végezhető.”
- a 210/2009. (IX. 29.) Korm. rendelet 24. § (3) bekezdés: „Az üzletben működő biztonsági szolgálat nevről és székhelyéről, működésének vásárlókat érintő szabályairól a vásárlókat jól láthatóan tájékoztatni kell.”

A szóban forgó *különbségtételnek* véleményem szerint *objektíve ésszerű indoka nincsen*. A fogyasztók védelme ugyanúgy fontos egyéb helyeken is, mint a vendéglátóipar értékesítő helyein. A Szabs. tv. 233. § c) pontjának más értékesítő helyekre és a „szolgáltatás-nyújtási helyre” is ki kellene terjednie, nemcsak a vendéglátóipar értékesítő helyeire. Ezért javaslom, hogy a Szabs. tv. 233. § c) pontja helyébe a következő rendelkezés lépjen: [Aki] „c) üzletben vagy egyéb értékesítő, illetve szolgáltatás-nyújtási helyen a jogszabályban előírt tájékoztatási kötelezettségét megszegi,” [szabálysértést követ el.]

A Szabs. tv. 233. §-ának címe (Árak megállapításának, közlésének és feltüntetésének elmulasztása) nem ad okot, hogy e § c) pontja – a vendéglátóipar értékesítő helyein belül – a jogszabályban előírt ár-, illetve díjtájékoztatási kötelezettség megszegésére korlátozódjék, mert e § – a címe ellenére – nemcsak „árakról”, „díjakról”, hanem például „árak minőségi osztályáról, minősítéséről” – és azok megfelelő feltüntetéséről – is szól [ld. Szabs. tv. 233. § b) pont]. A Szabs. tv. 233. §-ának címét – tükröződendő e § tartalma – a következőre javaslom módosítani: *Tájékoztatási kötelezettség megszegése* (Hámori, 2021).

5.4. Az Alaptörvény módosítása

A fogyasztók jogainak jelentősebb védelmét alapvetően szolgálná az Alaptörvény XX. cikk (2) bekezdésének módosítása és a (3) bekezdéssel történő kiegészítése a következők szerint:

„(2) Az (1) bekezdés szerinti jog érvényesülését Magyarország genetikailag módosított élőlényektől mentes mezőgazdasággal, az egészséges élelmiszerekhez és az ivóvízhez való hozzáférés biztosításával, a fogyasztóvédelem, a munkavédelem és az egészségügyi ellátás megszervezésével, a sportolás és a rendszeres testedzés támogatásával, valamint a környezet védelmének biztosításával segíti elő.”

„(3) Magyarország a fogyasztói alapjogokat – ideértve a vagyoni érdekek védelméhez, a tájékoztatáshoz, a jogorvoslathoz és az érdekképviselőhöz való jogot is – a fogyasztó és vállalkozás viszonyában fokozott védelemben részesíti.”

Indokolásom lényege szerint az alaptörvény-módosítás a fogyasztó és vállalkozás viszonyában fokozottabb jogi védelemben részesítené a fogyasztókat. A módosítás a fogyasztók vállalkozásokkal szembeni védelmét – a vagyoni érdekek védelméhez, a tájékoztatáshoz, a jogorvoslathoz és az érdekképviselőhöz való jog vonatkozásában is – alapjogi szinten jelenítené meg (Hámori, 2021).

6. Záró gondolatok

A fogyasztók – általában a gyengébb fél – védelmének, támogatásának jelentősége, aktualitása és komplexitása a fentiek alapján is érzékelhető. Az állami kiegyenlítési törekvésben mind a magánjogi, mind a közjogi, anyagi és eljárásjogi szabályozás jelentős szerepet játszik, amely véleményem szerint az említettek értelmében is növelendő.

A gyengébb fél fokozott(abb) oltalmának szükségessége nézetem szerint objektíve fennáll. A szabadság – miként Szent II. János Pál pápa például a *Veritatis splendor* kezdetű enciklikájában (1993. augusztus 6.) tanítja, fogalmilag és normatíván, így a szerződési szabadság szintűgy – soha nem az igazságtól, hanem mindig az igazságban való szabadságot jelenti (az igazság és az igazság szerinti az, hogy a *kiszolgáltatót személyt jobban kell védeni*); a kógens szabályok is ennek fényében szemlélendők. A szabályozási változásoknak is a „fogyasztó” – az ember – és nem a fogyasztás szolgálatában kell állniuk, és ez által szükséges a kötelezettek (pl. forgalmazók, gyártók) javára is irányulniuk. Minderről – a „fogyasztó”, az ember védelméről – a katolikus egyház szociális enciklikái is bőségesen, a világi jogalkotók számára is megszívlelendő módon szólnak.

Például Szent II. János Pál pápa a szociális kérdéstről szóló *Centesimus annus* kezdetű enciklikájában (1991. május 1.) – a mai napig is tartó aktualitással – írta, hogy „[a] gazdaság valójában csak az egyik összetevője és dimenziója az emberi tevékenység sokféleségének. Ha abszolúttá válik, ha az ártermelés és -fogyasztás a társadalmi életben a központi helyre kerül, és minden mástól függetlenül a társadalom egyedüli értékevé válik, akkor az okot nemcsak és nem annyira magában a gazdasági rendszerben kell keresni, hanem abban, hogy a szociális-kulturális értékrend – miután nem ismeri el az etika és a vallás jelentőségét – meggyengült, és csupán a javak termelésének és a szolgáltatásoknak tulajdonít jelentőséget” (*Acta Apostolicae Sedis*, 1991. 793-867., Budapest, Szent István Társulat. 1991. 39. pont).

„[...] a gazdasági szabadság az ember szabadságának csak az egyik eleme. Amikor a gazdasági szabadság önállósodik, amikor az embert inkább a javak termelőjének és fogyasztójának tekintik, semmint személynek, aki azért termel és fogyaszt, hogy megéljen, akkor a szabadság elveszíti valós kapcsolatát az emberi személlyel, végül elidegeníti és elnyomja őt.” (uo.)

„Az ember ma gyakran elvész az állam és a piac két pólusa között. Néha ugyanis úgy tűnik, mintha időnként csak ártermelőként és -fogyasztóként vagy az állam közigazgatási alanyaként létezne, mintha feledésbe merülne, hogy az emberek együttélésének nem célja sem az állam, sem a piac, hanem az ember önmagában olyan páratlan értékkel bír, hogy az államnak is és a piacnak is szolgálnia kell. Az ember mindenekelőtt igazságot kereső lény, arra törekszik, hogy e szerint az igazság szerint éljen és elmélyítse azt a múlt és a jövő nemzedékével folytatott párbeszéd révén” (uo. 49. pont).

A jelen tanulmányban a szabályozás és a gyakorlat fejlődését, a gyengébb fél fokozottabb védelmét és támogatását, az igazságot célozva Szent II. János Pál pápa idézett szavait is ajánljuk az állami jogalkotók és jogalkalmazók figyelmébe. Az előrelépés, a jog maradéktalan érvényesülése érdekében sokat kell még tenni: nem csak jogilag, mert az önmagában kevés, nem elég. *Olyan szemléletformálásra van szükség, amely az igazságon alapul, az igazságosságban épül, és amit a szeretet – az önzetlen (az aranyszabály – Mt 7,12; Lk 6,31; vö. Tób 4,15 – szerinti) szeretet éltet* (vö. pl. Lk 16,1-31; Kol 3,17; II. Vatikáni Zsinat *Gaudium et Spes* kezdetű lelkipásztori konstitúció az Egyház és a mai világ viszonyáról, Róma, 1965. december 7., *Acta Apostolicae Sedis*, 1966. 1025-1115., 26., 63-64. pont; Hámori, 2016f, 2010b, 2008c).

Ehhez kívánok Mindenkinek szívből bölcsességet és bátorságot, hogy a szabadságban – az igaz szabadságban – napról napra *emberibb, mértékletes egyensúlyt találjon – a „fogyasztó”, a jogosult és a kötelezett egyaránt, mert „[m]i haszna van az embernek, ha az egész világot megszerzi is, de lelke kárát vallja? Mit is adhatna az ember cserébe a lelkéért?”* (Mt 16,26)

Irodalomjegyzék

- Agg, G. (2001). Általános helyzetkép a fogyasztóvédelmi oktatásról. In Konferencia a fogyasztóvédelmi ismeretek oktatásáról (Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem, Budapest, 2001. május 18.). (pp. 6-9, melléklet). Budapest, Oktatási Minisztérium és Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőség.
- Balla, L. (2019). Néhány fogyasztóvédelmi és versenyjogi kérdés büntetőjogi megközelítésben. *Miskolci Jogi Szemle*, 14(2ksz,1), 32-42.
- Baranovszky, Gy. és Kóródy, D. (2020). A fogyasztóvédelmi békéltetés fejlődése Magyarországon. (pp. 153). Budapest, magánkiadás.
- Barta, J. (2020). Az EU által meghirdetett digitális forradalom hatása a kereskedelmi jog egyes területein: szerződések, fogyasztóvédelem, gazdasági verseny, gazdasági társaságok. *Miskolci Jogi Szemle*, 15(3ksz), 14-26.
- Bencsik, A. (2016). A fogyasztóvédelem közjogi keretei. In Hamar, F. és Hámori, A. (szerk.), *A fogyasztók etikai és jogi védelme*. (pp. 134-151). Budapesti Gazdasági Egyetem.
- Bencsik, A. (2013). A fogyasztók védelmének alkotmányi fundamentumairól. *Közjogi Szemle*, 6(1), 21-31.
- Bisztriczki, L. és Kántás, P. (2014). *A szabálysértési törvény magyarázata* (2. kiadás). (p. 645). Budapest, HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft.
- Bisztriczki, L. és Kántás, P. (2012). *Az új szabálysértési törvény magyarázata. Gyakorlati kérdések és válaszok a szabálysértési jog köréből*. (p. 536). Budapest, HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft.
- Bodzási, B. (2019). Az Európai Bíróságnak a magyar devizahiteles szerződésekkel kapcsolatos gyakorlata, különös tekintettel az ún. Dunai-ügyben hozott ítéletre. *Miskolci Jogi Szemle*, 14(2019/2), 15-28.

- Bodzási, B. (2018). A deviza alapú fogyasztói kölcsönszerződésekhez kapcsolódó egyes polgári jogi kérdésekről. *Miskolci Jogi Szemle*, 13(2, 2), 61-75.
- Buzás, G. és Hámori, A. (2005). Fogyasztóvédelmi oktatás és nevelés. *Fogyasztóvédelmi Szemle*, 2(2), 41-45.
- Czuczai, J. (1997). Korreferátum a fogyasztóvédelem témájában Gyarmati András előadásához (A Ptk. újabb módosítása az európai jogharmonizáció tükrében). In *Magyar Jogászegylet Tizedik Jogász Vándorgyűlés (Sopron)*. (pp. 71-86). Budapest.
- Farkas, A. és Wellmann, Gy. (2012). A hibás teljesítés bírói gyakorlata I-II. *Gazdaság és Jog*, 20(3), 8-11., 20(5), 16-20.
- Fazekas, J. (2017). The consumer credit crisis and unfair contract terms regulation – Before and after Kásler. *Journal of European Consumer and Market Law*, 6(3), 99-106.
- Fazekas, J. (2016a). A magyar fogyasztóvédelmi szabályozás fejlődése a rendszerváltástól napjainkig. In Hamar, F. és Hámori, A. (szerk.), *A fogyasztók etikai és jogi védelme*. (pp. 28-59). Budapesti Gazdasági Egyetem.
- Fazekas, J. (2016b). Gondolatok a devizaalapú hitelszerződések jogi hátteréről és a tisztességtelen általános szerződési feltételek érvénytelenségi kontrolljáról. *Jog-Állam-Politika*, 8(4), 73-96.
- Fazekas, J. (2007). *Fogyasztóvédelmi jog*. (pp. 285). Budapest, Complex Kiadó Jogi és Üzleti Tartalomszolgáltató Kft.
- Fazekas, R. (2020). A választottbírói kikötés a fogyasztóvédelem nézőpontjából. *Gazdaság és Jog*, 28(9), 13-19.
- Filó, M. (2016). A fogyasztók megtévesztése – gondolatok a büntetőjogi jogtárgy-védelem hatáiról. In Hamar, F. és Hámori, A. (szerk.), *A fogyasztók etikai és jogi védelme*. (pp. 164-171). Budapesti Gazdasági Egyetem.
- Frivaldszky, J. (2016). A pénzügyi világválságból a klasszikus természetjogi elvek újbóli érvényesülése felé. In Hamar, F. és Hámori, A. (szerk.), *A fogyasztók etikai és jogi védelme*. (pp. 73-120). Budapesti Gazdasági Egyetem.
- Frivaldszky, J. (2015). A vasárnapi kötelező pihenőnap természetjogi alapjai és közpolitikai lehetőségei. *Iustum Aequum Salutare*, 15(1), 59-99.
- Fuglinszky, Á. (2016). Fogyasztói adásvétel, kellék- és termékszavatosság. Elemzések az uniós jog és az új Ptk. kapcsolatához. (pp. 204). Budapest, Wolters Kluwer Kft.
- Gárdos, P. és Rácz, A. (2012). Néhány gondolat a Pénzügyi Békéltető Testületről. *Gazdaság és Jog*, 20(4), 17-21.
- Gellén, K. (2019). Fogyasztók és vállalkozások az új üzleti modellek és a digitális technológiai környezet promóciós tendenciái tükrében. *Gazdaság és Jog*, 27(7-8), 7-12.
- Gombos, K. és Lehóczky, B. (2019). A tisztességtelen szerződési feltételek eltávolítása a magyarországi devizaalapú hitelszerződésekből. *Jogtudományi Közlöny*, 74(11), 434-444.

- Hajnal, Zs. (2020a). A békéltető testületi döntések bírói felülvizsgálatának gyakorlata. *Gazdaság és Jog*, 28(10), 9-14.
- Hajnal, Zs. (2020b). A fogyasztási cikkek adásvételének szabályozási kísérlete és legújabb módosításai az Európai Unióban és a magyar jogban. *Gazdaság és Jog*, 28(7-8), 6-11.
- Hajnal, Zs. (2015). A fogyasztói szerződések sajátos jelensége: a timesharing szerződés. *Gazdaság és Jog*, 23(5), 14-17.
- Hajnal, Zs. (2013). A fogyasztói jogok egységes európai szabályozásának lehetséges irányai. (pp. 251, PhD-értekezés). Debrecen.
- Hamar, F. és Hámori, A. (szerk., 2016). A fogyasztók etikai és jogi védelme. (pp. 176). Budapesti Gazdasági Egyetem.
- Hámori, A. (2022). Kérelmező és/vagy bejelentő – ügyfél, harmadik személy, egyéb érdekelt? Újabb „csemege” a fogyasztóvédelmi hatóság legújabb gyakorlatából, békéltető testületi fűszerezéssel, avagy egy hibás teljesítés margójára. *Iustum Aequum Salutare*, 22(2)
- Hámori, A. (2021). Fogyasztóvédelmi aktualitások. Javaslatok jogszabályok módosítására. *Iustum Aequum Salutare*, 21(1), 63-112.
- Hámori, A. (2020a). Békéltetés – másként? A kánonjog és a világi jog gyűrűjében. Prof. dr. habil., dr. jur. Hársfai Katalin PhD, lic. iur. can., theol., egyetemi tanár tiszteletére, születésének 70. évfordulója alkalmából. In Kuminetz, G., Szabó, P. és Ujházi, L. (szerk.), *Ratio intellegendi et ordo vivendi. Ünnepi kötet Hársfai Katalin 70. születésnapja alkalmából*. (pp. 133-156). Budapest, Pázmány Press.
- Hámori, A. (2020b). A fogyasztóvédelem jelentősége és békéltető testületi aktualitása. *Gazdaság és Jog*, 28(6), 1-6.
- Hámori, A. (2019a). A fogyasztói szavatossági és jótállási igények intézésének szabályozása és gyakorlata. *Magyar Jog*, 66(4), 212-219.
- Hámori, A. (2019b). Az Fgytv. békéltető testületet és fogyasztóvédelmi politikát is érintő 2019. évi módosításának kritikája. A fogyasztóvédelem fel-, illetve leértékelődése. *Jog-Állam-Politika*, 11(3), 37-68.
- Hámori, A. (2018-2019). Fogyasztói jogok érvényesülése hatósági eljárásban 1-2. *Jura*, 24(2), 378-393., 25(1), 271-292.
- Hámori, A. (2018a). Javaslatok a 'fogyasztók' fokozottabb védelme érdekében. A 'vásárlók könyve' és a 'vásárlói' (fogyasztói) panaszforumokról szóló tájékoztató jogi szabályozása történeti áttekintéssel. *Iustum Aequum Salutare*, 14(1), 63-98.
- Hámori, A. (2018b). A „szálloda” és a vendéglátó üzlet üzemeltetőjének letéti felelőssége az új Ptk.-ban és a bírói gyakorlatban. In Verebes, P. és Fekete-Frojimovics, Zs. (szerk.), *Üzleti szintű szervezés és gazdálkodás a vendéglátásban*. (pp. 219-236). Budapesti Gazdasági Egyetem.
- Hámori, A. (2018c). A felszolgálati díj és a fogyasztók védelme az alapvető jogok biztosának eljárása kapcsán. In „Sport – Gazdaság – Turizmus” Kautz Gyula Emlékkonferencia 2017. június 8. tanulmánykötet. (pp. 1-11). Győr, Széchenyi István Egyetem.

- Hámori, A. (2017a). Fogyasztóvédelem a jogágak tükrében I. (pp. 22-205). Budapesti Gazdasági Egyetem.
- Hámori, A. (2017b). A fogyasztó szavatossági és jótállási igénye. *Gazdaság és Jog*, 25(12), 21-23.
- Hámori, A. (2017c). Javaslat a 'rossz minőségű termék forgalomba hozatala' büntetőjogi törvényi tényállás alapesete büntetési tételének és egyes szabálysértési rendelkezések módosítására. *Jog-Állam-Politika*, 9(4), 253-270.
- Hámori, A. (2017d). A „vásárlói” (fogyasztói) panaszforumokról szóló tájékoztató jogi szabályozása történeti áttekintéssel. *Gazdaság és Jog*, 25(7-8), 42-46.
- Hámori, A. (2017e). A „termékbemutatók” fogyasztóvédelmi jogi szabályozása (Aktuális problémák és válaszok). *Jogtudományi Közlöny*, 72(4), 183-191.
- Hámori, A. (2017f). A homeopátiás „gyógyszer” elnevezéséről (a homeopátia, a „homeopátiás szerek” jogi szabályozása). *Jura*, 23(2), 315-326.
- Hámori, A. (2017g). A felszolgálati díj szabályozásáról az alapvető jogok biztosának eljárása kapcsán. *Debreceni Jogi Műhely*, 14(1-2), 19-40.
- Hámori, A. (2016a). A fogyasztóvédelem jelentősége és oktatása. *Javaslatok Magyarország V. középtávú fogyasztóvédelmi politikájához. Jogtudományi Közlöny*, 71(3), 175-183.
- Hámori, A. (2016b). Bevezetés a fogyasztók etikai és jogi védelmébe. In Hamar, F. és Hámori, A. (szerk.), *A fogyasztók etikai és jogi védelme*. (pp. 6-16). Budapesti Gazdasági Egyetem.
- Hámori, A. (2016c). A fogyasztók védelme a polgári jogban – különös tekintettel az új Ptk. rendelkezéseire. *Minőség és Megbízhatóság*, 50(50), 308-321.
- Hámori, A. (2016d). A felszolgálati díj és a fogyasztók védelme. *Közjogi Szemle*, 9(3), 49-58.
- Hámori, A. (2016e). Vélemény az üzletek vasárnapi nyitva tartásának tilalmáról munkavállaló-, család- és fogyasztóvédelmi szempontból. *Magyar Bioetikai Szemle*, 22(1), 13-34.
- Hámori, A. (2016f). *Etika. Erkölcsstani alapfogalmak gazdaságetikai kitekintéssel*. (pp. 27-42, 55-68). Budapesti Gazdasági Egyetem.
- Hámori, A. (2015a). A fogyasztók védelme és az új Ptk. *Magyar Jog*, 62(5), 257-273.
- Hámori, A. (2015b). Az új Ptk. fogyasztói védelme. In Hamar, F. (szerk.), *Multidiszciplináris kihívások. Sokszínű válaszok 5/1*. (pp. 35-51). Budapesti Gazdasági Főiskola.
- Hámori, A. (2015c). A „vasárnapi munkavégzés tilalma” fogyasztóvédelmi nézőpontból. *Iustum Aequum Salutare*, 15(2), 127-135.
- Hámori, A. (2014). Bevezetés a fogyasztóvédelmi jogba. A fogyasztók magán- és közjogi védelme. (pp. 15-41). Budapesti Gazdasági Főiskola.
- Hámori, A. (2013a). A nem természetes személy laikusok fogyasztói védelmének változásai (A „fogyasztó” fogalom változásai a magyar jogban – különös tekintettel az Fgytv.-re és az új Ptk.-ra). In Hamar, F. (szerk.), *Multidiszciplináris kihívások. Sokszínű válaszok 3*. (pp. 28-32). Budapesti Gazdasági Főiskola.
- Hámori, A. (2013b). A hibás teljesítés az új Ptk.-ban. In Hamar, F. (szerk.), *Multidiszciplináris kihívások. Sokszínű válaszok 2*. (pp. 46-56). Budapesti Gazdasági Főiskola.

- Hámori, A. (2012a). A fogyasztó fogalom aktuális jogalkotási és jogalkalmazási dilemmái. *Agora*, 45-64.
- Hámori, A. (2012b). A vállalkozások fogyasztói minősége. *Gazdaság és Jog*, 20(9), 8-11.
- Hámori, A. (2011). Kötelező jótállás – fogyasztóvédelem. *Gazdaság és Jog*, 19(6), 21-24.
- Hámori, A. (2010a). A vendéglátó üzletek kategóriába sorolásának jogi szabályozása. *Magyar Jog*, 57(3), 164-171.
- Hámori, A. (2010b). A vendéglátás etikája. (pp. 36-37). Bodnár Bt.
- Hámori, A. (2009a). A „fogyasztó”-fogalom „dilemmái” különös tekintettel az Fgytv. módosításában és az új Ptk.-javaslatban foglaltakra. *Magyar Jog*, 56(2), 88-97.
- Hámori, A. (2009b). A fogyasztóvédelem közigazgatási „útvesztői” (a „fogyasztó” fogalom „dilemmái”). In Majoros, P. (szerk.), *Kultúraközi párbeszéd az üzleti világban (Budapesti Gazdasági Főiskola Tudományos Évkönyv 2008)*. (pp. 150-166). Budapesti Gazdasági Főiskola.
- Hámori, A. (2008a). A közösségi fogyasztóvédelmi politika és jog fejlődése. *Agora*, 39-54.
- Hámori, A. (2008b). A szálláshely osztályba, a vendéglátó üzlet kategóriába sorolása bejelentésének jogi természetéről. *Magyar Jog*, 55(6), 423-428.
- Hámori, A. (2008c). A gazdaság etikai aspektusa – „reformok útján”. In Majoros, P. (szerk.), *Reformok útján (Budapesti Gazdasági Főiskola Tudományos Évkönyv 2007)*. (pp. 428-433). Budapesti Gazdasági Főiskola.
- Hámori, A. (2007a). Bevezetés a fogyasztóvédelmi jogba I. A fogyasztóvédelmi jog alapjai. (pp. 16-39). Budapest, Axol Print Nyomdaipari és Kiadói Kft.
- Hámori, A. (2007b). Felszolgálati díj a magyar jogban. In Majoros, P. (szerk.), *Stratégiák 2007 és 2013 között (Budapesti Gazdasági Főiskola Tudományos Évkönyv 2006)*. (pp. 304-316). Budapesti Gazdasági Főiskola.
- Hámori, A. (2006). Az üzlet üzemeltetője kategóriába, illetve osztályba sorolása bejelentésének jogi természetéről és a hatóságnak e bejelentéssel kapcsolatos magatartásáról. *Szakmai Füzetek*, (16), 125-127.
- Hámori, A. (2005). A csomagküldő kereskedés és az elektronikus kereskedelmi szolgáltatás jogi szabályozásának kapcsolata. In Majoros, P. (szerk.), *Tudástranszfer és információs társadalom (Budapesti Gazdasági Főiskola Tudományos Évkönyv 2004)*. (pp. 171-178). Budapesti Gazdasági Főiskola.
- Hámori, A. (2004). Az egyes vendéglátó-ipari munkakörök betöltéséhez szükséges alkalmassági-képesítési feltételek jogi szabályozása (fogyasztóvédelmi jogi aspektusok). In Majoros, P. (szerk.), *Magyarország a gazdasági fejlődés keresztútján (Budapesti Gazdasági Főiskola Tudományos Évkönyv 2003)*. (pp. 190-194). Budapesti Gazdasági Főiskola.
- Hámori, A. (2003). A vendéglátás fogyasztóvédelmi jogi szabályozása. (pp. 137-292). Budapest, Label Kereskedelmi, Szolgáltató és Kiadói Kft.
- Hámori, A. (2001a). Fogyasztóvédelmi jogi oktatás a Budapesti Gazdasági Főiskola Kereske-

delmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Főiskolai Karán. In Konferencia a fogyasztóvédelmi ismeretek oktatásáról (Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem, Budapest, 2001. május 18.). (pp. 23-26). Budapest, Oktatási Minisztérium és Fogyasztóvédelmi Főfelügyelőség.

- Hámori, A. (2001b). Fogyasztóvédelmi jogi oktatás a Budapesti Gazdasági Főiskolán. *Fogyasztóvédelem*, 3(8-9), 17.
- Jagusztin, T. (2021). A fogyasztói jogsértések megszüntetésére irányuló eljárások reformja – az új irányelv küszöbén. *Gazdaság és Jog*, 29(6), 19-24.
- Jeney, P. (2005). Fogyasztóvédelmi politika. In Kende Tamás és Szűcs Tamás (szerk.), *Bevezetés az Európai Unió politikáiba*. (pp. 655-698). Budapest, KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft.
- Józson, M. (2019a). 'New Deal for Consumers' (?) (az európai uniós fogyasztóvédelmi jog korszerűsítését, a szabályok egységesítését és a végrehajtás erősítését célzó irányelvtervezetek margójára). *Európai Jog*, 19(6), 14-24.
- Józson, M. (2019b). Az áruk szabad mozgása az Európai Unióban, és a tagállami fogyasztóvédelem érvényesülése a negatív és a pozitív integráció közötti összefüggések tükrében. *Jogtudományi Közlöny*, 74(6), 251-265.
- Józson, M. (2018a). Kettős termékmérce alkalmazása az Európai Unió belső piacán: a jogi megoldáskeresés útvesztői Brüsszelben és Közép-Kelet-Európában. *Gazdaság és Jog*, 26(10), 3-9.
- Józson, M. (2018b). „Kie a fogyasztó?": a gyengébb fél (a fogyasztó) védelme a tagállamok és az Európai Unió között megosztott fogyasztóvédelmi hatáskör útvesztőiben. *Európai Jog*, 18(6), 32-43.
- Józson, M. (2018c). A tisztességtelen szerződési feltételek uniós jogi szabályozásának jogdogmatikai és jogpolitikai kérdései. *Magyar Jog*, 65(2), 74-85.
- Juhász, K. (2018). Fogyasztói jogok és a végrehajtási záradék. *Iustum Aequum Salutare*, 14(4), 183-190.
- Karsai, K. (2011). *Fogyasztóvédelem és büntetőjog*. (pp. 274). Budapest, HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft.
- Kertész, G. (2016). Devizahitelek – jog és/vagy erkölcs. In Hamar, F. és Hámori, A. (szerk.), *A fogyasztók etikai és jogi védelme*. (pp. 121-133). Budapesti Gazdasági Egyetem.
- Király, P. B. (2020). A kriptovaluták pénzügyi fogyasztóvédelmi aspektusai. *Iustum Aequum Salutare*, 16(4), 45-58.
- Lattmann, T. (2011). Fogyasztóvédelmi politika. In Kende Tamás és Szűcs Tamás (szerk.), *Bevezetés az Európai Unió politikáiba*. (pp. 535-585). Budapest, CompLex Jogi és Üzleti Tartalomszolgáltató Kft.
- Lábady, T. (2014). A lektor előszava. In Hámori, A., *Bevezetés a fogyasztóvédelmi jogba. A fogyasztók magán- és közjogi védelme*. (p. 9). Budapesti Gazdasági Főiskola.
- Lábady, T. (2007). A lektor előszava. In Hámori, A., *Bevezetés a fogyasztóvédelmi jogba I. A fogyasztóvédelmi jog alapjai*. (p. 7). Budapest, Axol Print Nyomdaipari és Kiadói Kft.

- Lábady, T. (1976). A fogyasztóvédelmi rendszerről és a fogyasztók érdekeinek polgári jogi védelméről. *Magyar Jog*, 23(4), 875-886.
- Loos, M. (2019). The modernization of European consumer law: A pig in a poke? *European Review of Private Law*, (1), 113-134.
- Mészáros, P. E. (2019). Az Európai Unió Bíróságának ítélkezése a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat, illetve tisztességtelen szerződési feltétel fogyasztókkal szembeni irányelveivel kapcsolatosan. *Európai Jog*, 19(3), 36-40.
- Miskolczi-Bodnár, P. (2018). Fogyasztóvédelmi szabályok a Ptk.-ban. *Magyar Jog*, 65(11), 593-604.
- Miskolczi-Bodnár, P. és Sándor, I. (2012). A fogyasztóvédelmi jog európai gyökerű magyar szabályozása I-II. (pp. 124, 165). Budapest, Patrocinium Kft.
- Molnár, G. M. (2013). A fogyasztók érdekeit és a gazdasági verseny tisztaságát sértő bűncselekmények. In Belovics, E., Molnár, G. M. és Sinku, P., *Büntetőjog II. Különös Rész. A 2012. évi C. törvény alapján 2nd ed.*, (pp. 836-878). Budapest, HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft.
- Nagy, G. B. (2016). Gondolatok a büntetőjog fogyasztóvédelemben betöltött lehetséges szerepéről. *Magyar Jog*, 63(10), 597-603.
- Németh, Cs. (2020). A pénzügyi szektorban a fogyasztókkal szemben alkalmazott tisztességtelen szerződési feltételek jogi megítélése az európai uniós Bíróság joggyakorlatában. *Európai Jog*, 20(1), 21-32.
- Németh, Cs. (2015). A pénzügyi fogyasztóvédelmi jog fejlődése Magyarországon 2008–2014 között (I-II. rész). *Gazdaság és Jog*, 23(1), 3-11., 23(3), 3-11.
- Németh, Cs. (2014). A devizahiteles perek joggyakorlati tapasztalatairól. *Gazdaság és Jog*, 22(4), 3-9.
- Papp, T. (2011). Fogyasztó-e az utas? *Magyar Jog*, 58(10), 616-619.
- Pázmándi, K. (2020). A jogi értelemben vett fogyasztókép átformálódásáról, azaz mit üzen a viselkedési közgazdaságtan a jogi beavatkozás paradigmájáról. *Gazdaság és Jog*, 28(11-12), 73-77.
- Pázmándi, K. (2016). Kereskedelmi kommunikáció és fogyasztóvédelem – a fogyasztó verseny- és reklámjogi védelme. In Hamar, F. és Hámori, A. (szerk.), *A fogyasztók etikai és jogi védelme*. (pp. 152-163). Budapesti Gazdasági Egyetem.
- Pfeiffer, J. J. (2016). A devizaperek másként, avagy a végrehajtás megszüntetése iránti perek, és ami mögöttük van. *Gazdaság és Jog*, 24(9), 14-20.
- Pusztahelyi, R. (2020). A felelősségkizáró és -korlátozó kikötések általános szerződési feltételekben, illetve a fogyasztóval szemben. *Gazdaság és Jog*, 28(9), 1-6.
- Rácz, L. (2020). Múltba tekintő gondolatok: szerződési szabadság és fogyasztóvédelem, avagy a magánjog alkalmazkodóképességének korlátairól. *Magyar Jog*, 67(12), 677-684.
- Sepsi-Keyha, E. (2019). Adatvédelem, fogyasztóvédelem és versenyjog határán – hatásköri kérdések, eljárási következmények. *Versenytükör*, 15(1), 40-51.
- Simon, R. (2016). A fogyasztói viták alternatív vitarendezése Európában – ötlet-verseny és

fórum shopping a nemzeti szabályozás és implementációs kötelezettség tükrében? *Iustum Aequum Salutare*, 12(2), 63-89.

- Szabó, P. (2017). A fogyasztó fogalma és a fogyasztói szerződés értékelésének egyes kérdései az Európai Unió Bíróságának néhány újabb döntése tükrében. *Európai Jog*, 17(1), 1-6.
- Szeghő, K. (2015). „Devizaperek” egy bíró szemével. *Gazdaság és Jog*, 23(12), 3-10.
- Szendrő, É. M. (2020). A fogyasztóvédelem kialakulása és fejlődéstörténete. *Jogtörténeti Szemle*, 18(2), 34-40.
- Szépvölgyi, E. (2019). A fogyasztói jogviták hatékony rendezésének jelene és jövője. *Jog-Állam-Politika*, 11(3), 103-118.
- Szikora, V. és Hajnal, Zs. (szerk.), *A fogyasztói adásvétel és a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok tagállami szabályozásának összehasonlító elemzése – Csehország, Magyarország, Lengyelország, Románia és Szlovákia.* (pp. 265). Debrecen, Debreceni Egyetem Állam- és Jogtudományi Kar. *Debreceni Jogi Műhely*, 17(2020/1-2), 1-265.
- Szilágyi, G. (2021). Fogyasztóvédelmi szempontok a szellemi alkotások területén. *Miskolci Jogi Szemle*, 16(1,1), 149-166.
- Szolnoki-Nagy, R. (2014). Fogyasztóvédelem az Európai Unióban. *Európai Tükör*, 19(2), 143-160.
- Tattay, L. (2005). Közvetlen fogyasztóvédelmi előírások a szellemi alkotások jogában. *Jogtudományi Közlöny*, 60(6), 295-299.
- Traub, F. (1995). A fogyasztó fogalma a versenyjogban. *Jogösszehasonlító áttekintés. Versenyismeret*, 43(10-11), 70-103. (ford. Pappné Ritter, J.)
- Varga, N. (2013). *A fogyasztói pénzügyi lízing.* (pp. 260). Budapest, HVG-ORAC Lap- és Könyvkiadó Kft.
- Verebics, J. (2012). Szerződések az elektronikus kereskedelem körében és a fogyasztóvédelem. *Gazdaság és Jog*, 20(12), 3-10.
- Veres, Z. (2016). A pénzügyi fogyasztóvédelem alkotmányos megalapozása felé. *Közjogi Szemle*, 9(1), 41-50.
- Vékás, L. (2021). Az uniós fogyasztói szerződési jog megújítása és az új irányelvek átültetése. *Magyar Jog*, 68(2), 65-75.
- Vékás, L. (2002). Az európai közösségi magánjog sajátos alanyáról: a „fogyasztó” fogalmáról. *Európai Jog*, 2(5), 3-13.
- Vékás, L. (2001). Európai közösségi fogyasztóvédelmi magánjog. In Vékás Lajos (szerk.), *Európai közösségi jogi elemek a magyar magán- és kereskedelmi jogban.* (pp. 25-96). Budapest, KJK-KERSZÖV Jogi és Üzleti Kiadó Kft.
- Vida, S. (2000). A fogyasztó versenyjogi védelme a megtévesztéssel szemben. *Magyar Jog*, 47(11), 661-666.
- Vida, S. (1999). A fogyasztó fogalma az Európai Bíróság gyakorlatában. *Versenyfelügyeleti Értesítő*, 9(1), 40-44.

- Vörös, I. (szerk., 2007). Tisztességtelen verseny – fogyasztóvédelem. (pp. 401). Budapest, MTA Jogtudományi Intézet.
- Wallacher, L. (2014). A választottbírói kikötés tisztességtelensége fogyasztói szerződésekben. *Európai Jog*, 14(3), 10-16.
- Weatherill, S. (1997). *EC Consumer Law and Policy*. (pp. 165). London, Longman.
- Weiss, E. (1971). A gyártó vállalat felelőssége a fogyasztó irányában. *Döntőbíráskodás*, 12(3), 81-94.
- Zavodnyik, J. (2013). Az általános szerződési feltételek és a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok. *Versenytükör*, 9(2) 34-53.
- Zavodnyik, J. (2010). Értelme és érzelmek. A kereskedelmi gyakorlatokkal megcélzott fogyasztó. *Gazdaság és Jog*, 18(7-8), 10-20.

HEGEDÜS GYULA

Magyarország és az Egyesült Királyság tudományos és kulturális kapcsolatai, 1945–1956

1. Bevezetés

A tanulmány a magyar–brit tudományos és kulturális kapcsolatokat vizsgálja a második világháború és az 1956-os forradalom közötti időszakban. A háborút követő években a kisgazdapárti politikusok és a polgári értelmiség a nyugati országokkal újrainduló kulturális kapcsolatokat is megpróbálták felhasználni a fokozódó szovjet nyomás ellensúlyozására. Az Egyesült Királyság is igyekezett a tudományos és kulturális kapcsolatok segítségével megtartani valamennyi befolyást a térségben. Ennek fontos eszköze volt a British Council, amelynek jelentős szerepe volt nagy-britanniai ösztöndíjak meghirdetésében, valamint zenei előadások, filmvetítések, kiállítások, ismeretterjesztő előadások stb. szervezésében. 1947-ben a két kormány elkezdett kidolgozni egy kétoldalú kulturális egyezményt is, de ennek aláírására már nem került sor. A hidegháború kibontakozása a magyar–brit politikai kapcsolatokra nézve is súlyos következményekkel járt: 1949 végén megszakadtak a pénzügyi és kereskedelmi tárgyalások, államosították a magyarországi brit tulajdont. 1950-ben, a brit–magyar viszony mélypontján a budapesti British Council és a londoni Magyar Kulturális Központ is beszüntette működését. A kapcsolatok helyreállítására csak 1953-ban, Sztálin halálát követően indultak kísérletek, de a tudomány és a kultúra területén nagyon lassan indult el az együttműködés. A tanulmány végén a Magyarországon megjelent angol vonatkozású könyvek számának változásával illusztrálom a két ország kulturális kapcsolatainak dinamikáját a vizsgált időszakban.

2. Előzmények

Magyarországon a két világháború közötti időszakban az angol nyelvű irodalom és a brit kultúra nem volt teljesen ismeretlen a művelt közvélemény számára, de a német nyelv és kultúra elsöprő fölénye vitathatatlan volt. Az angol nyelvet viszonylag kevesen beszélték, kevesebben, mint a franciát vagy az olaszt. Bár angol nyelvű mozifilmekből nem volt hiány, azok jórészt Amerikából és nem Nagy-Britanniából érkeztek. Az angol irodalom klasszikusai természetesen évtizedek óta olvashatók voltak magyar fordításban, nemcsak Shakespeare, de olyan kortárs írók művei is, mint G. K. Chesterton, Aldous Huxley, Somerset Maugham vagy Robert Graves. Nagy-Britannia mégis egy távoli, már-már egzotikus ország volt sok magyar szemében, bár csodálták kiterjedt gyarmatbirodalmát, erős flottáját és gazdasági hatalmát. Politikai okok is szerepet játszottak abban, hogy a magyar közvélemény nagy része távolságtartással viszonyult Nagy-Britanniához: Trianon után nem volt könnyű érzelmileg azonosulni az antant egyik meghatározó tagjával, hiszen a brit kormány és a politikai elit – az irredenta propagandát támogató Lord Rothermere kivételével – nem támogatta a

magyar revíziós elképzeléseket. Mindezen politikai, kulturális és nyelvi akadályok ellenére a két világháború közötti időszakban Magyarország és Nagy-Britannia hivatalos kapcsolatai a kultúra és a tudomány terén a körülményekhez képest biztatóan alakultak. A magyarországi egyetemek kapcsolatban álltak brit egyetemekkel, továbbá Oxfordban, Cambridge-ben, Londonban és más egyetemi városokban is tanultak magyar állampolgárok. Igen fontos fejlemény volt a kétoldalú kulturális kapcsolatok szempontjából, hogy néhány évvel a háború előtt, 1937-ben magyar lektorátus alakult a Londoni Egyetemen Szenczi Miklós vezetésével.

A második világháború idején Magyarország és az Egyesült Királyság¹ ellenséges oldalon álltak. 1941 áprilisában London megszakította a diplomáciai kapcsolatokat Budapestről, a brit követnek el kellett hagynia a Werbőczy (ma: Táncsics Mihály) utcai épületet, és a londoni magyar követ, Barcza György is kénytelen volt kiköltözni az Eaton Place-i magyar követségről. A két ország 1941 decemberétől hivatalosan is hadban állt egymással, így az addig sem túl szoros tudományos és kulturális kapcsolatok hosszú évekre megszakadtak.

3. A magyar–brit kapcsolatok újraindulása, 1945–1948

Magyarország Ideiglenes Kormánya 1945. január 20-án aláírta a fegyverszüneti megállapodást a Szovjetunióval. A dokumentum értelmében az ország a Szövetséges Ellenőrző Bizottság (SZEK) irányítása alá került, amelyben a Szovjetunió mellett az Egyesült Államok és az Egyesült Királyság képviselői is részt vettek. A brit kormány a SZEK katonai missziója mellé egy politikai missziót is küldött Alvary Frederick Gascoigne vezetésével. A követségi szintű diplomáciai kapcsolatok újrafelvételéig a magyar kormány e misszió keresztül tudott kommunikálni Londenal (Figder, 2004).

1945 nyarától újra megnyílt a British Council budapesti irodája, élére Robert McNab került. Kezdetben nem volt egyértelműen elhatárolva a politikai misszió működő ún. Information Officer és a British Council hatásköre. Hosszas egyeztetések után 1946 februárjára sikerült erről is megegyezni, ettől fogva a British Council képviselőjét is meghívták a politikai misszió heti értekezletére (Helm, 1946). Egyesítették a misszió és a British Council könyvtárát is – ebből a néhány száz kötetes gyűjteményből fejlődött ki az a rendkívül népszerű könyvtár, amely 14 évnyi (1950–63) megszakítással ugyan, de egészen 2007-ig szolgálta a brit kultúra iránt érdeklődő magyarokat. (2007-ben a könyvtár állománya a Fővárosi Szabó Ervin Könyvtárba került.) A British Council ekkoriban a Vallás- és Közoktatásügyi Minisztériummal (VKM) is jó viszonyt ápolt. Anthony White, a British Council londoni központjának vezetője 1946 januárjában levelet írt Keresztury Dezső miniszternek, amelyben reményét fejezte ki, hogy a minisztérium és a British Council budapesti irodája hatékonyan együttműködik a jövőben az oktatási és kulturális kapcsolatok fejlesztése terén (Gönyei, 1988, p. 308.).

Ebben az időszakban érzékelhető volt a törekvés mind a magyar kormány, mind a lakosság részéről arra, hogy minél jobb viszonyt alakítsanak ki a győztes nagyhatalmakkal, különösen az Egyesült Államokkal és Nagy-Britanniával. Az angolszász hatalmakhoz való közeledést az is motiválta, hogy ily módon is próbálják ellensúlyozni az egyre fokozódó szovjet nyomást a magyar politikai, gazdasági és kulturális életben. Részben ennek is tulajdonít-

¹ A tanulmányban az Egyesült Királyság és a Nagy-Britannia elnevezéseket szinonimaként használom, illetve a korszak szóhasználatát követve időnként Angliaként utalok az egész országra.

ható a növekvő érdeklődés az angol nyelv és a brit kultúra iránt. Az oktatás területén ez az érdeklődés találkozott a kormány szándékával, amely az iskolákban igyekezett háttérbe szorítani a német nyelv oktatását. Az 1945/46-os tanévben a mintegy 37 000 ötödik osztályos diák közül 3693-an angolt, 2326-an franciát, 1486-an pedig oroszot tanultak a német nyelv helyett (*Mai magyar művelődéspolitikai, 1946, p. 39.*). Gondot okozott azonban az angol- és orosz tanárok hiánya, amit azzal próbáltak orvosolni, hogy a budapesti középiskolai tanárképző intézet 3 féléves tanfolyamot indított olyanok számára, akik valamilyen szinten beszélték már az angol vagy az orosz nyelvet, de nem rendelkeztek tanári képesítéssel (*Mai magyar művelődéspolitikai, 1946, p. 77.*).

A kapcsolatok helyreállítása terén az első látványos lépések a felsőoktatásban történtek. 1945 júliusában a Pázmány Péter Tudományegyetem Tanácsa úgy döntött, hogy meghívának neves brit tudósokat, illetve Nagy-Britanniában élő magyar származású kutatókat, hogy előadásokat tartsanak az 1946/47-es tanévben. A brit egyetemek és kutatóintézetek igen népszerűek voltak a külföldi ösztöndíjakra jelentkezők körében: 1945-ben az Országos Ösztöndíjtanács által meghirdetett 89 kutatási ösztöndíj közül tíz Nagy-Britanniába szólt. Így tanulhatott angol egyetemeken többek között Berg Pál (angol nyelvpedagógia, irodalom), Lutter Tibor (irodalom), Gergely János (vegyészet), Kovásznai László (biológia) és Moholy Elemér (építészet) (Pálffy és N. Szabó, 1994, pp. 84-86.). A természettudományos kapcsolatok felújításában nagy szerepe volt Szent-Györgyi Albertnek: részben az ő erőfeszítéseinek volt köszönhető, hogy angol könyvtárak és egyetemek orvosi felszereléseket, tudományos folyóiratokat és könyveket adományoztak magyar klinikáknak (Pálffy és N. Szabó, 1994, p. 85.). 1945-46-ban összesen 25 000 tudományos és szépirodalmi könyv érkezett Nagy-Britanniából magyarországi egyetemekre, tudományos intézetekbe, iskolákba, könyvtárakba részben ajándékként, részben rendkívül kedvezményes áron (*Mai magyar művelődéspolitikai, 1946, p. 131.*).

Az irodalmi és művészeti kapcsolatok terén jelentős esemény volt a PEN Club magyarországi csoportjának megalakulása 1946-ban. Brit zenészek is megjelentek a magyarországi színpadokon, 1946 júniusában a Magyar Állami Operaház meghívására egy hónapot töltött Budapesten Stanford Robinson, a BBC zenekarának karmestere. Az Operában a *Traviatát* és a *Carment* vezényelte, az angol kortárs zeneszerzők műveit bemutató szimfonikus koncerten pedig többek között Elgar és Britten művei hangzottak el (*Június 12-én érkezik Budapestre, 1946; Gaál, 1946*). Novemberben Arthur Bliss zeneszerző saját műveit vezényelte Budapesten és Szegeden (J.S., 1946). 1946-ban Stanley Unwin angol író, 1947 nyarán pedig Stephen Spender költő tartott előadásokat a fővárosban, Egerben és Debrecenben (Gönyei, 1988, pp. 340-341). Cserében magyar zenészek is lehetőséget kaptak arra, hogy brit földön színpadra lépjenek, és a BBC is több alkalommal közvetítette magyar előadók felvételeit. A magyar kultúrdiplomáciának is szerepe volt abban, hogy a BBC egyre gyakrabban műsorra tűzte Bartók és Kodály műveit. 1947 júniusában a llangoleni nemzetközi kórusversenyen első díjat nyert a kecskeméti munkáskórus Vásárhelyi Zoltán vezényletével (*Vásárhelyi professzorék nyerték, 1947*).

A kétoldalú kulturális kapcsolatok kérdése miniszteriális szinten is felmerült. Keresztury Dezső vallás- és közoktatásügyi miniszter már 1946 májusában felvetette Gyöngyösi János külügyminiszternek, hogy „Angliában mihamarabb magyar kulturális intézmények kezdjék meg működésüket, illetőleg, hogy a Londonban már meglévő és az egész háború alatt mű-

ködött egyetemi magyar lektorátus működését újból itthoni támogatás és irányítás mellett folytathassa”. A Szcenci Miklós által vezetett lektorátus működött ugyan, de 1941 óta a magyar állam nem tudott anyagilag hozzájárulni annak fenntartásához, így Szcenci saját fizetését fordította a lektorátus dologi kiadásainak fedezésére. Keresztury azt is javasolta, hogy egy vidéki egyetemre is küldjenek magyar lektort: erre az edinburgh-i egyetemet látta a legalkalmasabbnak, mivel a magyar protestáns egyházak hagyományosan jó kapcsolatokat tartottak fenn a skót protestáns egyházzal (Gönyei, 1988, p. 314.). Később más felsőoktatási intézményekkel is megindultak a tárgyalások magyar lektorátusok, illetve tanszékek létrehozásáról. A cambridge-i és a manchesteri egyetem is nyitottnak mutatkozott ez iránt, az Aberdeeni Egyetemen pedig egy ott tanulmányokat folytató magyar állami ösztöndíjas hallgató 1947-ben meg is kezdte a lektorátus megszervezését (M. Madarász, 2017, p. 43.). Mire azonban ezek a kezdeményezések megvalósulhattak volna, addigra megváltozott a politikai helyzet, s így ezek a lektorátusok nem jöhettek létre.

A *New Hungary* című folyóirat 1946. szeptember 15-i számában Gál István irodalomtörténész a brit-magyar kulturális kapcsolatokról írt cikkében hangsúlyozta az angol nyelv szerepének növekedését a háború utáni időszakban. Ennek kapcsán fontosnak tartotta, hogy angol tanszékeket hozzanak létre legalább a budapesti és a debreceni egyetemen, de lehetőség szerint az ország összes egyetemén. Az egyetemi szintű oktatáshoz szükségesnek tartotta, hogy angol professzorok és nyelvtanárok költözzenek Magyarországra (M. Madarász, 2017, pp. 39-40.).

1946 decemberében Bassola Zoltán, a Vallás- és Közoktatási Minisztérium államtitkára részletesen kifejtette Robert McNabnak, a British Council magyarországi kirendeltsége vezetőjének egy londoni magyar kulturális intézet felállításának tervét. Az elképzelés szerint az intézetet azzal a céllal hoznák létre, hogy bemutassa a magyar tudományos és kulturális eredményeket, előadásokat szervezzen magyar kutatók számára brit egyetemeken magyar nyelv és irodalom témában, gondoskodjon arról, hogy a magyar irodalom kiemelkedő művei magas színvonalú fordításokban kerülhessenek az angol olvasók kezébe, és képzőművészeti kiállításokat szervezzen. Távlati tervként egy magyar tájékoztató könyvtár felállítását is megemlíttette (Gönyei, 1988, pp. 316-317.).

A háború után újjáalakult londoni magyar követség elsősorban diplomáciai funkciókat látott el, de fontos szerepe volt a magyar kultúra népszerűsítésében is. A követség 1948 márciusában részletes jelentést küldött a Külügyminisztériumba a magyar-angol kulturális kapcsolatokról. A magyar kultúra megismertetésének legjelentősebb eszköze a követség szerint a Londoni Egyetemen működő magyar lektorátus volt. Sajnálattal vették, hogy a Vallás- és Közoktatásügyi Minisztérium az 1946/47-es tanév végén hazahívta Szcenci Miklóst Londonból. A lektorátus vezetését ekkor George Frederick Cushing vette át, őt azonban az egyetem vezetősége Budapestre kívánta küldeni, hogy az Eötvös Collegiumban doktori tanulmányokat folytasson (Cushing magyarországi tevékenységéhez ld. M. Madarász, 2018b). Cushing távolléte idejére helyettesítésére Iványi-Grünwald Bélát kérték fel. Ekkor kezdte meg működését a londoni Magyar Intézet is, amelynek vezetőjévé a vallás- és közoktatásügyi miniszter Buday Györgyöt, a neves grafikus-fametszőt nevezte ki. Az 1946/47-es tanévre nyolcan kaptak magyar állami ösztöndíjat angol egyetemekre: Alföldi András ókortörténész, Balás János jogász, Gerevich László régész, Kéry László irodalomtörténész, Kerékgyártó Elemér középiskolai tanár, Solymos Péter hegedűművész, Szandtner György orvos és Szervánszky

Péter zongoraművész. A Vallás- és Közoktatásügyi Minisztérium hat ösztöndíjas helyet kínált fel angol állampolgároknak az 1947/48-as tanévre, elsősorban magyar nyelv és irodalmi, valamint zenei tanulmányok folytatásához (Gönyei, 1988, pp. 329-333.).

1948-ban a londoni magyar követség több programot is szervezett a forradalom és szabadságharc centenáriuma alkalmából. Előadásokkal, kiállításokkal emlékeztek meg 1848-ról. C. A. Macartney professzor, aki a magyar kultúra legfontosabb nagykövete volt a szigetországban, hat részből álló előadást tartott a BBC magyar nyelvű műsorában „Angol–magyar kapcsolatok a szabadságharc idején” címmel, amely később külön kötetben is megjelent. Alan Taylor történész a *Manchester Guardianban* méltatta a forradalmat, március 15-én pedig Ernest Bevin külügyminiszter tartott beszédet a BBC magyar adásában (MNL OL XIX-J-1-k 28. tétel 4. doboz).

Természetesen naivitás lenne azt feltételezni, hogy a brit és a magyar hivatalos szervek csupán azért törekedtek volna a kulturális kapcsolatok fejlesztésére, mert oly mélyen érdeklődtek volna a másik ország kultúrája iránt. 1947/48-ban már kezdett körvonalazódni a kétpólusú világrend, és nyilvánvaló volt, hogy Nagy-Britannia és Magyarország ellentétes – vagy inkább ellenséges – oldalakon áll majd. 1947 januárjában a Foreign Office-ban (a brit külügyminisztériumban) fontos értekezletre került sor: a külügyminisztérium munkatársai, valamint a kelet-európai országokból hazarendelt diplomaták megvitatták a térséggel kapcsolatosan folytatandó jövőbeni politika alapelveit. Az ülés résztvevői végül abban állapodtak meg, hogy továbbra is a nyomásgyakorlás politikáját folytatják, de általában tartózkodnak a hivatalos tiltakozásoktól és jegyzékváltásoktól, s inkább nagyobb hangsúlyt helyeznek a kulturális propagandára és a BBC adásaira (Policy in Eastern Europe, 1947. január 14.). Céljuk az volt, hogy e propaganda segítségével minél szélesebb rétegeket próbáljanak meggyőzni a szabadságjogok, a gazdasági és társadalmi fejlődés, valamint a magasabb életszínvonal fontosságáról, és arról, hogy mindez a nyugati típusú demokráciával érhető el. A propaganda érdekében felhasználhatók a kulturális kapcsolatok (pl. a British Council), személyes kapcsolatok, valamint a nyomtatott sajtó és a BBC (Hungary, é.n.). 1948-ban a brit kormány létrehozta a brit hidegháborús propagandapolitika új, központi szervét, az Információs Kutatási Osztályt (IRD: Information Research Department), amely szervezettel a Foreign Office-hoz tartozott (M. Madarász, 2019).

A brit kultúra nemzetközi terjesztése intézményi szempontból három pilléren alapult: a BBC-n, annak is elsősorban nemzetközi rádióadásain, a British Council hálózatán, illetve a Foreign Office-ban működő Kulturális Kapcsolatok Főosztályán. A főosztály még a háború alatt, 1943-ban alakult meg, feladata a brit kultúrdiplomácia koordinálása volt. A hidegháború kibontakozásával a kultúrdiplomácia jelentősége is megnőtt, így nem véletlen, hogy a Kulturális Kapcsolatok Főosztálya szorosan együttműködött a brit titkosszolgálatokkal (elsősorban az MI5-val) is. A háború után a Főosztály elsődleges feladata az lett, hogy iránymutatást adjon a British Councilnek a különböző nemzetközi tevékenységekkel kapcsolatban (M. Madarász, 2017, pp. 32-34.).

A British Council igen népszerű volt a budapestiek körében. 1948 áprilisában McNab arról számolt be a londoni központnak, hogy az intézet rendkívül sikeresen működik, rendezvényeiken nagyszámú látogató jelenik meg. Különösen a zenei előadások sikeresek, de a képzőművészeti kiállításait is sokan látogatják. Jelentésében arra is kitért, hogy a budapesti, a debreceni és a pécsi egyetemen is működnek angol lektorok (McNab, 1948). Az év utolsó három hónapjának programját ismertető műsorfüzet szerint minden szerdán angol művészek zenei és irodalmi le-

mezfelvételeit játszották le az érdeklődőknek, csütörtökönként ismeretterjesztő filmeket vetítettek. Havonta egyszer Angliából érkező vendégekkel találkozhattak a British Council látogatói: október végén Elisabeth Bowen író, novemberben C. H. Andrews kutatóorvos, decemberben pedig L. J. Mordell matematikus professzor. A British Council Budapesten dolgozó munkatársai is rendszeresen tartottak előadásokat az angol irodalomról és filmművészetről, az épület nagyszobájában pedig tematikus fotókiállításokat rendeztek („The British Council Programme”, 1948).

A magyar művészek is igyekeztek élni a lehetőségekkel, amelyeket a British Council magyarországi jelenléte nyújtott számukra. Amikor Nádasdy Kálmán *Shakespeare III. Richárd* című drámáját kívánta színpadra állítani a Nemzeti Színházban, a neves rendező a British Council segítségét kérte, hogy Lawrence Olivier-től tanácsot kérhessen a darab rendezéséhez. Zathureczky Ede hegedűművész, a Zeneakadémia igazgatója Benjamin Britten hegedűversenyének előadására készülve szintén a British Councilon keresztül jutott hozzá a zenemű lemezfelvételéhez (Duke, 1947).

4. Magyar–brit kulturális egyezmény tervezete

Keresztury Dezső kultuszminiszter már 1946 októberében felhívta a külügyminiszter figyelmét arra, hogy Nagy-Britannia több európai országgal kulturális egyezmények megkötéséről tárgyal. Keresztury azt javasolta, hogy a magyar kormány is kezdeményezzen tárgyalásokat egy magyar–brit kulturális egyezményről (Gönyei, 1988, p. 315.). Az elkövetkező két év során azonban semmi sem történt az ügyben. 1947. október 30-án Ortutay Gyula, aki korábban Kereszturyt váltotta fel a vallás- és közoktatásügyi tárca élén, ismét átiratban javasolta Molnár Erik külügyminiszternek a tárgyalások megkezdését. A kérdést már többször megvitatta a British Council magyarországi képviselőjével, és úgy látta, elérkezett az idő arra, hogy a londoni magyar követség hivatalosan érdeklődjön a Foreign Office-ban a tárgyalások megindításának lehetőségéről. Decemberben Ortutay arról értesítette Molnár Eriket, hogy Alexander Helm budapesti brit követ is időszerűnek látja a kérdés felvetését a Foreign Office-nál (Gönyei, 1988, pp. 321-322.).

Ekkorra már elkészült Budapesten egy 16 cikkelyből álló egyezménytervezet, amelynek legfontosabb pontjai a következők voltak:

- a felsőoktatási intézményekben lektorátusokat állítanak fel, amelyek az érintett országok nyelvét, irodalmát és kultúráját ismertetik meg az érdeklődő hallgatókkal;
- kulturális intézményeket alapítanak, amelyek a nagyközönség számára teszik lehetővé a másik ország kultúrájának megismerését;
- támogatják a tanárok, felsőoktatási hallgatók, kutatók és művészek cseréjét;
- ösztöndíjakat nyújtanak diákoknak és kutatóknak;
- elősegítik a tudományos társaságok és intézmények együttműködését;
- megvizsgálják a felsőoktatási intézmények közötti átjárás és a diplomák kölcsönös elismerésének lehetőségét;
- nyári tanfolyamokat szerveznek fiatalok és felnőttek számára;
- elősegítik a másik ország kultúrájának megismerését könyvek, sajtótermékek, koncertek, előadások, kiállítások stb. segítségével.

Az egyezmény végrehajtására egy tíztagú állandó vegyes bizottságot terveztek felállítani, amelynek brit tagjait a Foreign Office, magyar tagjait a VKM nevezi ki. A vegyes bizottság évente legalább egyszer teljes ülést tart, amelyen javaslatokat dolgoznak ki az egyezmény konkrét végrehajtására. A tervezett egyezmény hatályát öt évben határozták meg.

Az egyezménytervezet elkészítése után hetekig nem történt továbblépés, pedig Bede István londoni követ is tárgyalta időközben az egyezmény ügyében a Foreign Office kulturális osztályának képviselőivel, akik azt közölték vele, hogy az angol–magyar egyezmény megszövegezésében az angol–csehszlovák egyezményből indulnának ki, és kifejezték hajlandóságukat a tárgyalások megkezdésére. A magyar külügyminisztérium azonban ismét késlekedett a válasszal, és csak Bede határozott sürgetésére engedélyezték számára a tárgyalások előkészítését. Bede jegyzékben kérte Bevin külügyminisztert a tárgyalások megindítására, majd megbeszélést folytatott G. L. MacDermott-tal, a Foreign Office kulturális osztályának vezetőjével és George Tomlinson közoktatási miniszterrel, akik támogatásukról biztosították az egyezmény ügyében. Időközben azonban a londoni követ olyan utasítást kapott Budapestről, hogy az egyezmény előkészítő munkálatait állítsa le, mert „a magyar–angol kulturális megbeszélések zavarnák Magyarország és a szomszéd államok közötti hasonló természetű tárgyalásokat”. Bede megdöbbenéssel fogadta az utasítást, és 1948. január 26-án a Külügyminisztérium kulturális osztályának vezetőjétől próbálta megtudni, mi áll a budapesti döntés hátterében, és kifejtette neki, hogy az éppen megindult tárgyalások megszakítása beláthatatlan következményekkel járna (Gönyei, 1988, pp. 326–328.).

A londoni követ erőfeszítései ellenére a magyar–angol kulturális egyezmény megkötésére nem került sor. A hidegháború kibontakozása, az egyre fagyosabb kelet-nyugati viszony és azzal párhuzamosan a magyar–angol viszony fokozatos elhidegülése a kulturális és tudományos kapcsolatok ígéretesen induló fejlődését is megakasztotta.

5. Kulturális kapcsolatok a hidegháború első éveiben

A brit–magyar államközi viszonyban bekövetkezett változás a British Council tevékenységére is rányomta bélyegét. Helm budapesti brit követ már 1947 áprilisában azt jelentette Londonnak, hogy az utóbbi időben több jel mutat arra, hogy a magyar hivatalos szervek nyomást gyakorolnak a magyar állampolgárokra, hogy ne látogassák a British Council vidéki rendezvényeit (Helm, 1947). Robert McNab júliusban részletes beszámolót küldött Helmnek irodája tevékenységéről és a legfontosabb problémákról. Több olyan esetet felsorol, amikor a rendőrség megfenyegetett tanárokat, tudósokat, helyi programszervezőket, amiért kapcsolatban álltak a British Councillel. Megnőtt azoknak az eseteknek a száma, amikor nem kapnak útlevelet vagy kiutazási engedélyt olyan magyar állampolgárok, akik különböző célokkal (ösztöndíj, előadókörút, gyermektábor, nyelvtanfolyam) Angliába szerettek volna utazni (McNab, 1947). 1948 novemberében McNab közölte Ortutay Gyula kultuszminiszterrel, hogy a British Council kénytelen beszüntetni az 1948/49-es tanévre ösztöndíjat nyert nyolc magyar állampolgár ösztöndíját, mivel egyikük sem kapott útlevelet a magyar hatóságoktól. Ortutay válaszában egyrészt a magyar útlevelhatóságokra hárította a felelősséget, másrészt pedig azzal magyarázta a kiutazások elmaradását, hogy az „ösztöndíjasok kiválasztásánál egy átszervezés előtt álló, akkor még régi szempontok szerint bíráló Ösztöndíj Tanács működött közre, amely megtéve a maga javaslatait, a ma érvényes tudománypolitikai szempontokat – úgy látszott – mellőzte”

(Gönyi, 1988, pp. 342-343.).

1949 januárjában McNab, aki ekkor már a British Council londoni központjában dolgozott, részletes jelentést írt a budapesti iroda munkájáról. A jelentés megállapította, hogy 1948 augusztusa óta az iroda tevékenysége egyre kevésbé tudja ellátni feladatait: az elmúlt nyolc hónapban egyetlen ösztöndíjas sem utazhatott Nagy-Britanniába Magyarországról; minimálisra csökkentek kapcsolataik a Vallás- és Közoktatásügyi Minisztériummal; jelentős visszaesést tapasztaltak az angol nyelvoktatás terén (pl. az egyetemeken egyre kevesebb tanfolyamot indíthattak); sőt még a korábban ígéretesen alakuló zenei kapcsolatok is kedvezőtlenül alakultak (McNab, 1949. január 25.).

1949 márciusában David Rhys Ellias, a British Council budapesti kirendeltségének új vezetője hosszú összefoglalót küldött a londoni központba, amelyben az intézmény jelenlegi helyzetét és jövőbeni kilátásait elemezte. Fontosnak tartotta megjegyezni, hogy az elmúlt félév során felgyorsult a magyar kulturális élet átalakítására irányuló folyamat, ami az intézet munkáját is nagymértékben megnehezíti. Ennek ellenére meglátása szerint a „művelt” magyarok egyértelműen és őszintén angolbarátok, és nagy érdeklődést tanúsítanak az angol nyelv és kultúra iránt. A Nagy-Britanniából érkező művészek előadásai mindig telt ház előtt folynak, a követség épületében tartott filmvetítéseken pedig több mint kétszáz főnyi közönség jelenik meg. Ortutay Gyula vallás- és közoktatásügyi miniszter, valamint Boldizsár Iván külügyi államtitkár – még az erősödő nyugatellenes propaganda időszakában is – korrekt módon viszonyultak a British Council tevékenységéhez. Ugyanakkor Rhys Ellias is igen aggasztónak tartja a McNab által is jelzett tendenciát az angol nyelvtanfolyamok visszaszorulásáról. Általában a kormány gyanakvással tekint a British Council működésére, és egyre több hír érkezik arról, hogy az intézet munkatársaival kapcsolatban lévő magyar állampolgárokat zaklatja a rendőrség. Mindezek ellenére Rhys Ellias úgy látja, hogy a közeljövőben nem fenyeget az a veszély, hogy a magyar kormány betiltaná a British Council tevékenységét Magyarországon (Ellias, 1949. március 8.).

Ellias optimizmusa ellenére a magyar kormány már 1949 júniusában megtette első drasztikus lépését a British Council tevékenységének korlátozására. A vallás- és közoktatásügyi miniszter elrendelte, hogy a British Council nem tekinthető külképviseletnek (mint ahogy valójában addig sem volt az), ezért a hazai oktatási intézmények, tudományos szervek csak a Külügyminisztérium alá tartozó Kultúrkapcsolatok Intézetén keresztül léphetnek érintkezésbe a szervezettel, és bármiféle küldeményt (könyvet, filmet, sajtóanyagot) is csak azon keresztül kaphatnak meg a British Counciltől (VKM 1060/4-1949.V.2. sz. [1949. július 13.] és 1060-B/1949.V.1. sz. [1949. október 18.] rendeletek). 1949 nyarán a hatóságok egyre erősebb nyomást fejtettek ki a British Council magyar alkalmazottaira. Volt, akinek férjét elbocsátották az Országos Tervhivaltól, később testvérét és annak feleségét internálták, édesanyja nyugdíját megvonták, egy másik alkalmazottat pedig balatoni nyaralása alatt szervezett be az állambiztonsági szolgálat, és arra kényszerítették, hogy jelentéseket írjon a British Council „titkos tevékenységeiről” (Ellias, 1949. augusztus 16., 1949. szeptember 12.).

Rhys Ellias 1949 októberében már azt jelentette, hogy képtelen kapcsolatba lépni a Kultúrkapcsolatok Intézetével, illetve annak vezetőjével, Mihályfi Ernővel. Ugyanakkor hangsúlyozta, hogy az intézmény változatlanul népszerű a magyarok körében, naponta átlagosan kétszázán fordulnak meg az épületben (Ellias, 1949. október 16.). Kénytelenek voltak azonban visszahívni a budapesti egyetem angol tanszékén évek óta dolgozó lektort. Rhys Ellias arról az eseményről

is beszámol – nyilvánvalóan hallomásból –, hogy Szenczi Miklóst „betegszabadságra” küldte az egyetem vezetősége, és az újonnan kinevezett tanszékvezető [Lutter Tibor, aki két évvel korábban ösztöndíjjal tanulhatott Nagy-Britanniában, H. Gy.] határozottan megtiltotta a tanszék oktatóinak és hallgatóinak, hogy a British Councilba járjanak, Rhys Elliast pedig „még elődjénél is veszélyesebb”-nek nevezte (Ellias, 1949. november 8.). A magyar hatóságok a legkülönbözőbb eszközökkel igyekeztek ellehetetleníteni a British Council működését, és az angolok is látták, hogy a budapesti iroda napjai meg vannak számlálva.

1950. március 9-én a magyar kormány jegyzékben közölte a brit követséggel, hogy két diplomátát „persona non grata”-nak nyilvánítanak, egyúttal megvonják a tartózkodási engedélyt a British Council munkatársaitól. Másnap a budapesti brit követség közölte, hogy kormánya a British Council működését beszünteti, de tiltakoztak a magyar fél állításai ellen. Az intézmény munkatársai március 26-án hagyták el az országot. Válaszként a magyar kormány lépéseire április 24-én az angolok követelték egy londoni magyar követségi attasé visszahívását és a londoni Magyar Kulturális Intézet bezárását (Szörényi, 2006, p. 77.; M. Madarász, 2017, p. 51.).

A *Szabad Nép* 1950. március 17-i számában hosszú cikk jelent meg „Lehullott a tudományos álarc a British Councilről” címmel, amelyben az M. G. monogramú szerző részletesen taglalta, hogy a British Council „az imperialisták kémhálózatának” szolgálatában állt, és valójában „semmi köze sem a tudományhoz, sem a kultúrához, sem a művészethez, de köze van [...] a »pszichológiai hadviseléshez«, magyarul: a kémkedéshez” (M. Madarász, 2017, pp. 52-53.). Egyáltalán nem zárhatjuk ki, hogy a British Council egyes alkalmazottai valóban végeztek hírszerző tevékenységet, ami a hidegháború viszonyai között nem lenne meglepő, de erre vonatkozóan még nem kerültek elő írásos bizonyítékok a brit levéltárakból.

6. A kapcsolatok megszakadása és az óvatos újrakezdés, 1950–1956

1949/50 fordulóján a magyar–angol kapcsolatok olyan mértékben romlottak, hogy mindkét országban felmerült a diplomáciai kapcsolatok teljes megszakítása. Egy brit állampolgárságú üzletember, Edgar Sanders letartóztatása, majd hosszú börtönbüntetésre ítélése, valamint a magyarországi brit tulajdon kártalanítás nélküli államosítása következtében egyik napról a másikra megszakadtak a korábban ígéretesen induló kereskedelmi és pénzügyi tárgyalások. A diplomáciai kontaktusok szinte csak a kölcsönös tiltakozásokra korlátozódtak, a kulturális és tudományos kapcsolatok pedig gyakorlatilag megszűntek. A British Council budapesti irodájának bezárása után az angol kultúra (vagy korabeli hivatalos, magyar interpretációban: az „imperialista propaganda”) közvetítésére az egyetlen megmaradt csatorna a BBC magyar adása volt, amelyet a magyar hatóságok igyekeztek technikailag zavarni.

A londoni magyar követség ebben az időszakban szinte teljes elszigeteltségben működött, alig volt kapcsolata a Foreign Office-szal. Ennek ellenére továbbra is rendszeresen szerveztek kulturális programokat, így például 1952-ben Kossuth Lajos születésének 150. évfordulójára és 1953-ban a Rákóczi-szabadságharc 250. évfordulójára, azonban a kiállítások, előadások és hangversenyek látogatottsága meglehetősen csekély volt (MNL OL XIX-J-1-k 28. tétel 4. doboz). A londoni egyetem magyar lektorátusával nagyon rossz volt a követség viszonya, hiszen – ahogy egy jelentésben megfogalmazták – ott „a szélsőséges, reakciós Iványi-Grünwald és a szintén ellenséges Cushing tartanak előadásokat”. Ezt ellensúlyozandó, a követség is szerve-

zett magyar nyelvtanfolyamokat az érdeklődők számára (Boldizsár, 1950). A londoni magyar képviselet kapcsolatai szinte kizárólag a Brit Kommunista Párt tagjaira, a *Daily Worker* című angol kommunista napilap újságíróira, baloldali szakszervezeti vezetőkre és néhány értelmiségre korlátozódtak. Igyekeztek fenntartani a kapcsolatot olyan személyekkel, akik az elmúlt években különböző delegációkkal Magyarországon jártak, néhányan közülük rendszeresen írtak olvasói leveleket a „Magyarországot rágalmazó lapoknak” (Bolgár, 1950).

1953 tavaszán, Sztálin halála után az évek óta rendkívül feszült nemzetközi helyzetben lassú enyhülés kezdődött. Ez a magyar–brit kapcsolatokra is jótékony hatással volt, bár a változások igen óvatosan indultak el. Edgar Sanders amnesztiával kiszabadult börtönéből, és elhagyhatta az országot, és a budapesti követség sem volt már olyan hermetikusan elzárva a külvilágtól, mint az azt megelőző három évben. A kulturális kapcsolatok helyreállításáról azonban nem lehetett szó; az egyetlen látványosabb változás az volt, hogy néhány angol újságíró beengedtek az országba. Természetesen a magyar kormány igyekezett olyanokat meghívni, akik barátságosan viszonyultak a kommunista rendszerhez. Egy alkalommal azonban homokszem került a gépezetbe, és véletlenül beutazási engedélyt kapott Bernard Newman író-újságíró, aki 1935-ben *Kék Duna: a Fekete-erdőtől a Fekete-tengerig* címmel írt könyvet a térségről, amelynek meg akarta írni a folytatását, s ezért ismét ellátogatott a Duna-menti országokba. Magyar vendéglátói hajókirándulásra vitték Visegrádra és Esztergomba, majd megmutatták neki Sztálinvárost is. Szeretett volna egy termelőszövetkezetbe is elmenni, de erre nem kapott lehetőséget. Időközben a magyar hatóságok számára kiderült, hogy Newmantól nem várhatnak túlzottan barátságos hangvételű nyilatkozatokat az országról. A Külügyminisztérium meg is üzent a londoni követségnek, hogy Newman „reakciós beállítottságú” és egy „adminisztratív hiba folytán” kapott beutazási engedélyt, egyúttal kérte a magyar követet, hogy kísérelje figyelemmel Newman nyilatkozatait, miután az újságíró hazatért Nagy-Britanniába (Gál, 1954).

Kiemelkedő esemény volt a magyar–brit kapcsolatok történetében a „londoni 6:3”, azaz a magyar labdarúgó válogatott, az „Aranycsapat” fölényes győzelme az angol válogatott fölött 1953. november 25-én a Wembley Stadionban. A sportesemény a diplomáciai jelentésekbe is bekerült: „A meccs után Labouchere követ gratuláló táviratot küldött Katona elvtársnak, Nicholson konzul pedig telefonon gratulált Gál elvtársnak” – olvasható egy külügyminisztériumi összefoglalóban (Villányi, 1953). A londoni követ még lelkesebben írt a mérkőzésről: „Nagyban elősegítette Népköztársaságunk népszerűsítését és tekintélyének megnövekedését válogatott labdarúgó csapatunk kitűnő angliai szereplése és győzelme. E győzelem egészen napjainkig állandóan foglalkoztatta az angol sportolókat” (Angol-magyar kapcsolatok, 1953).

1954 nyarán azonban – miután Rákosinak sikerült Nagy Imrét a háttérbe szorítania – megakadt az enyhülési folyamat a Magyarország és a nyugati hatalmak közötti viszonyban. A magyar hatóságok ismét zaklatni kezdték azokat a magyar állampolgárokat, akik bármilyen kapcsolatban voltak a budapesti brit követséggel. Ezek augusztusra már olyan méretet öltöttek, hogy a londoni követség ügyvivőjét behívták a Foreign Office-ba, amely ezt követően hivatalosan tiltakozott a budapesti követséggel kapcsolatban álló személyek rendszeres és módszeres zaklatása ellen (Cope, 1955).

Az 1954 és 1956 között lassan újjáéledő magyar–brit kapcsolatok (különösen a Londonban újrainduló pénzügyi és kereskedelmi tárgyalások) a kultúra terén alig éreztették hatásukat. A British Council újbóli megnyitására semmi remény nem látszott, és a kultúra egyéb színterein

(pl. irodalom, tudomány, zene, képzőművészet) is nagy nehézségekbe ütközött a kapcsolatok felélesztése a több éves szünet után. Némi előrelépés az 1955. évi genfi (szovjet–amerikai–brit–francia) csúcstalálkozó után volt tapasztalható, amelyet követően megélenkültek a szovjet–brit kulturális kapcsolatok, s így lehetőség nyílt arra, hogy magyar tudósdelegációk és zenészek Nagy-Britanniába látogassanak, sőt a Magyar Állami Népi Együttes számára sikerült egy előadókörutat szervezni. A magyar külügyminisztérium arra utasította a londoni követséget, hogy tanulmányozza a Szovjetunió és a „baráti országok” tudományos és kulturális kapcsolatainak alakulását az Egyesült Királysággal, szélesítse kapcsolatait a brit tudományos és kulturális szervekkel, tegyen javaslatokat tudományos és kulturális delegációk cseréjére, továbbá bővítse kapcsolatait a film- és színházművészet, a képzőművészet és a sport területén (M. Madarász, 2018a, pp. 96–97.). A londoni magyar diplomáciai képviselő állománya azonban gyakorlatilag alkalmatlan volt arra, hogy komoly munkát végezzen a kulturális és tudományos kapcsolatok ápolása terén. Sok magyar „diplomata” az angol nyelvet sem beszélte megfelelő szinten (Hegedüs, 2014). Bár néhány találkozót sikerült megszervezniük, a budapesti központ rendszeresen bírálatban részesítette a követséget, amiért nem tudta érdemben bővíteni a kulturális kapcsolatokat (M. Madarász, 2018a, pp. 105–111.). A követségen dolgozók többsége egyébként az állambiztonságnak is dolgozott, de nyelvtudás és képzettség hiányában hírszerzői tevékenységük semmilyen kézzel fogható eredményt nem hozott (Ungváry, 2013).

7. Brit vonatkozású könyvek kiadása Magyarországon 1945 és 1956 között

A háború utáni brit–magyar kulturális kapcsolatok alakulását nagyon jól illusztrálják a könyvkiadási adatok. Ha megvizsgáljuk az 1945 és 1956 között Magyarországon kiadott könyveket, amelyeket angol szerzők írtak vagy brit témával foglalkoztak, akkor láthatjuk, milyen nagy mértékben hatott a politika a kínálatra. 1945-ben négy angol vonatkozású könyv jelent meg Magyarországon: egy gyermekkönyv (A. A. Milne: *Hatévesek lettünk*), egy Virginia Woolf-regény (*Orlando*), egy történeti munka (André Maurois: *Anglia története*), valamint a baloldali író, G. B. Shaw *Szocializmusról, kapitalizmusról nőknek* című munkája. 1946-ban hat könyv képviselte az angol kultúrát, ebből négy kortárs regény volt: G. B. Shaw: *Éretlenek*, Aldous Huxley: *És megáll az idő*, valamint *Spinoza és a kukac*, illetve Richard Llewellyn egyik regénye. Ezekon kívül megjelent egy kétnyelvű válogatás a 17. századi angol barokk líráról. Az irodalmi műveken kívül az Egyetemi Nyomda kiadott egy angol–magyar és magyar–angol jogi, kereskedelmi és pénzügyi szakszótárat, amelyben szerződés- és levélminták is szerepeltek. Ahogy fentebb olvashattuk, 1946-ban még volt némi remény arra, hogy fellendülnek a pénzügyi és kereskedelmi kapcsolatok is Magyarország és Nagy-Britannia (illetve az Egyesült Államok) között, ezért indokoltnak tűnt egy ilyen kézikönyv kiadása.

1947-ben három klasszikus angol irodalmi mű jelent meg magyar fordításban, James Joyce *Ulysses* című regénye, Virginia Woolftól a *Clarissa*, Somerset Maughamtól pedig az *Akkor és most*. A könnyedebb irodalmat képviselte James Hilton és a Londonban élő magyar származású Mikes György egy-egy könyve. G. B. Shaw ebben az évben sem maradhatott ki, kiadták a *Szerelmi házasság* című színdarabját, illetve a *Politikai ábécé* című munkáját. H. G. Wellstől is két mű jelent meg, egy szatírája (*Nem lehetsz elég óvatos*), valamint *Az emberiség jövője*, amelyben a második világháború előestéjén a *homo sapiens* kilátásait taglalta meglehetősen borúlátóan. Ebben az évben is megjelent egy fontos történelmi összefoglaló munka, A. L. Morton *Az angol nép története* című könyve. 1948-ban már csak öt angol vonatkozású könyv jelent meg, bár ket-

tő közülük nagyon fontos volt. Ekkor indult hosszú útjára Országh László *Angol-magyar kéziszótára*, amely sok változtatással ugyan, de egészen az 1990-es évekig az angol nyelvet tanuló és használó magyarok alapvető segédkönyve lett. Szintén 1948-ban indult el egy új Shakespeare életműkiadás, az első négy kötet tartalmazta az összes drámát, részben klasszikus, részben új fordításokban. Aldous Huxley *A Mona Lisa mosolya* című regénye és Evelyn Waugh *Utolsó látogatása* képviselte a szépirodalmat. 1948-ban is megjelent egy történeti munka, Christopher Hill három tanulmánya az 1640-es angol forradalomról. A választás nem volt véletlen, Hill nemcsak deklaráltan marxista történész, de lelkes kommunista párttag is volt.

Az 1948/49-ben végbement politikai földcsuszamlás, a kommunista hatalomátvétel a kultúrára is rányomta bélyegét. Az elkövetkező években csak szórványosan jelenhettek meg angol szerzők művei magyar fordításban. 1949-ben az angol irodalmat csak egyetlen könyv, az egyébként lengyel származású Joseph Conrad *Lord Jim* című regénye képviselte. A következő évben Chaucer *Canterbury meséi* és Shelley válogatott versei kerültek a könyvesboltokba. 1951-ben egyetlen angol szerző által írt könyv sem jelent meg Magyarországon. Ehhez képest az 1952. évi öt könyv már komoly növekedést jelentett. G. B. Shaw továbbra is nagyon fontos szerepet játszott, ebben az évben kiadták öt színdarabját egy kötetben, és megjelent Lutter Tibor G. B. Shaw-ról írt tanulmánya is. Robert Burns válogatott versei politikailag veszélytelenek voltak, továbbá a Morus, Bacon, Hobbes és Locke műveiből kiadott válogatást is olyan ügyesen szelektálták, hogy fenntartások nélkül a magyar olvasók kezébe lehetett adni. Megjelent még egy politikai röpirat is *Az Angol Kommunista Párt harca a békéért és a függetlenségért* címmel, amelyet a szigetországi kommunisták két vezetője, Harry Pollitt és John Gollan írt. 1953-ban sem kerültek angol szerzők művei a magyarországi könyvesboltokba, egy évvel később azonban már öt klasszikus angol irodalmi alkotás is megjelent magyarul: Henry Fielding egyik regénye, Ben Jonson *Volpone* című drámája, Shakespeare-től az *Ahogy tetszik* Szabó Lőrinc fordításában, valamint Charles és Mary Lamb Shakespeare-meséi. Jonathan Swift *Gullivere* a gyermekek számára átírt változatban, Karinthy Frigyes inkább átdolgozásnak mondható fordításában jelent meg.

A magyar–brit kapcsolatok lassú normalizálódását jelezte, hogy 1955-ben és 1956-ban 10, illetve 12 angol vonatkozású könyv jelent meg Magyarországon. Voltak közöttük klasszikus művek, Shakespeare drámái és szonettjei, Daniel Defoe-tól a *Moll Flanders*, Laurence Sterne-től a *Tristan Shandy úr élete és gondolatai*, illetve egy Thackeray-regény. Ottlik Géza fordításában megjelent G. B. Shaw remekműve, a *Szent Johanna*, valamint Dickenstől a *Twist Olivér* Szentkuthy Miklós tolmácsolásában. Tudománytörténeti szempontból fontos lépés volt, hogy megjelent magyarul Charles Darwin *A fajok eredete* című munkája. Az angol nyelvet tanuló és használók pedig örömmel vehették kezükbe Országh László *Magyar-angol szótárát*, illetve annak kéziszótár-változatát is. A megjelent könyvek címei alapján jól látható, hogy a kulturális kormányzat gondosan válogatott, amikor eldöntötte, mely szerzők mely művei kerülhetnek a magyar olvasók kezébe. A kommunista diktatúra legsötétebb éveiben szinte alig jelentek meg az „imperialista” brit birodalom szerzői által írt munkák. Az 1953 után megindult politikai enyhülés következtében azonban ismét feltűnhettek az angol szerzők művei a könyvesboltokban. Természetesen főleg olyan szerzők írásai (Sterne, Defoe, Thackeray, Dickens, illetve a kortársak közül G. B. Shaw), akik erőteljes társadalomkritikát fogalmaztak meg műveikben. A regények többsége kitűnő fordításban jelent meg. Mindezek a fejlemények, valamint az Országh László-féle szótárak megjelenése is jól jelzik, hogy 1954/55 után a hatalom már kevésbé korlátozta az angol nyelv, irodalom és kultúra művelését Magyarországon.

8. Összefoglalás

A jelen tanulmány arra próbált rávilágítani, hogy hogyan alakultak a magyar–brit tudományos és kulturális kapcsolatok a második világháború befejezése és az 1956-os forradalom kitörése közötti időszakban. A tudományos-kulturális kapcsolatokat elsősorban a két ország közötti politikai viszonyok határozták meg, amelyek teljes mértékben a szovjet – amerikai viszonyoknak voltak alárendelve. A háborút követő években, 1945 és 1947 között – amikor Magyarország jogilag még nem volt ugyan szuverén, mégis a körülményekhez képest demokratikusan választott nemzetgyűlése és koalíciós kormánya volt – a magyar–brit kapcsolatok ígéretes fejlődésnek indultak. A fokozódó szovjet befolyást a kisgazdapárti politikusok és a polgári értelmiség prominens képviselői igyekeztek az amerikai és brit kulturális kapcsolatok erősítésével ellensúlyozni. Nagy-Britannia kultúrdiplomáciai tevékenységét eleinte a SZEB mellett működő brit politikai misszió, majd a budapesti követség, valamint a British Council budapesti irodája koordinálta. 1945 és 1947 között a tudományos és kulturális kapcsolatok biztatóan alakultak. Az 1945/46-os és az 1946/47-es tanévben több magyar egyetemi hallgató kapott ösztöndíjat nagy-britanniai egyetemekre. Folytatta működését a Londoni Egyetem magyar lektorátusa, és megnyílt a londoni Magyar Kulturális Központ. A hidegháború kibontakozása azonban véget vetett ezeknek a folyamatoknak. Az aláírás előtt álló magyar–brit kulturális egyezmény nem léphetett életbe, és a magyar kormányzervek és hivatalok egyre több akadályt gördítettek a tudományos és kulturális kapcsolatok elé. 1950-re végleg elmérgesedett a viszony a két ország között, megszakadtak a gazdasági és kulturális kapcsolatok, a British Council budapesti irodáját is bezárták. Az 1953-ban kezdődő enyhülés a kultúra és a tudomány területén nagyon lassan érezte hatását. A lerombolt kapcsolatok újbóli felépítése hosszú időbe telt. 1956 nyarán fontos fejlemények történtek a magyar–brit kapcsolatok terén: hosszú évek tárgyalásainak eredményeként megszületett egy kétoldalú kereskedelmi és pénzügyi egyezmény, amely új alapokra helyezte a két ország gazdasági kapcsolatait. Ez pedig a kulturális és tudományos kapcsolatokra is jótékony hatással lett volna. Az 1956-os forradalom kitörése, majd annak leverése és az azt követő megtorlás azonban ismét új helyzetet teremtett, amelynek következtében a magyar–brit kapcsolatok normalizálódása is több évvel elhúzódott.

Irodalomjegyzék

- „Angol-magyar kapcsolatok 1953-ban” (1953), MNL OL XIX-J-1-j 47. tétel 20. doboz
- Boldizsár, I. (1950. január 21.). Boldizsár Iván államtitkár 1656/biz/1950.-pol. sz. levél a londoni követségnek, MNL OL XIX-J-1-k 13. tétel 1. doboz
- Bolgár, Gy. (1950. május 24.). Bolgár György londoni követ jelentése a Külügyminisztériumnak, MNL OL XIX-J-1-k 33. tétel 4. doboz
- Cope (1955. augusztus 11.). Foreign Office 160. sz. levele Cope-nak a budapesti követségre, TNA FO 371/116375
- Duke, R. (1947. október 28.). Levél McNabnak, TNA BW 36/11
- Ellias, R. (1949. augusztus 16.). HUN/0680/1. sz. jelentés E.N. Gummernek (British Council, London), TNA BW 36/11

- Ellias, R. (1949. március 8.). Analysis of situation facing British Council in Hungary, TNA BW 36/11
- Ellias, R. (1949. november 8.). HUN/0680/2. sz. jelentés Groom-Johnsonnak (British Council, London), TNA BW 36/11
- Ellias, R. (1949. október 16.). Feljegyzés Wallinger budapesti brit követnek, TNA BW 36/11
- Ellias, R. (1949. szeptember 12.). 134. sz. távirat a Foreign Office-nak, TNA BW 36/11
- Figder, É. (2004). Brit diplomáciai törekvések Magyarországon, 1945–1947. In Frank, T. (szerk.), Angliától Nagy-Britanniáig. Magyar Kutatók tanulmányai a brit történelemről. Gondolat Kiadó. pp. 357-372.
- Gaál, E. (1946. június 28.). Színházi hírek: angol zeneszerzők estje. Magyar Nemzet, 2.
- Gál, P. (1954. szeptember 21). Levél a londoni követségnek, MNL OL XIX-J-1-k 33. tétel 4. doboz
- Gönyei, A. (1988). Dokumentumok Magyarország nemzetközi kulturális kapcsolatainak történetéből, 1945–1948. Új Magyar Központi Levéltár.
- Hegedüs, Gy. (2014). A londoni magyar diplomáciai képviselő 1945-1956. Modern Magyarország 3(1), 303-333. https://epa.oszk.hu/02300/02336/00003/pdf/EPA02336_moma_2014_kulon-szam_303-333.pdf
- Hegedüs, Gy. (2012). Magyar–brit kulturális kapcsolatok 1945-1953. NyelvVilág 8(1), 41-51.
- Helm, A. (1946. február 28.). 57. sz. jelentés Bevin miniszterelnöknek, TNA BW 36/11
- Helm, A. (1947. április 16.). 152/91/47. sz. jelentés Warnernek, TNA FO 371/67174
- „Hungary,” (s. d.). Memorandum, TNA FO 371/65964
- J. S. (1946. június 7.). Angolszász zeneest. Népszava, 4. „Június 12-én érkezik Budapestre Stanford Robinson.” (1946. június 8.) Kis Újság, 2.
- M. Madarász, A. (2017). Ami a 6:3 után jött. Brit–magyar külkapcsolatok 1956–1970 között. Mire képes a kultúra és a propaganda a hidegháború idején? PhD-disszertáció, <https://doi.org/10.15476/ELTE.2017.075>
- M. Madarász, A. (2018a), Brit–magyar kultúrdiplomácia, 1953-1956. Modern Magyarország, 5 (1), 91-112. <http://moma.elte.hu/wp-content/uploads/2012/09/Modern-Magyarorsz%C3%A1g-5.-%C3%A9vf.-2017-2018-1.-sz%C3%A1m.pdf>
- M. Madarász, A. (2018b). George Frederick Cushing és Magyarország a hidegháború korában. In Lukács, I. és Majoros, I. (szerk.), Közép-európai arcképcsarnok, 20. század. ELTE BTK Új- és Jelenkori Egyetemes Történeti Tanszék, 257-273.
- M. Madarász, A. (2019). A brit propagandapolitika a hidegháborúban. A kezdetek. In Búr, G., Pál, I. és Székely, G. (szerk.), Az Eiffel-torony árnyékában: Majoros István 70 éves. ELTE BTK Új- és Jelenkori Egyetemes Történeti Tanszék, 424-441.
- Mai magyar művelődéspolitika: Elvek, tervek, eredmények (1946). Magyar Vallás- és Közoktatásiügyi Minisztérium.
- McNab, R. (1947. július 22.). British Council activities in Hungary, TNA FO 371/67181

- McNab, R. (1949. január 25.). British Council work in Hungary, TNA BW 36/11
- NcNab, R. (1948. április 16.). Jelentés Johnstone-nak (British Council, London), TNA BW 36/12
- Pálffy, I. és N. Szabó, J. (1994). Angol-magyar kulturális és tudományos kapcsolatok a II. világháború után. (1945–1948.) Világtörténet, 83-89.
- „Policy in Eastern Europe” (1947. január 14.). TNA FO 371/65964
- Szörényi, A. (2006). A brit–magyar diplomáciai kapcsolatok és a Sanders-ügy, 1949-1953. Valóság, 49(6) 74-94.
- „The British Council Programme. October–December 1948,” TNA BW 36/12
- Ungváry, K. (2013). „Anglia a második legnagyobb ellensége Magyarországnak”: A londoni magyar hírszerző rezidentúra működése saját jelentései tükrében 1951 és 1965 között. Századok 147(6) 1513-1560.
- „Vásárhelyi professzorék nyertek az angliai kórusversenyt” (1947. június 15.). Magyar Nemzet, 6.
- Villányi, A. (1953. december 21.). Angol-magyar diplomáciai kapcsolatok alakulása 1953. év folyamán, MNL OL XIX-J-1-j 26/a tétel 11. doboz

Levéltári források

- 13. tétel: A követség és a központ (KÜM) kapcsolata
- 26/a tétel: Magyarország és Nagy-Britannia kapcsolatainak általános ügyei
- 28. tétel: A magyar belpolitika és annak visszhangja Nagy-Britanniában
- 33. tétel: Nagy-Britannia állampolgárainak nem hivatalos jellegű (de nem turisztikai célú) magyarországi látogatása
- 47. tétel: Éves összefoglaló jelentése Nagy-Britannia kül- és belpolitikájáról, országismertetések
- BW 36/11-12: The British Council: Establishment of office in Hungary and Council’s subsequent withdrawal: correspondence, relations with HM Mission 1946–1950
- FO 371/116375: Political relations between Hungary and UK 1955
- FO 371/65964: Foreign Office: United Kingdom policy in Eastern Europe
- Magyar Nemzeti Levéltár Országos Levéltár (MNL OL)
- The National Archives, London (TNA)
- XIX-J-1-j: Külügyminisztérium – Nagy-Britannia – TÜK [„titkos ügykezelésű”] iratok
- XIX-J-1-k: Külügyminisztérium – Nagy-Britannia – Adminisztratív iratok

KARAKASNÉ MORVAY KLÁRA

Számítógépes szimulációk alkalmazása a szállodai revenue managerek oktatásában

1. Bevezetés

A revenue management alkalmazása a 70-es évek végén kezdődött, és mára nagyon széles körben elterjedt menedzsment eszközzé vált. A légitársaságok, autókölcsönzők mellett a szállodák is alkalmazzák a bevételük és a működési eredményük (GOP) optimalizálására (Kühtreiber, 2011). Több külföldi egyetem indított e témában kurzusokat, míg itthon e területen még nem érzékelhető változás a képzési és továbbképzési palettán, holott a szakmában megnőtt a kereslet a revenue managerek iránt. Jelen tanulmány egy korábbi munkánk továbbgondolása (Karakasné Morvay és Simon, 2016). Eredetileg annak jártunk utána, hogy a budapesti minőségi szállodákban milyen igény mutatkozik ilyen irányú képzésekre, illetve hogy a revenue manager által alkalmazott ismeretek és képességek milyen kombinációját tartják ideálisnak. Az elméleti képzés tartalma mellett a piaci szimulációs játékokkal is foglalkozunk és kirajzolódik egy lehetséges képzés tartalma és megvalósításának körülményei.

2. A revenue management (RM) értelmezése és alkalmazási lehetőségei

2.1. Az RM fogalma

A revenue management egy olyan menedzsment eszköz, amelynek célja a bevétel maximalizálása a piaci viszonyok változásához alkalmazkodva. Az eszköz mindezt a kereslet és a kínálat összehangolásával, a vevők vásárlási szándék alapján való szegmentálásával és a javak optimális elosztásával igyekszik elérni (El Haddad és Roper-Jones, 2008). A revenue management egyik legkorábbi definícióját az American Airlines alkotta meg 1987-ben, amely azt mondja ki, hogy „a megfelelő helyet kell eladni a megfelelő vevőnek a megfelelő időben (Weatherford és Bodily, 1992, p. 832.) Ezt az alapot később többen is kiegészítették, így a definícióba bekerült „a megfelelő áron” (Kimes, 1989) és a „megfelelő csatornán keresztül kedvező jutalékkal” (Landman, 2011) meghatározás is. A revenue management (más néven yield vagy hozamenedzsment) az előző éves statisztikák alapján segít előre jelezni a várható vendégszámot és az elérhető árakat annak érdekében, hogy maximalizálni lehessen a bevételt, illetve a hozamokat (Xotel, 2009). Lehetőség van dönteni, hogy adott kereslet mellett milyen áron értékesíthető egy szolgáltatás vagy termék. A közgazdászok megfogalmazásában a revenue management a javak olyan elosztása, amely maximalizálja a gazdasági jólétet, miközben előre jelzi az egyes vásárlók szokásait (Cross, 1998). Kimes és Wirtz átfogalmazták az American Airlines által használt fogalmat: „a revenue management az információs rendszerek és az árazási stratégiák alkalmazása annak érdekében, hogy képesek

legyünk a kívánt javakat a megfelelő vevőknek jókor jó áron eladni.” (Stanislav, 2014, p. 8.)

2.2. Az RM feltételei

A módszer alkalmazásának több alapvető feltétele van. Az első a nehezen megváltoztatható kapacitás. Ez a hotelek számára a szobák fix számát, a repülők esetében az ülések számát jelenti. Egyiket sem tudjuk az éppen felmerülő igények szerint csökkenteni vagy növelni. A második a romlandó, eltarthatatlan termék, amely jellemző minden szolgáltatásra, amelyek nem tehetők el későbbre. Ha a repülőről egy hely nincs kiadva vagy a szállodai szobában nem alszanak az adott éjszaka, akkor az a bevétel örökre elveszett. Ezenfelül fontos még az előre megjósolható kereslet mértéke. Az előző évek statisztikáiból a revenue manager előjelezheti az érkező vendégek, a no-show-k (nem megérkező vendégek), a walk-in (a foglalás nélkül érkezők) és a lemondások arányát, továbbá az adott időszakban a várható csoportok számát és az átlagos tartózkodási időt. A revenue management olyan területeken alkalmazható főként, ahol a szolgáltatás fix költségei általában magasabbak, mint a változó költségek. Az állandó költségek általában nem függenek a vevők/fogyasztók számától, ettől függetlenül folyamatosan terhelik a bevételeket, mint például a repterek földi személyzete, a szállodák által fizetett bérleti díjak, hitel kamatok (Ivanov és Zhechev, 2011; Kimes, 1989).

További feltétel a vevők szegmentálhatósága: vagyis hogy a vevők köre nem homogén, tehát több csoportra oszthatók. A legáltalánosabb csoportosítás a turizmusban például a szabadidős és üzleti turisták megkülönböztetése, akiknek foglalási szokásai, érzékenysége és ár rugalmassága jelentősen különböző. Ilyen feltétel még az időben eltérő mértékű kihasználtság is. Ez jelenthet periódusokat vagy szezonalitást; a lényeg, hogy az időszakok egymástól jól elkülöníthetők legyenek. Ekkor meghatározhatók az alacsonyabb, illetve a magasabb leterheltségű időszakok, és ennek alapján alakíthatók az árak (Schwartz, 1998; Wirtz et al., 2003; Kimes, 1989; Cross, 1997).

Természetesen azok a vállalkozások alkalmazzák a revenue management eszközeit, amelyek „profitorientáltak és széleskörű lehetőségük van a beavatkozásba, szabadon dönthetnek a gazdálkodási és piaci jellemzők befolyásolásában” (Netessine és Shumsky, 2002).

3. Az RM használata a szállodai gyakorlatban

A légitársaságok gyakorlatát átvéve, ma már több – fix kapacitással rendelkező – szolgáltató iparág látta meg a lehetőséget az RM alkalmazásában. Sikeresen használják a szállodák, golfpályák, kaszinók, autókölcsönzők, stadionok, színházak, mozik, éttermek és fürdők is (Kimes & Choi, 2009). Minden iparágnál közös cél, hogy a változó piaci igények figyelembevételével a legmagasabb árbevételt éri el. A szállodai revenue manager elsődleges feladata a bevétel optimalizálása, amely napjainkban már nem csupán a szállástevékenység, hanem a vendéglátás, bankett, spa és egyéb szolgáltatások bevételeinek a maximalizálását is jelenti (Cross et al., 2009). Ezzel együtt az elemzéseknél a Gross Operating Profitot, a bruttó üzemeltetési eredmény alakulását kell még figyelembe venni, amelyet a működési költségek is befolyásolnak. Az RM a szálloda mindennapi életének szerves része, valamint a hotel megfelelő működésének elengedhetetlen kelléke. A revenue manager fő hatásköre ugyan az egyéni vendégek szegmenseinek a kezelése, de beleszólása van a csoportok érkezésébe

is az egyéni szobaéjszakák függvényében (Kimes, 2015). Ezalatt mind a csoportok számának, létszámának, mind az árának befolyásolása értendő.

3.1. Az RM eszkörendszer

Az elemzéshez a managerek különféle eszközöket és módszereket használnak, amelyek szállodánként eltérőek lehetnek, így a következőkben a leggyakrabban használt eszközöket soroljuk fel és mutatjuk be.

3.1.1. Teljesítménymutatók

A szállodai bevételek akkor növelhetők, ha minél több szobát sikerül minél magasabb áron értékesíteni. Ezért az alábbi három kulcsmutatószám alakulásával mérhető leginkább a revenue manager tevékenységének sikere. Átlagos napi szobaár (average daily rate – ADR): az adott napon a kiadott szobák súlyozott számtani átlagát mutatja meg. Foglaltság (occupancy ratio – OCC%): megmutatja, hogy az adott időszakban a kiadható szobák hány százaléka volt kiadva. RevPAR (revenue per available room): az adott időszakban az egy kiadható szobára jutó átlagos szobaárbevételt mutatja meg. Míg a foglaltság csak a szálloda készletének felhasználásáról ad információt, a bevételről már nem, addig az átlagár megmutatja a bevételt, viszont nem veszi számításba a nem kiadott szobákat, csak azokat, amelyek használatban vannak. A RevPAR ezzel szemben tartalmaz információt a foglaltságról is és a bevételről is, így ez a komplex mutató az RM sikerességének legfőbb fokmérője (Enz, 2010).

3.1.2. A szállodai RM eszköztára, módszerei

A fenti mutatószámoknak megfelelően a szállodai revenue manager fontos célja az árak helyes használata (Kimes, 2015b). Az árra ható módszerek az alábbiakat foglalják magukban. Árdiskrimináció (price discrimination): ennek a módszernek a lényege, hogy azonos szobákért a különböző vendégsegmenseknek különböző árat ajánl a szálloda. Dinamikus árazás (dynamic pricing): a dinamikus ár kialakítás során az árakat a foglaltság és a kereslet arányában lehet változtatni (ma már akár naponta több alkalommal is változtatják árait a szolgáltatók). Legalacsonyabb ár biztosítása (lowest price guarantee): ha adott feltételek mellett a vendég talál olcsóbban ugyanolyan kategóriájú szobát, mint amilyent az adott hotelnél foglalt drágábban, akkor a vendég az alacsonyabb, általa talált és bizonyított áron kapja meg a szobáját. Az árközlés módja (price presentation, price framing): az árak megjelenítése más hatást vált ki a vendégből, ha az adott szoba ára egyszerűen olcsó, vagy ha árengedmény következtében kapja meg ugyanazt a szobát ugyanazon az áron. (Stanislav, 2014)

Az alábbi általános árazási stratégiákat a szállodák is hasonló módon alkalmazzák. Keresletalapú (demand (value) based pricing), költségalapú (cost based pricing), behatoló (market penetration pricing), lefőlőző (market skimming pricing), csomagalapú (product bundle pricing, packaging), választható termék (optional product pricing), pszichológiai (psychological pricing), promóciós (promotional pricing), ösztönző (captive product pricing).

A magas állandó költségek bekerülnek a szobai fedezeti ár kiszámításába, megmutatva a legalacsonyabb árat. Magasabb kereslet esetén az árak emelhetők vagy magasan tartathatók, például a kiemelt időszakokban (pl. karácsony, Forma 1). Behatoló árakat általában

az új piacra lépők alkalmaznak, míg a lefőlöző ár a magas minőségű szállodákra jellemző. A csomagajánlatok összeállítása segíti a termékek differenciálását és szorgalmazza a szobán kívüli szolgáltatások igénybevételét. A kereskedelemhez hasonlóan a szállodák is hirdetnek akciókat, amivel például az alacsonyabb keresletű időszakok felé terelhetik a vendégeket, optimalizálva a (szezonálitáshoz nem alkalmazkodó) fix kapacitás jobb kihasználását.

A foglaltság emelését szolgálják a következő – nem árra ható – módszerek. Kapacitás management (capacity management): ezek olyan intézkedések, amelyek a szálloda kapacitásával kapcsolatosak (pl. valamilyen bővítés, szárnyak vagy emeletek megnyitása, lezárása); természetesen ezek nem a napi gyakorlatra ható taktikai intézkedések; ezek közé inkább a változékony kereslet marketing eszközökkel történő befolyásolása tartozik. Túltöltés (overbooking): ennek a módszernek a lényege, hogy több az adott napra kiadott szoba, mint amennyi szobával a hotel valójában rendelkezik; a túltöltés csökkentheti a „no show” vendégekből fakadó veszteség mértékét, de bizonyos szinten fokozott kockázatot is rejt. Túlszerződés (overcontracting): ez az utazási irodáknak, online utazási irodáknak (OTA – Online Travel Agent) eladott szobákra vonatkozik; ez az az eset, amikor a szerződésben kikötött szobák száma – amelyet az iroda megtölthet – több mint a szálloda valódi kapacitása. Garantált szoba (room availability guarantee): a szállodák bizonyos vendégek számára minden esetben biztosítanak szobát, amennyiben a vendég például a szálloda hűségprogramjában vesz részt vagy törzsvendége a hotelnek; az ő foglalásaikat a szállodák preferálják, ezzel jelezve a vendég fontosságát és ösztönözve a viszatérési hajlandóságot. Tartózkodási idő hossza (length of stay): ez alatt a vendég tartózkodási idejének tudatos befolyásolása értendő; bizonyos árkedvezmények elérését a szálloda több napos tartózkodáshoz kötheti. Elégedettségbiztosítás (100% satisfaction guarantee): a vendég elégedettsége nagyon fontos tényező minden szálloda számára; ezzel a szálloda deklarálja, hogy bízik a saját minőségében, másrészt csökkentheti a szállodafoglaláskor fellépő bizonytalanság érzést. (Adenso-Diaz et al., 2002)

További hasznos eszköz az elosztási csatornák helyes kiválasztása és használata. Itt dönti el a szálloda, hogy milyen disztribúciós csatornákat használ, milyen utazási irodákkal vagy online utazási irodákkal szerződik. A partnerek számos tényezőtől függhetnek, például a szálloda típusától, a marketingstratégiától és az elérni kívánt célcsoporttól. (Stanislav, 2014, p. 7.) A revenue manager a rendelkezésére álló múltbeli piaci és belső adatokat elemzi, amelyek partnereként és szegmensként csoportosítva elérhetőek. Ezek és az „on the books” (a könyvszerinti meglévő foglalások) segítségével igyekszik minél pontosabb „forecast” (előrejelzés) elkészítésére.

4. Piaci szimulációk alkalmazása a gyakorlatorientált képzésben

„A gazdasági felsőoktatásban növekvő igény jelenik meg a menedzsment ismeretekkel, a hallgatók kreativitásával és ismeretszintetizáló képességével szemben. A fiatal szakemberektől ötleteket, a problémák áttekintésének képességét várja el a gyakorlat. A hallgatóknak képeseknek kell lenniük arra, hogy munkacsoportokban, teamekben tudjanak dolgozni. Ezekre a kihívásokra az oktatásnak fel kell készítenie a hallgatót, mert ez nemcsak ismeretet, hanem képességek kifejlesztését is jelenti.” (Sólyom, 2003, p. 2.).

A szimulációs játékok éppen ezt biztosítják, e mellett jól alkalmazhatók a diákok bevonására, motiválásukra, továbbá lehetőséget adnak az elmélet és a valós problémák ösz-

szekapcsolására. A szimulációs játékok olyan dinamikus szituációba helyezik a diákokat, amelyben képesek megtapasztalni a különböző döntések és stratégiák hatásait egy virtuális versenykörnyezetben valódi környezeti nyomás nélkül (Tamás és Koltai, 2020).

A számítógépes technológia fejlődése egyre több szimulációs játék megjelenését eredményezi, amelyek gyakran általános menedzsment jellegűek vagy valamely funkcionális területre fókuszálnak. Az 1960-as években az elsők között jelent meg a Sloan School of Managementben a sörös játék, amelynek célja az ellátási láncokban tapasztalható hatások szimulációja (Tamás és Koltai, 2020). Ne feledkezzünk meg a szimulációs játékok jelentőségéről a Z-generáció esetében sem! Az ő életüket már teljesen áthatja az online játékok világa, azaz velük leginkább a játékosítás (gamifikáció) nyelvén tudunk kommunikálni.

5. A kutatás részletei

A revenue management Magyarországon egy már évek óta használt, jól működő és egyre kiemelkedőbb fontosságú terület a szállodaiparban. Ettől függetlenül azonban a magyar felsőoktatásban jelenleg csak korlátozottan jelenik meg ez a terület. Mára nemcsak az egyszerű szobakiadásra specializálódott revenue managementet használják a piacvezető szállodák hazánkban, hanem egy kiterjedtebb, több részleget is magában foglaló eszközt, a total revenue managementet (teljes revenue management). Ez szükségessé teszi, hogy egy revenue manager ne csak a szállodai szobaértékesítés területén legyen jártas, de több más kapcsolódó területhez is értsen. Ezekből látható, hogy mennyire összetett és bonyolult folyamatokat kell átlátnia, amellyel kapcsolatban kérdésként fogalmazódik meg, hogy a jelenlegi hazai oktatási rendszer felkészíti-e erre a hallgatókat.

Ennek a problémának szerettünk volna a végére járni kutatásunkkal, amely 2015-2016-ban zajlott. A legfőbb kérdéseink: Mi a szállodai revenue manager (RM) valódi feladata a napi gyakorlatban? Hol tartott a hazai felsőoktatás, azaz felismerték-e, hogy milyen lehetőségeket rejt a revenue manager képzés? Van-e piaci igény a szállodák részéről a jól képzett és célirányosan felkészített revenue managerekre? Milyen az ideális revenue manager? Milyen az ideális revenue manager képzés?

Az eredeti kutatást most kiegészítjük egy újabb kérdéssel: Milyen tartalmú revenue manager szoftver építhető be a képzésbe? A kérdések tisztázásához elengedhetetlen, hogy reális képet kapjunk arról, hogy jelenleg milyen feladatokat kell ellátnia egy revenue managernek, illetve hogy a jelenlegi managerek a tapasztalataik alapján milyen oktatási programot tartának ideálisnak a turizmus-vendéglátás képzésben, amely később megfelelő ismeretekkel látja el a frissen végzett hallgatókat. Mivel ez egy teljesen új kurzus lenne, így fontos tisztázni az órák gyakoriságát, a résztvevők létszámát, a felhasznált szakirodalmat, a kurzus helyét a már meglévő képzés(ek)ben, illetve a kimeneti feltételeket. A kutatásnak ugyancsak információt kell adnia a képzés létjogosultságáról, illetve az ezt elvégző diákok szállodaiparban várható lehetőségeiről.

A szekunder kutatás során szakkikkek, illetve szakkönyvek kerültek felhasználásra, ezenkívül több külföldi és két hazai egyetem már meglévő képzésének tanulmányozása is jelentős részét képezte a kutatásnak. A témában túlnyomó többségben angol nyelvű források álltak

rendelkezésre, ami jól mutatja, hogy mennyire szükség van ennek a területnek a magyarországi megismertetésére, illetve a magyar nyelvű források elkészítésére.

Primer kutatásunk során két személyes mélyinterjú szolgáltatotta a kvalitatív információkat. Az interjúalanyok egy ötcsillagos budapesti és egy négycsillagos vidéki szálloda illetékes vezetői (revenue manager, illetve general manager) voltak; a velük lefolytatott félig strukturált interjúk nagyban hozzájárultak a terület jobb megértéséhez és a gyakorlat átlátásához.

Az interjú során a kérdések két fő témakör köré csoportosultak. Az egyik a revenue manager feladatkörének meghatározása volt a napi, heti, illetve éves rutin alapján. Itt a kérdések a revenue manager feladataira irányultak, ami azért volt fontos, mert ennek megértése és vizsgálata után pontosabban meghatározható, hogy milyen feladatokra kell felkészíteni a képzés során a hallgatókat. A másik vizsgálódási irány az „ideális” revenue manager jellemzőinek meghatározása volt, azaz a pozíció betöltésének fontos kritériumait próbáltuk összegyűjteni. Az ideális személy fogalma nagyon szubjektív, ezért a kérdések főként a jól körülhatárolható – személyes, tanult és hozott – készségekre, ismeretekre kérdeztek rá.

A primer kutatás másik eleme a kérdőíves megkérdezés volt. A kérdőív célcsoportja a Budapesten, főként öt csillagos szállodákban tevékenykedő revenue managerek voltak. A kérdések célja az volt, hogy meghatározzuk a revenue managementet felölölő kurzus létjogosultságát, illetve annak főbb paramétereit, azaz egy jövőbeli képzéshez a szakma oldaláról fellépő elvárásokról kaptunk átfogó képet. A budapesti ötcsillagos szállodák jelentik a végzetek számára a fő „felvevő piacot”, ezért ezeket céloztuk meg kérdőívünkkel. A jelenlegi 10 ötcsillagos budapesti házból 8 visszaküldte a kérdőívet, így a válaszadás 80%-os. A primer kutatás kiegészül egy szimulációs szoftver bemutatásával.

6. Eredmények

A szekunder kutatás során kiderült, hogy egy igazán jól képzett revenue manager a szolgáltatások értékesítése során jelentős bevétel-, sőt GOP-emelkedést képes generálni. Egy nemzetközi szállodai menedzsment cég (Xotels, 2016) garantálja, hogy az általa a partnerekhez delegált revenue manager 10-25%-os bevételemelkedést tud elérni, amely két év alatt a 34%-ot is meghaladhatja. Ez kellőképpen alátámasztotta számunkra, hogy maga a pozíció hasznos a szállodákban. A mélyinterjúkból és a szakirodalomból kiderült, hogy a revenue manager pozíció egyre magasabb beosztást képvisel a szakmában, a szállodaigazgatók mellett dolgozik és már nem pusztán sales (értékesítési), hanem stratégiai kérdésekkel is foglalkozik. Mindkét interjúalany megerősítette, hogy szívesen foglalkoztatna olyan munkavállalót, aki revenue management területen jártas. A létező revenue management képzések kínálatát vizsgálva öt nemzetközi példát találtunk, amelyeket az 1. táblázat mutat be.

A képzés megnevezése	Iskola	Helyszín
Master Certificate in Revenue Management	Cornell University	New York
Hotel Revenue Management Certificate	Cornell University	New York
Master in E-Tourism and Revenue Management	INSA	Barcelona
Revenue Management Course	Hotelschool the Hague	Hága
Revenue Management and E-Distribution	Institut Paul Bocuse	Lyon

1. táblázat: Revenue management képzések nemzetközi kínálata

Forrás: Saját szerkesztés /E-Revenue Masters 2014, INSA 2015, Hotelschool The Hague 2015 alapján/

6.1. A szállodai revenue manager feladatai

A megkérdezés és az interjúk is alátámasztották, hogy a revenue manager feladatai igen komplexek, sokoldalúak, a szálloda minden részét érintik. Elsődleges feladata a bevétel optimalizálása és a minél magasabb RevPAR elérése.

A kutatásból kiderül, hogy az ötcillagos szállodák többsége már total revenue managementet alkalmaz, ami a szálloda minden területének bevétel optimalizálását jelenti, és célja a TRevPAR (total revenue per available rooms – egy kiadható szobára jutó összes árbevétel) maximalizálása. Ez Magyarországon főként a vendéglátás területére koncentrálódik, de külföldön (leginkább az Egyesült Államokban) a SPA, a garázs, a kaszinók területére is kiterjed. Ha azonos időpontra több foglalásból kell kiválasztani annak tekintetében, hogy melyiknek adjon szobákat egy szálloda, akkor már nemcsak az elérhető szobaárat, hanem a csoporttól még várható egyéb fogyasztások értékét is figyelembe kell venni. Fontos mutatóvá lépett elő a GOPPAR (gross operating profit per available rooms), amely a bevételek mellett a költségek optimalizálását is vizsgálja. Sarkított példaként: egy szálloda – ha választhat – azt a foglalást preferálja, ahol hosszabb a tartózkodási idő, mert ott alacsonyabb textilmosatási költséggel kell számolni, így magasabb profitot realizálhat. A fentiekből leszűrhető, hogy a revenue manager feladatainak zöme az adatbázis és a mutatók figyelését igényli, és általában az alábbi napi teendőket foglalja magában.

Foglalások figyelése: a revenue manager egyik legfontosabb feladata, hogy mindig figyelemmel kísérjék a szálloda foglaltsági szintjét, a beérkező foglalások ütemét, a booking pace-t, vagyis a beérkezett foglalásokat a rendszerben a tárgyidőponttól visszamenően. Segítheti az előrejelzést, ha bizonyos minták figyelhetőek meg, például hogy augusztus 20-ra mennyivel hamarabb szoktak a családok foglalni.

Reggeli jelentés (morning report): a tárgynap reggelétől az előző nap reggeléig visszamenően a foglalások vizsgálata, elemzése, majd ezek segítségével jelentés készítése.

Korlátozott kereslet (constrained demand): a visszautasított kereslet összetételét mutatja a tartózkodási idő és a bevétel függvényében. Az egyenlőtlenségek elkerülése érdekében a keresletet úgy kell elfogadni, illetve visszautasítani, hogy azok ne képezzenek peaket, tehát kiugrást a foglaltságban.

Versenyársak elemzése: ez a nemzetközi láncok esetében általában az STR (Smith Travel Report) segítségével, illetve a szempontoktól függően több program segítségével történik. Az STR egy változata a STAR (Smith Travel Accommodations Report) program, amelyet egy független cég működtet. Ez megmutatja a versenytárs szállodák átlagárát, foglaltságát, RevPAR-ját, és ezeken kívül az adott helyzetben lényeges főbb mutatókat. A riportban megtalálható a versenytársi kör rangsora (név nélkül), és az adott szálloda foglaltság, átlagár és RevPAR indexe a versenytársakhoz viszonyítva.

Irányítás, vezetés: a rezervációs részleg koordinálása, az árak meghatározása az egyéni szobafoglalás számára. Az e-commerce manager, illetve a rezervációs részleg a revenue managernek tartoznak közvetlen elszámolással, neki készítenek jelentéseket; ezek elemzése a későbbi stratégia kialakításához, illetve a jövőbeni árak meghatározásához és az esetleges akciótervek kialakításához szükséges.

Egyeztetés az értékesítéssel: a csoportos foglalásokat az értékesítés egyik részlege kezeli. Ez a részleg dönt a csoportos foglalások elfogadásáról a stratégia, a szobaéjszakák, a bankettbevétel és a már bent lévő foglalások alapján. A revenue manager egyeztet az értékesítési részleg vezetőivel a csoportokról, a csoportos átlagárról, a foglaltság alakításáról annak érdekében, hogy a lehető legoptimálisabb business mixet létrehozva a legtöbb bevételt érje el a szálloda.

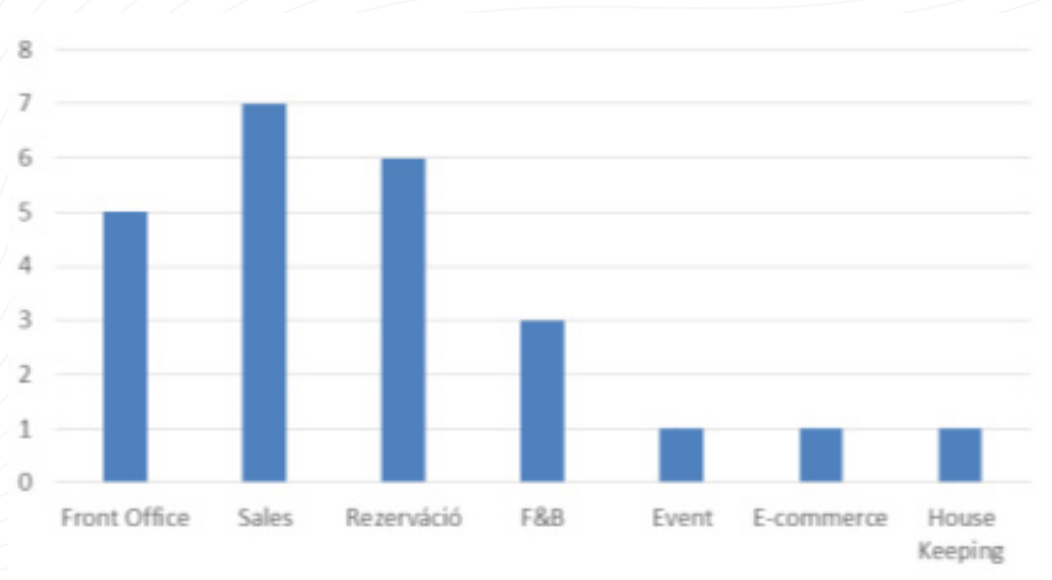
Előrejelzések készítése (forecasting): a múltbéli adatokat és a már beérkezett foglalásokat figyelembe véve jelentések készítése egy meghatározott időszakra vonatkozóan. Ez a költségvetés, a bevételtervezés szempontjából, illetve a foglalások kezelése szempontjából fontos. Stratégiai megbeszélés: minden héten a szálloda felsővezetői számára kialakított megbeszélés. Az elmúlt időszak elemzése és az üzleti helyzet függvényében a következő nagyjából három hónapra vonatkozó feladatok, tervek elkészítése.

Ügyeletes vezető (manager on duty): több szállodában az igazgató távollétében a felső vezetés egyik tagja a hétvégét vagy a hétvége egyik napját a szállodában tölti, hogy felügyelje a működést, amelyről a következő heti megbeszélésen, illetve másnap e-mailben beszámol.

Továbbképzés (training): a revenue managerek számára több továbbképzést szerveznek a szállodák (új szoftverek, kommunikáció, vezetői), amelyeken részt kell venniük. Gyakori azonban, hogy saját maguk is tartanak továbbképzéseket a munkatársaknak és gyakorlókknak.

6.2. Az ideális revenue manager jellemzői

A kutatásból kiderült, hogy ebbe a pozícióba majdnem lehetetlen azonnal (pályakezdőként) bekerülni, hacsak az illető nem dolgozott már az alapképzés alatt 1,5–2 évet a szálloda értékesítési vagy rezervációs területén. A megkérdezettek az alábbi (1. ábra) területeken szerzett gyakorlatot tartják a leghasznosabbnak.



1. ábra: A revenue manager pozícióhoz elvárt előzetes gyakorlati tapasztalatok

Forrás: Saját kutatás eredményeiből szerkesztve

Főként a tapasztalat és az analitikus látásmód elengedhetetlen ebben a pozícióban. Mindenképpen szükséges néhány év előismeret, hogy egy pályakezdő megismerkedjen a szállodai stratégiákkal, átlássa ezt a speciális működési struktúrát és gondolkodásmódot.

A személyes interjú második része személyes, illetve tanult kvalitásokkal foglalkozott, amelyek ahhoz szükségesek, hogy valaki jó revenue manager legyen, illetve hogy könnyebben boldoguljon ennek a területnek az elsajátításával (Karakasné Morvai és Simon, 2016). Az interjúk során említett személyes készségek a következők.

Stratégiai, analitikus látásmód: a revenue manager folyamatosan adatbázisokkal dolgozik. Az adatokat figyelni, elemezni kell, látni kell a mögöttük lezajló folyamatokat, egyeztetni a stratégiával és korrigálni az eltéréseket. A versenytársak folyamatos elemzése és az ő stratégiájuk átlátása miatt is nélkülözhetetlen ez a készség.

Jó értékesítési készségek: a kérdőíves megkérdezés is alátámasztja az előzetes értékesítési tapasztalat fontosságát, mivel ez alatt beelát az illető a csoportok kezelésének a menetébe, megismeri a piac elvárásait. Ritkán párosul az elemzők alaposága és nyugalma az értékesítők gyors reagáló képességével és extrovertáltságával.

Nyitott személyiség: ez az egyik leggyorsabban változó, legdinamikusabban fejlődő területe a szállodaiparnak, így fontos, hogy az illető mindig kész legyen változtatni a stratégiáján, mindig tudjon alkalmazkodni a megváltozott feltételekhez. Fontos, hogy mindenkit és minden ötletet meghallgasson, mert bármikor olyan információhoz juthat, amelynek segítségével előnyre tehet szert.

Nagy stressztűrő képesség: a nagy felelősség miatt elengedhetetlen, hogy képes legyen jól kezelni a rá nehezedő nyomást. Ezenkívül megbeszéléseken is prezentálja az elképzeléseit

és döntéseit, amelyeket ezután a többi felsővezető eleméz, kritizál és kérdéseket tesz fel vele kapcsolatban.

Piacismeret: nemcsak az aktuális szállodán belüli hírek és a versenytársak ismerete szükséges, de az általános makrogazdasági helyzettel is tisztában kell lennie. Tájékozódnia kell a legfrissebb gazdasági történésekről, kormányzati döntésekről, illetve olyan általános mutatókról, mint az infláció mértéke vagy az árfolyamok változása.

Jó vezetői képességek: az e-commerce manager és a rezerváció munkájának folyamatos ellenőrzése, szervezése; a megbeszéléseken való részvétel vezetői képességeket igényel. A revenue management részlegén felmerülő problémákat nyugodtan kell átgondolni, megbeszélni és megoldani. A revenue manager hallgassa meg a beosztottait, legyen képes kezelni a kialakult problémákat akár szakmai, akár személyes szinten.

Jó kommunikációs készségek: mivel a revenue manager a jelentéseket több vezetővel is meg kell vitassa, a beosztottainak továbbképzéseket, prezentációkat kell tartson, valamint fontos, hogy mindig érhetően, átláthatóan magyarázzon, tárgyaljon kollégáival és partnereivel.

Tanult készségek: alapismeretekkel rendelkezzen a revenue management kialakulásáról, lényegéről, az alapvető eszközökről és módszerekről. A felsőoktatásban tanult ismeretek közül a statisztikai módszerek alkalmazása hasznos, ám – mint kiderült – a matematikai háttér mély ismerete nem szükséges.

Informatikai ismeretek: az Excel ismerete és problémamentes használata elengedhetetlen. Jó érzékkel kell, hogy rendelkezzen a számítógépes programok terén, ezeknek a használatát gyorsan és pontosan kell elsajátítania. A szállodai rendszereket, például Global Distribution System, Central Reservation System (központi foglalási rendszer), Property Management System (ingatlanüzemeltetési rendszer) ismernie kell, és ezeket tudnia kell kezelni.

Nyelvismeret: magas szintű angoltudás szükséges, főként egy nemzetközi szállodalánc esetében, ahol a felettesek vagy a felsővezetők külföldiek. Egyéb idegen nyelv ismerete előnyt jelent, szintén a fent említett okból.

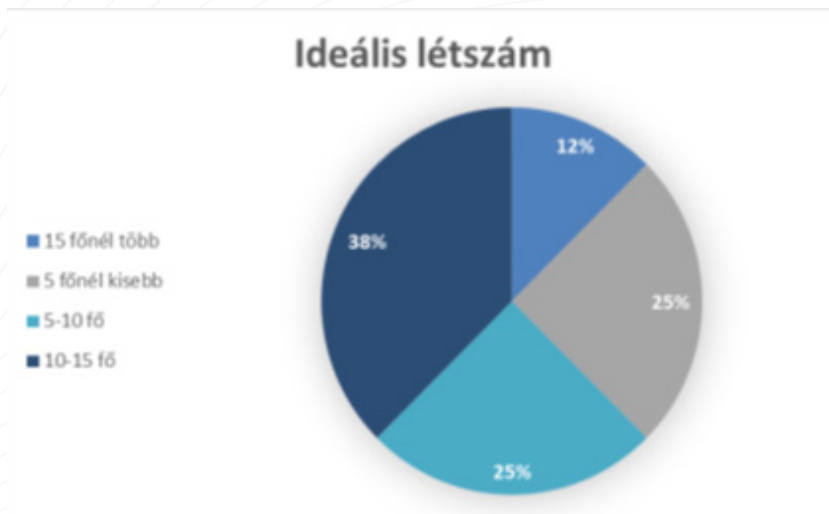
Más szállodai részlegek és a szállodai sztruktúrák ismertek; alapvető viselkedési szabályok, valamint üzleti protokollismeretek alkalmazási képessége.

6.3. A revenue manager képzés jellemzői

Kérdőívünkben részleteztük egy lehetséges képzés néhány jellemzőjét. Érdekes, hogy a szakmában ma jellemző rövid, célirányos, nagyon specializált képzésekkel ellentétben a megkérdezettek a felsőoktatás nappali képzésének keretein belül gondolkodtak és néhány specifikus sajátosságot is felvetettek.

A képzési létszám (2. ábra) esetében csak 12% tartja alkalmasnak a 15 főnél nagyobb csoportot, míg az 5 főnél kisebb létszámot 25% támogatta. Jellemzően inkább a 10-15 fős cso-

portot tartották ideálisnak. Ez a jelenlegi felsőoktatási viszonyokat ismerve nem kivitelezhető, nem gazdaságos.



2. ábra: A revenue management képzés ideális létszáma

Forrás: Saját kutatás eredményeiből szerkesztve

A 3. ábra azt mutatja, hogy a megkérdezett managerek 38%-a 50 órás kurzust tartana a leghatékonyabbnak. Ez 90 perccel, vagyis egy egyetemi előadás idejével elosztva 34 alkalmat jelent, ami több mint kétszerese az egy adott félévben szereplő hetek számának.



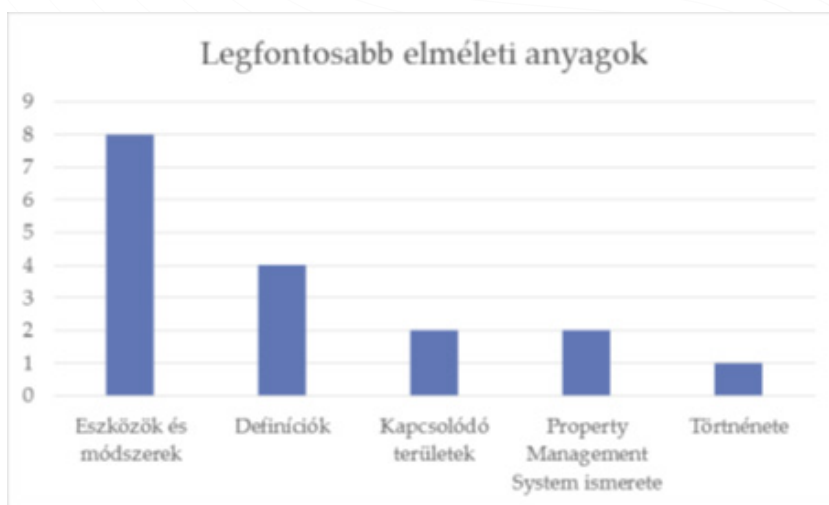
3. ábra: A revenue management képzés óraszám

Forrás: Saját kutatás eredményeiből szerkesztve

Ebből a szempontból a 20 óra lenne a leghatékonyabb, de azt csak a managerek 12,5%-a tartotta elegendőnek. Tömbösítéssel, az óraszámok heti alkalmának növelésével vagy a tárgy két félévesre nyújtásával lehetne az ötven órát kivitelezni felsőoktatási keretek között. A nyolcvan,

illetve a száz órás kurzus online vagy független tanfolyam keretében lenne megvalósítható. Négy kérdés a kurzus oktatási tematikájára kérdezett rá: az oktatók végzettségével, a használt oktatási eszközökkel, illetve a kimeneti követelményekkel kapcsolatban. A válaszadók fele szerint az oktatóknak szakmabelieknek kellene lenniük, de 40% szerint mellettük nagyobb szerepet kellene vállalni az egyetemi, főiskolai oktatóknak. Ez ideális lenne alapképzés esetében: ekkor a szakemberek, illetve a felsőoktatási oktatók együttműködve tanítanák a hallgatókat. Erre meg is lenne a lehetőség, mivel a válaszadók 75%-a szívesen venne részt az órákon mint előadó, bár egyikük sem jelölte meg, hogy hány órában. A használt eszközöket illetően a válaszok 75%-a szerint mindkét munkakörben dolgozók számára hasznos lenne könyveket alkalmazni az alapok megtanítására, majd ezek elhagyhatók lennének, hiszen egy folyamatosan fejlődő területről van szó. Éppen ezért ketten egyáltalán nem is javasolták a könyvek alkalmazását a kurzus során. Ez abban az esetben lehet hátrányos, ha a kurzus vizsgával, illetve esettanulmány megoldásával zárulna – amelyet a válaszadók 75%-a javasolt –, hiszen a hallgatók könyv segítségével könnyebben fel tudnának készülni az egyes mintapéldák alapján. A vizsga megírását ketten csak akkor javasolták, ha a hallgató azonnal munkát is akar vállalni, de abban minden válaszadó egyetértett, hogy a kurzus végén egy kihelyezett gyakorlat hasznos lenne annak érdekében, hogy a hallgatók a gyakorlatba is átültessék a kurzus során megszerzett tudást.

A képzés összetételével kapcsolatos kérdések során a legfontosabb elméleti és gyakorlati területeket kellett megjelölni a managereknek, illetve arra kellett választ adniuk, hogy ők milyen mélységig tartanak érdemesnek a revenue management oktatását. Ezek alapján a képzés felépítése a total revenue management elméletét és gyakorlatát kellene, hogy magában foglalja, ezen belül különösen nagy hangsúlyt fektetve a használt módszerekre és eszközökre, mivel nyolcból nyolc vezető ezt jelölte meg mint legfontosabb elméleti anyagot (4. ábra). A képzés összetétele kapcsán a válaszok gyakoriságában az alapdefiníciók következnek, amelyeket négyen említettek, majd ezt követően a kapcsolódó területek ismeretét találjuk, amelyet szintén négyen jelöltek meg.



4. ábra: A revenue management képzés elméleti tartalmának hangsúlyai

Forrás: Saját kutatás eredményeiből szerkesztve

A legfontosabb gyakorlati elemek (5. ábra) a piacelemzés, illetve a displacement kalkuláció (meglévő foglalás helyettesítésének hatáselemzése), majd az adattömeg-elemzés és az értékesítési csatornák helyes használata. A prezentációs és vezetői készségek fejlesztését nyolcból összesen hárman ítélték kiemelkedően fontosnak.



5. ábra: A revenue management képzés gyakorlati témakörei

Forrás: Saját kutatás eredményeiből szerkesztve

A nyolc vezetőből hét szerint a kapcsolódó területek ismerete igen fontos lenne, ezek közül a legfontosabb az értékesítés előzetes ismerete, illetve a rezervációé. Ezt követi sorrendben a front office, az étterem és a bankett részleg, majd az e-commerce, a housekeeping (takarítás), illetve a rendezvényszervezés, amelyekre öt, három, illetve egy-egy válasz érkezett. Ezenfelül az előzetes ismertekhez kapcsolódóan négyen javasolták, hogy szakmai gyakorlat elvégzése után tanulják ezt a tárgyat a hallgatók; hárman elegendőnek tartották a már meglévő egyetemi tanórákat, egyikük szerint pedig nem lenne szükség ilyen előfeltételekre. A szakmai gyakorlat után a szakiránytól függően lehetne a képzésbe beépíteni ezt a javasolt kurzust az utolsó egy, illetve két félévben, ha nem feltételezzük, hogy a szakmai gyakorlatnak legalább fél évesnek kell lennie. A személyes interjú során kiderült, hogy az idáig az egyetemen tanított informatikai ismeretek elegendő tudást adnak a hallgatóknak, és a használt programok sokszínűsége miatt nem feltétlen lenne lehetséges beépíteni a képzésbe egy újabb szoftver oktatását. Ennek ellenére legalább egyet érdemesnek tartanánk bemutatni, és alapszinten megismertetni a hallgatókkal az alábbi – a jelenleg a válaszadók által használt – programok közül: Opera, Easy RMS, RateTiger, Marsha.

A megkérdezettek mindannyian fizetössé tennék a revenue management képzést, mert véleményük szerint a résztvevők komolyabban állnának egy olyan képzéshez, amire befektetésként tekinthetnek. A képzés árát 80 és 600 ezer forint közötti összegben javasolták megállapítani. Ennek a résztvevők részéről történő elfogadását biztosan befolyásolná, hogy a tandíjat a munkáltató vagy a résztvevő saját magának fizeti-e.

7. Konklúzió, valamint javaslatok egy ideális képzésre

A kérdőívben sok jellemzőre rákérdeztünk, amelyek összesítésével körvonalazódik az ideális revenue manager képzés. Ez az ideális képzés a következőkre készíti fel a hallgatókat: a revenue management alapjainak elsajátítása, a revenue management eszközei és módszereinek helyes használata, dinamikus árazási stratégiák elsajátítása, displacement (helyettesítés) kalkuláció készítése, az optimális ármix meghatározása, a csoportos értékesítés és a revenue management közötti kapcsolatok megtalálása, a revenue management nem hagyományos alkalmazása, vezetői és prezentációs készségek fejlesztése.

Érdemes lenne a javasolt képzést a (turizmus, szálloda, vendéglátás) szakirányos alapképzésben nappali tagozaton az utolsó két félévben bevezetni, mivel ekkor rendelkeznek a hallgatók a megfelelő szakmai gyakorlati, illetve előtanulmányi ismerettel ahhoz, hogy megértsék a revenue management összetett folyamatait. Az egyetemeken rendelkezésre állna a megfelelő környezet egy vagy több nagyjából 10-15 fős csoport kialakítására. Ezenfelül a felsőoktatás keretein belül adottak lennének a lehetőségek egy egységes magyar nyelvű jegyzet elkészítésére az alapok oktatásához, illetve a hallgatók számára az esettanulmányok gyakorlásához. Az oktatók, akik eddig is oktattak a turizmus-vendéglátás szakon, bekapcsolódhatnak a képzésbe, felkérve néhány jelenlegi revenue managert, hogy vendégelőadóként tartsanak meg egy-egy órát. Erre a kérdőív alapján lenne igény és lehetőség is, mivel a megkérdezettek közül mindenki azt nyilatkozta a kitöltés során, hogy szívesen venne részt a képzésben mint óraadó. A tárgy kimeneti feltételeként a hallgatóknak vizsgát kellene tenniük. A kurzus során a total revenue management témakörét átölelő anyagot lenne érdemes oktatni: tehát az egész szállodára kiterjedő optimalizálást és nem csupán a szobakiadásra kellene korlátozódni, mint ahogy ez más külföldi, már létező képzésekben is így van. Az alapok és a részletes stratégiai ismeretek bemutatása után utolsó fejezetként kiegészítő területek is helyet kaphatnak a képzésben, például az étterem, a SPA és a bankett bevételei. A külföldi képzésekhez hasonlóan érdemes lehet egyedi probléma megoldásának menetét mint esettanulmányt beágyazni a képzés kereteibe. Ezáltal a hallgatóknak először egy meglévő stratégiát követve kellene megoldaniuk egy valós problémát, árstruktúrát kialakítani, valamint elemezni a rendelkezésre álló adatokat. Ezután következő feladatként meghatároznák a problémát, kialakítanák a stratégiát, meghatároznák az árakat, displacement számítását végeznének, illetve a csoportok kezelésére tervet alakítanának ki. Ez a komplex feladat adott esetben működhetne a képzés vizsgájaként is. Mivel a revenue management eleve számítógépes háttérrel működik, ezért a jelenleg használt szoftverek bemutatását hasznosnak véljük. Legalább egyet az alábbiak közül érdemes lenne alaposan megvizsgálni minden funkcióban (pl. árösszehasonlító, PMS, RM szoftver): Opera, Opera BI, Marsha, PMS, Travelclick (Demand, Hotelintelligence), Easy RMS, IdeaS, Demand 360, One Yield, Rate Tiger, HQ Plus Rate Shopper, OTA Insight, GDS, CRS. A „kézzel” előállított esettanulmányok és számítások helyett a piacon már kapható szimulációs szoftvereket ajánljuk. Jelenleg egyszerűen elérhető a HOTS (Hotel Operation Training Simulation), az EcoSim Snow Hotel és a RevSim (Revenue Management Simulation) szoftver. Ez utóbbi hordozza magában a legszéleskörűbb lehetőségeket az alábbi területek menedzselésével: piaci szegmentálás és szegmensenkénti árazás, árdifferenciálás és árparitás kezelése, szállásdíj, F&B és egyéb bevételek tervezése, létszám- és bértervezés, sales és disztribúciós csatornák kezelése, marketing és sales intézkedések, valamint költségtervezés, karbantartás és felújítások menedzselése, pénzügyi kérdések, hiteltörlesztés.

Szimulációt már évek óta használnak a Budapesti Gazdasági Egyetemen, a turizmus-vendég-látás szakon, de a kereskedelmi képzésen is alkalmazzák, így számos pozitívum említhető mellettük. Egy valószínűleg tekinthető helyzetet szimulálnak, amely lehetővé teszi a szállodai működés környezetének megismerését és a piacelemzés gyakorlását. A szálloda komplex belső életét, részlegeit, munkaköreit és a vezetői döntések komplexitását jól szemlélteti. Lehetőséget ad arra, hogy az elméletben elsajátított ismereteket a hallgatók a gyakorlatban kipróbálják, illetve azok pontos értelmét, következményeit felmérjék és megtapasztalják (tapasztalati tanulás). A szoftverek az 'admin' felületen módosíthatók, így évente újabb szituációkkal szembesülhetnek a hallgatók. A játékos forma mellett ez az alkalmazás erősen fejleszti az analitikus képességet, a kooperációs és kompromisszumkészséget. A szoftverrel lehetőség nyílik a csoportbeli szerepek kipróbálására (vezető, részlegvezető), valamint a számítástechnikai készségek elmélyítésére és alkalmazására. Nem utolsósorban a résztvevők élvezettel tanulnak.

8. Zárszó

Bár a revenue management már nem tekinthető ismeretlen tudománynak, hazánkban mégsem fektetünk kellő hangsúlyt ennek oktatására. A 17 létező turisztikai felsőoktatási intézményből mindössze kettő foglalkozik ezzel a témával, holott a (szálloda) piacon erre nagy kereslet mutatkozik. A magas színvonalú és szobaszámú szállodákban külön munkakört hoztak létre ezekre a feladatokra, és minden lehetséges számítástechnikai háttér rendelkezésre áll a bevételek optimalizálásához. A hagyományos oktatást lassan felváltja a problémamegoldó megközelítés, amelybe nagyon jól illeszkedik a revenue management képzés és a piaci szimulációk. Reméljük, hogy sikerült bebizonyítanunk ennek létjogosultságát, és az általunk – a szakmai elvárásoknak megfelelően – javasolt tartalmi elemek jó kiindulási alapot jelenthetnek egy későbbi képzés kialakításához.

Irodalomjegyzék

- Adenso-Diaz, B., Gonzales-Torre, P. és Garcia, V. (2002). A capacity management model in service industries. *International Journal of Service Industry Management*, 13(3), 286-302.
- Choi, S. (2006). Group Revenue Management. A Model for Evaluating Group Profitability. *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 47(3), 260-271. <https://doi.org/10.1177/0010880406288871>
- Cross, R. G., Higibe, J. és (Dax) Cross, D. Q. (2009). Revenue management's renaissance. *Cornell Hospitality Quarterly*, 50(1), 58-81. School of Hotel Administration, Cornell University, New York.
- Enz, C. A. (2010). *Handbook of Applied Hospitality Strategy*. School of Hotel Administration, Cornell University, New York.
- E-revenue Masters (2014). [on-line]. <http://erevenuemasters.com/wp-content/uploads/2014/02/corso-revenue.pdf>

- Hotelschool the Hague (2015). Revenue Management Course. [on-line]. <http://hotelschool.nl/en/revenue-management-e-learning>
- Insa (2015). [on-line]. <http://www.insaweb.net/estudios/masters/business-management/master-in-etourism-revenue-management/>
- Karakasné Morvay, K. és Simon, D. (2016). Innováció a szállodai Revenue Managerek oktatásában. In Ivancsóné Horváth, Zs. és Darabos, F. (szerk.), „Turizmus és innováció”. VIII. nemzetközi turizmus konferencia tanulmányok. Győr.
- Kimes, S. E. (1999). Implementing Restaurant Revenue Management: A Five-step Approach. Cornell Hospitality Quarterly, [on-line] School of Hotel Administration, Cornell University, New York. <http://scholarship.sha.cornell.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1480&context=articles>
- Kimes, S. E. (2015). Hotel Revenue Management. [on-line]. <http://www.ecornell.com/certificates/hospitality-and-foodservice-management/hotel-revenue-management/>
- Kimes, S. E. (2015b). Hotel Revenue Management. [on-line]. <http://www.ecornell.com/certificates/hospitality-and-foodservice-management/master-certificate-in-revenue-management/>
- Kimes, S. E. és Choi, S. (2009). Cornell Hospitality Quarterly, (2009) Február, Spa Revenue Management, 81. School of Hotel Administration, Cornell University, New York.
- Kühtreiber, Á. (2011). Szállodaértékesítési kihívások. [on-line]. http://turizmus.com/turizmus_panorama/szallodaertekesitesi-kihivasok-1100947
- Landmann, P. (2011). Why Hotels must apply Revenue Management to their Spa. [on-line]. <http://www.xotels.com/en/revenue-management/spa-revenue-management-1>
- Netessine, S. és Shumsky, R. (2002). Introduction to the Theory and Practice of Yield Management. *Inform. Transactions on Education*, 3(1), 34-44. <http://dx.doi.org/10.1287/ited.3.1.34>
- Sólyom, CS. (2003). A szimulációs játékok szerepe a gyakorlatorientált képzés tananyagainak integrációjában. (Tapasztalatok a Kalypso, a BML és a Corporation szimulációkkal). Magyar Tudomány Napja 2003. Budapesti Gazdasági Főiskola.
- Stanislav, I. (2014). Hotel Revenue Management: From Theory to Practice. Zangador Ltd. Varna, Bulgaria.
- Tamás, A. és Koltai, T. (2020). A relatív hatékonyságvizsgálat (DEA) alkalmazása üzleti szimulációs játékban nyújtott teljesítmény értékelésére. *Vezetéstudomány*, 51, ISSN 0133-0179 DOI: 10.14267/VEZTUD.2020.KSZ.08, 85-100.
- XOTELS (2009). Definition of Hotel Revenue Management and Fundamentals. [on-line]. <http://www.xotels.com/en/revenue-management/revenue-management-book/revenue-management-definition-2009>.
- XOTELS (2016). Case studies in revenue Management. [on-line]. <http://www.xotels.com/en/hotel-results>

KÁDAS LAJOS

Morzsák az alkoholos italok kultúrtörténetéből

1. Bevezetés

Azt, hogy az alkoholfogyasztás élvezete mikor jelent meg az emberi civilizáció történetében, nem tudjuk pontosan. Tény azonban, hogy a sumér városállamok idejéből származó, mintegy 6000 évvel ezelőtti első írásos emlékek arról tanúskodnak, hogy a kor embere már ismerte az erjedési folyamatokat. A kezdet azonban ennél korábbra tehető. Közel 8000 évvel ezelőtti időkből származnak azok a damaszkuszi leletek, amelyek a városközeli ásatások során kerültek napvilágra, és amelyek között egy meglehetősen ép állapotban megmaradt fa szerkezetet egy szőlőpréssel azonosítanak a kutatók. A borkultúra így az írásosság előtti időkre nyúlik vissza. A valós kezdet azonban még ennél is korábbra tehető. Valószínűleg az ember az erjedő gyümölcsök vagy azok beerjedt cukros levének fogyasztásán keresztül ismerkedett meg az alkohol kellemesen bódító hatásával. Az alkohol fogyasztása pedig ettől kezdve napjainkig végigkíséri az emberiség kultúráját. Az ősi egyiptomiak főként a sört fogyasztották, az ókori Görögországra és Itáliára a bor kultusza volt a jellemző, az északi országokban, ahol éghajlati okokból számottevő borkultúra nem alakulhatott ki, az ember a keményítő tartalmú növényi részek erjesztésével és lepárlásával jutott alkoholos italokhoz (ilyen pl. a vodka és a whisky).

2. Alkohol: tápanyag, élvezeti szer, méreg?

Az alkohol fogyasztásának megítélése mindenkor vitát váltott ki. Az ókori és a középkori társadalmakban ez viszont még nem kapott különösebb hangsúlyt. Azonban a francia polgárosodás kezdetén az alkoholfogyasztás megítélésének ellentéte erősen fellángolt. Párizsban az alkohol fogyasztását ellenzők hatalmas utcai plakátokon hirdették, hogy „az alkohol lassan ölő méreg”. Természetesen másnap ott volt alatta az ellentábor adekvát válasza: „nem baj, mi ráérünk”. És a sokszor heves véleménynyilvánítás – gyakran szélsőséges küzdelem – az alkohol fogyasztását ellenzők és az alkoholt fogyasztók között azóta is tart, noha napjainkra realisabbá vált az alkoholfogyasztás megítélése. Már nem az „öl, butít és nyomorba dönt” jelmondat uralja, hanem kulturált körülmények között, megfelelő mennyiségben fogyasztva helyet nyert az emberi táplálkozásban és a társadalmi eseményekben. Hogyan is tekinthetünk rá?

2.1. Tápanyag?

Igen! Az elfogyasztott alkohol nem kíván emésztést, közvetlenül felszívódik a gyomorból. Kisebb hányada a légzéssel, vizelettel vagy verejtékezéssel eliminálódik a szervezetből, de mintegy 90%-a a májban metabolizálódik. A lebontást katalizáló enzimszisztéma (főként

az alkohol-dehidrogenáz) segítségével acetaldehid és ecetsav intermediereken keresztül acetil-CoA keletkezik belőle, amelyből a citrátkörben széndioxid és víz képződése közben energia termelődik.

Az alkohol eloxidálásával 7,1 kcal energiához jut a szervezet, azaz az alkohol több energiát szolgáltat, mint 1 g fehérje vagy 1 g szénhidrát. Fogyasztásának azonban gátat szab az, hogy az átlagos felnőtt férfi szervezete a máj bontókapacitását figyelembe véve óránként mintegy 10 g alkohol eloxidálására képes (nők esetében ez a szám 5-7 g/óra). Az ezt meghaladó mennyiség fogyasztása esetében azonban a többlet az idegsejtek károsításával jár, valamint fiziológiai és pszichés zavarokat eredményez (Kádas és Németh, 2010; Wunderlich és Szarka, 2013).

2.2. Élvezeti szer?

Igen! Az emberi táplálkozást a kezdetek kezdetén az éhségérzet csillapításának igénye jellemezte, amit az ember talált és tapasztalatból tudta, hogy nem mérgező és alkalmas az éhség csillapítására, azt fogyasztotta. Mivel a – fentebbi bevezetőben valószínűsített – erjedt gyümölcs vagy beerjedt levek az egyéb táplálékokhoz képest különösebb telítő értéket vagy más előnyös tulajdonságot nem képviseltek, nyilvánvaló, hogy a kellemes érzést (bódulatot?) kiváltó hatásuk volt ezen táplálékok fogyasztásának motivációja. Ez a motiváció a későbbiekben is megmaradt: idővel már tudatosan készített, tisztított, finomított italok formájában. Az alkoholfogyasztás a régi görög-római időktől a középkori ínycsedéseken át egészen a napjainkig társul ünnepi eseményekhez és társadalmi összefüggésekhez.

Az alkohol fogyasztásával összefüggő örömezt, gyönyört végtelen számú irodalmi mű, vers, regény, színmű képzőművészeti alkotás, zenemű és opera választotta témájául, amely téma nyilvánvalóan valamennyiünkben felidéződik az alkohol élvezetével kapcsolatosan. Minderről ezen a helyen – már csak terjedelmi korlátok miatt is – bármilyen további tömör összefoglalás szegényesnek tűnne. De gondolom annak megítélésében, hogy az alkohol „élvezeti szer”, bárki nyugodtan hagyatkozhat saját tapasztalatára is.

2.3. Méreg?

Ez az elfogyasztott mennyiségtől függ. E tekintetben az alkohol Janus-arcú. Kis mennyiségben fogyasztva élettanilag több előnyös tulajdonsága ismert, nagyobb mennyiségű akut vagy rendszeres fogyasztása azonban valóban toxikus lehet.

Samuel Black (1762-1832) ír orvos 1818-ban az angina pectoris és az ahhoz kapcsolódó halálesetekkel kapcsolatos munkájának összefoglalójában leírja azon megfigyelését, hogy a tünet előfordulása a szigetországban sokkal gyakoribb, mint a francia népességnél. Ez és a hasonló megfigyelések vezettek a „francia paradoxon” fogalmának megszületéséhez, amely szerint Franciaországban a szív- és érrendszeri megbetegedések és halálozások aránya mérsékelt és relatíve alacsonyabb, mint más hasonló fejlettségű országokban, noha az elsődleges kockázati tényezőnek tekintett zsír és azon belül a telített zsírsavak fogyasztásában és a szérum koleszterin szintekben, valamint BMI- és vérnyomás értékekben, továbbá dohányzási szokásokban lényeges eltérés nem tapasztalható. Ennek okára a francia lakosság borfogyasztása adhat magyarázatot.

Célzott vizsgálatok alapján úgy tűnik, hogy mérsékelt (napi 20-30 g) mennyiségű alkohol fogyasztása jótékony, védő hatásúnak tekinthető a stroke megelőzésének szempontjából és kedvező más – jelen tanulmányban részletezni nem kívánt – fiziológiai állapot vonatkozásában is. E tekintetben kiemelten hangsúlyozható a vörösbor fogyasztása az abban fellelhető antioxidáns anyagok kapcsán, amellyel összefüggésben Lugasi és mts.-i (1997, 1999) is közöltek jelentős ismereteket.

Az alkohol nagyobb mennyiségű fogyasztása esetén valóban „méreg”. Sajátos helyet foglal el a drogok veszélyességi skáláján, amelyet Nutt és mts. alapvető munkásságára alapozva az 1. számú ábra szemléltet. A heveny alkoholfogyasztás mennyiségtől függően – de az egyén túrókéességét is figyelembe véve – jól jellemezhető hatással van az ember viselkedésére, fizikai állapotára (2. számú ábra). A túlzott és rendszeres alkoholfogyasztás régóta ismert belgyógyászati (pl. zsírmáj, májnagyobbodás, májelégtelenség, gyomor- és vékonybél fekély, hypo- és avitaminózis, szívelégtelenség) és neurotikus (pl. öntudat- és orientációs zavarok, nyugtalanság, ingerlékenység, tremor) tüneteket eredményez. A szélsőséges esetben megjelenő alkoholizmus betegség ezeken túlmenően az egyén lelki károsodásával, gazdasági és szociális helyzetének romlásával is együtt jár és súlyos terhet jelent a társadalom számára is.

Fentiekből következően az alkohol fogyasztását nem lehet – amint azt gyakran tapasztalhatjuk – szélsőségesen leegyszerűsített formában elítélni. Nyilvánvaló, hogy a családi ünnepek során, társadalmi eseményekkel, rendezvényekkel kapcsolatosan és főként a gasztronómiában, de az egyén hétköznapi életében is a mértékletes és kulturált alkoholfogyasztásnak helye van.

3. Az italok története

Az egyes italok történetének kezdete földrajzilag különböző területekhez köthető és gyakran időben is távol esik egymástól. Az alábbiakban a bor, a cognac, a brandy, az armagnac, a calvados, a csemegebor, a likőr, a pálinka, a pezsgő, a rum, a sör, a tequila, a vodka és a whisky (whiskey) történetével foglalkozom röviden.

3.1. A bor

A bor története azon történetek egyike, amelyben a Biblia és a tudomány „összesimul”. A Teremtés könyvének kilencedik fejezetében azt olvashatjuk, hogy amikor Noé az özönvíztől megszabadulva szárazföldre tette állatait, „Noé [...], mint földművelő ember, elkezdett szőlőt ültetni” (9,20). A helyszín közismerten a Kaukázusban lévő Ararát hegy. A tudósok szerint az ókori borkészítésre az egyik legjobb utalás az egy helyen nagy tömegben előkerülő szőlőmag, amely zárt környezetben szinte megkövesedve évezredekig megmarad. Ilyen leletek emberi lakhelyek közelében i.e. 6-7000 évvel ezelőtti időkből Grúziából származnak, közel a fent említett bibliai helyhez. Természetesen a genetikailag rendkívül képlékeny, jól alkalmazkodó és így rövid idő alatt megtelepedő szőlőnövény korai nyomai Törökország, Szíria és a Közel-Kelet egyéb területein is felfedezhetők, és ezt követően rövidesen – természetésének klimatikus körülményeitől függően – széles körben elterjedt.

Óegyiptom borászatáról számos relikvia (pl. falfestmények, tároló amforák, ivóedények) tesz tanúbizonyságot, és egészen pontos adatokat nyerhetünk róla az i.e. 1352-ben elhunyt Tutan-

hamon fáraó érintetlen sírjának feltárása során napvilágra került amforák felirata által is, amely a Nílus deltavidékét jelöli meg a borok termőhelyeként.

Valószínűsíthető, hogy az egyiptomi közvetítéssel Kréta szigetére átkerült ismeretek a virágzó minószi, majd a műkénéi kultúrán keresztül nagy szerepet játszottak a Peloponnészi-félsziget borászatának fellendítésében, majd a megerősödő városállamok (Athén, Sparta, Théba, Korintosz) igényeinek kielégítésében és a bor kereskedelmének növekedésében. Ez a kereskedelem lassan kiterjedt távolabbi vidékekre is.

A bor ugyan ismert volt már Itáliában, az etruszok magukkal hozták keletről a szőlőművelés tudományát, de a görögökkel való kapcsolat serkentően hatott a térség borászatára. A későbbiekben a rómaiak háborúival, térhódításaival, hatalmuk kiterjedésével a szőlőművelés rohamléptekkel terjedt szét az egész birodalomban a Földközi-tenger medencéjéből egészen Britanniáig.

A középkor gyakori háborúi és gazdasági nyomora visszavetette a borászat tündöklését, amelyet ez időben főként a katolikus egyház tartott életben, és amelynek liturgiájában nélkülözhetetlen szereppel bírt a bor. Ezt követően azonban a különböző piaci igények már nagyrészt világi termelőkkel újra lendületet adtak a bortermelésnek.

1851-ben, kezdetben a Bordeaux-i szőlőkben megjelenő gombás megbetegedés, a lisztharom, majd tizenkét évvel később a filoxéra (szőlőtetű) viharos gyorsasággal terjedt Európában. Az Amerikából átkerült kártevők az ültetvények 2/3-át elpusztították és csak mintegy 30 év után sikerült új, ellenálló alanyokra oltva megoldást találni ellenük, ám újabb évtizedekbe került a termelés helyreállítása.

Természetesen a szőlő és a borászat nem maradt meg csak Európában. Amerika felfedezésével gyökeret vert az Újvilágban is, és az 1500-as évek közepén már Chilében és Argentínában is megjelentek a szőlőültetvények. 1654-ben a holland gyarmatosítók meghonosították Dél-Afrikában, 1788-ban brit telepesek vitték be Ausztráliába, majd innen átkerült Új-Zélandra.

Hazánkban a régészeti leletek tanúsága szerint a Balaton környéki kelta településeken már az időszámítás előtti időkben folyt szőlőművelés és később a római időkben már komoly borászatról beszélhetünk. A honfoglalás után, főként a kereszténység felvételét követően jelentős fejlődés következett be, majd később az Itáliából, Burgundiából és a Rajna völgyéből betelepített rendi és világi szőlőművelők folyamatosan jobbították azt. A török hódoltság időszaka vallási okokból, a Habsburg-hatalom pedig vámkorlátozásaival visszavetette a termelést, azonban a hazánkat is érintő filoxéra vész utáni rekonstrukció, valamint a technikai és technológiai megújulás után a jellegzetes borvidékeink létrejöttével hazánk is a fejlett borkultúrával rendelkező országok sorába lépett.

3.2. A cognac, a brandy, az armagnac

1494. Ebben az évben született Cognac városában az a gyermek, aki később I. Ferenc néven Franciaország királya lett, és e minőségében szülővárosának sókereskedelmi jogot adott. Az északi országokból a Charente folyó völgyében fekvő városkába érkező kerekedők a só mellett jelentős mennyiségű bort is vittek magukkal. Azonban idővel a bor hordónkénti ára

jelentős adókat vetettek ki, másfelől a hosszabb tengeri utakon romlott a bor minősége is. Ez arra sarkalta a kereskedőket, hogy a bort lepárolva szállítsák – majd később kétszeresen párolták – és az értékesítés előtt vízzel visszahígítva tegyék fogyaszthatóvá. Amikor a lepárolt bort a túltermelés, majd a háborús viszonyok miatt nem tudták értékesíteni, jelentős mennyiség tölgyfahordókban került tárolásra a dokkokban. Ezt követően, amikor hosszabb tárolás után ezeket a hordókat megnyitották, kiderült, hogy a párlat csodás aromájú itallá nemesedett. Megszületett az „égetett bor”, holland szóval „brandewijn”, amit német nyelvterületen brandtwein, később weinbrand, angol nyelvterületen brandy néven illettek. Idővel számos országban állítottak elő hasonló italt, azonban Franciaországon belül egy terület terméke kiemelkedő minőséget foglalt el ezen italok között, amelyet külön néven említettek. Ez a Cognac.

Cognac városa az Atlanti-óceán partvidékén Párizstól 465 km-re található, megyeközpont. A körülötte található szőlőültetvények területét hat szigorúan körülhatárolt körzetre tagolták és csak az innen származó italok használhatják a cognac megnevezést: azok is csak abban az esetben, ha megfelelnek a szigorúan meghatározott gyártási és tárolási kritériumoknak. A cognac „testvére” a másik francia borpárlat, az armagnac. Története régebbi időkre nyúlik vissza. Születését 1411-re teszik, de hosszú ideig csak a helyi fogyasztást szolgálta, mivel termőterülete, a Bordeaux és a Pireneusok közé eső dél-nyugat franciaországi terület távolabb esett a fő közlekedési útvonalaktól. Termőterülete három körzetre korlátozódik és előállítását a cognachoz hasonlóan szigorú előírások szabályozzák. A cognactól eltérően a bort egy ideig törkölyön tartják és csak egyszeres lepárlást alkalmaznak, ezáltal gyümölcsösebb, aromásabb íz jellemzi.

3.3. A calvados

A calvados Franciaország észak-nyugati területének híres almaborpárlata, amelynek neve egy hajó emlékét idézi fel. 1588-ban az angoloktól elszenvedett vereség után II. Fülöp spanyol király híres armadája menekülni kényszerült és a viharban egyik fregattja, az El Salvador Normandia partjainál hajótörést szenvedett. A nép nyelvén a partszakaszt ettől kezdve „el calvador”-nak hívták, amely rövidesen „le calvados”-ra módosult. Ezt 1790-ben hivatalosan is elfogadták az érintett tartomány megnevezésére, amit a környéken készített ital is örökölt.

A régió híres ősi almatermő vidék, már a VIII. században írásos anyagokban említik. Egy 1553-ból származó leírás említést tesz arról, hogy fellendült az almabor készítése és annak lepárlása. 1700 körül létrejöttek az ital gyártására az első céhek és ez beindította a calvados karrierjét, amelynek aranykora akkor következett be, amikor a filoxérajárvány végigpusztította Európa szőlőültetvényeit. 1942-ben az ital védettséget kapott, a calvados megnevezést – hasonlóan a cognac esetében alkotott szabályozáshoz – csak jól körülhatárolt területen termelt, meghatározott szabályok szerint készült termékekre szabad használni. A Remarque regényeiből híressé vált Cafe Calva napjainkig népszerű a franciák között – de tágabb körben is –, mivel az ital néhány cseppje csodálatos ízeket bont ki a feketekávéból.

3.4. A csemegebor

A csemegebor megnevezés több ital gyűjtőneve, amelyek hibátlan, jó minőségű borokból készülnek oly módon, hogy a borhoz magas alkoholtartalmú borpárlatot, netán sűrített

vagy töményített mustot adnak és esetleg karamellel vagy karamellizált sűrített musttal ízesítik. Ezt követően sajátos körülmények között hosszabb ideig érlelik. Híresebbek csemegeborok a következők:

Sherry

A föníciaiak i.e. 1000 körül vitték be a borászat tudományát az Ibériai félszigetre, így a spanyolországi Jerez városának környezetébe is. Később i.e. 200-tól a rómaiak, majd 711-től a mórok uralták a vidéket és fejlesztették tovább a szőlőművelést és a borkészítést. Ekkor – az arab név latinosa a átírása szerint – Sherish-nek nevezték a várost, amelyből származtatható a Sherry megnevezés (de a város neve is).

A sherry készítése során a bort erjedés után tölgyfahordókba töltik, majd alkoholtartalmát borpárlattal 15-20%-ra erősítik és az oxidációs folyamat lezajlása céljából levegőréteget hagynak a hordóban. Ekkor a bor felületén egy nemes élesztőhártya (ún. flor) képződik, amely jelentősen befolyásolja annak tulajdonságait. A sherryk végső tulajdonságait, egységes minőségét a fiatalabb és az érettebb borok sajátos keverésével (ún. solera-rendszer) alakítják ki. A teljes folyamat legalább három évig tart.

A sherry a XVI. század végére már egész Európában ismert volt. Amikor Sir Francis Drake elfoglalta Cadiz városát, hadiszákmányként közel 3000 hordónyi sherryt vitt magával Angliába. Az ital rendkívüli sikert aratott. Ez időben számos brit család vett szőlőbirtokot Jerez környékén és a sherry szinte nemzeti italuk lett. Shakespeare 1597-ben állította színpadra a kövér, nevetséges, élősködő, gyáva és hazug, de egyben egyik legszeretreméltóbb figuráját, Sir John Falstaffot, aki szinte mást nem is iszik csak sherryt. Az ital kedveltsége napjainkig változatlan.

Portói

Az észak-portugáliai Douro folyó vidékén, Portó városától mintegy 50-100 km-re lévő borvidék híres bora. 1678-ban kitört az angol-francia háború. Az angoloknak a korábban Bordeaux-ból beszerzett borok helyett új forrást kellett keresniük. Ez lett a portói vidék. A hosszú hajóúton azonban a bor megecetesedett, ezért ennek megakadályozására borpárlattal „megerősítették”. Így született meg a portói bor. A későbbiekben a különféle eljárásokkal (pl. gyakran már az erjedésben lévő musthoz adják a párlatot) és hosszabb érlelési idővel sajátos típusait alakították ki.

Madeira

Az Afrika észak-nyugati partjaitól 600 km-re az Atlanti óceánban fekvő Madeira szigetének jellegzetes bora. Létrejött a véletlennek köszönhető. A hajósok megfigyelték, hogy a hosszabb tengeri utakra magukkal vitt bor a visszaútra a hajófenék meleg fülledtségében teltebbé, érettebbé, zamatosabbá vált. Ezt abban a korban nagyobb mennyiségnél úgy próbálták elérni, hogy a kész bort házak padlásán érlelték, és hogy stabilizálják szesztartalmát, borpárlattal növelték. A próba sikerült, és napjainkra (nyilvánvalóan idővel további finomításokkal) már üzemi körülmények között készül a kiváló termék.

Marsala

Szicília nyugati részén található kikötőváros, környéke kiváló szőlőtermő terület. Amikor John Woodhouse hajója 1770-ben viharba került, a város kikötőjében talált menedéket, és távozásakor magával vitt a környék borából Angliába. Kis idő múlva egy borászatban jártas

emberrel tért vissza és szőlőbirtokokat vásárolt. Borásza a sherryk esetében alkalmazott solera-érlelést alkalmazva állította elő borait, és megteremtette a későbbi modern eljárások alapját.

3.5. A gin

Az orvostudomány „terméke”. 1572-ben dr. Sylvius (polgári nevén: dr. Franciscus de la Boé) a németalföldi Leiden város egyetemének tanára vízajtóként borókéval és különféle fűszerekkel ízesített alkoholos italt készített. Az ital nem csak mint gyógyszer lett népszerű. Angol katonák magukkal vitték a szigetországba, miközben neve geneverről (a boróka holland neve: jenever) ginre rövidült és ezen a néven ismerte meg a világ.

Orániai Vilmos, aki II. Máriával kötött házassága révén került Anglia trónjára, annak érdekében, hogy gátat vessen a francia cognac terjedésének, a gin térhódítását szorgalmazta. Azonban elszabadult a pokol. A gin mértéktelen fogyasztása olyannyira erkölcsi romlással járt, hogy 1736-ban már törvénnyel kellett tiltani a forgalmazását.

A XVIII. századra Anglia világbirodalom lett és ahova a tengerészek eljutottak, oda a gint is vitték magukkal: Észak-Amerikától Ausztráliáig immár jó minőségű, finomított italként szálították ezt a portékát. Megszületett a gin-tonik, amit trópusi állomáshelyeken a malária elleni napi kininadag elfogyasztására kreáltak. A Hollandiából származó ital igazi népszerűségét Angliában érte el.

Az Egyesült Államokban az 1920-as években, a szesztilalom idején vált igazán népszerűvé, mivel könnyen lehetett előállítani, de a későbbiekben is része maradt az amerikai italkultúrának. Napjainkban legelhivatottabb fogyasztóit Spanyolországban találjuk, itt a legmagasabb az egy főre jutó fogyasztás.

3.6. A likőr

A likőrök története ködbe vész, hiszen az alkoholos italok ízesítése ősi időkre nyúlik vissza. A valós kezdet azonban a XIII. századra tehető, amikor a katalán származású Arnoldus Villanovanus (eredeti nevén: Arnoldó Bachnonel), korának híres alkimistája, aki a pápa orvosának is vallhatta magát, különféle elixíreket és gyógyszerkészítményeket állított elő alkoholos lepárlással, amihez fűszernövényeket használt és mézzel ízesítette azokat, azaz jellegében a mai likőröknek megfelelő italokat készített.

Ahhoz, hogy a likőrgyártás jelentős méreteket öltjön, szükségszerű volt a nád-, és répacukorgyártás iparszerű kialakulására. A finomított, tiszta cukor előfeltétele volt a jó minőségű likőr készítésének. Ennek teljesülésével sorra alakultak a nagy likőrgyárak.

Hazánkban 1839-ben Braun Lajos alapította az első vállalkozást likőrgyártásra, röviddel később megalakult a Zwack cég, majd több kisebb-nagyobb üzem szerte az országban.

3.7. A pálinka

A pálinka – napjaink megfogalmazásával – erjesztett gyümölcsök lepárlásával készülő gyümölcspárlat (ide soroljuk a törkölypárlatot is). 2004 óta eredetvédett: a „pálinka” megne-

vezéssel csak Magyarországon és néhány osztrák tartományban készített termék hozható forgalomba.

Hazánkban az első párlat, amelyről említés történik, 1332-ből ismert. Erzsébet királyné, Károly Róbert feleségének köszvényét egy Aqua vitae reginae Hungariae nevű, valószínűleg rozsmaringos borpárlattal kezelték. Ezt követően 1438-ból Bártfa város számadó könyvéből ismert adat arra nézve, hogy „iparszerűen” borpárlatot készítettek, és egy évvel később Pozsonyból is van utalás borleparlásra.

A párlatok jelölésére az „égetett bor” kifejezés volt használatos és feltételezhetően ezek valóban borok párlatai voltak, de ezt a megnevezést használták később gabonák és gyümölcsök párlataira is. Az etimológiailag szlovák eredetűnek tekinthető pálinka szó először 1630-ban jelent meg írásos formában: egyértelműen még gabona alapanyagú párlatra utalva. Gyümölcsből jelentős mértékben csak később történt pálinka főzése, az erre történő első biztos utalás 1658-ból származik.

Kezdetben a szeszleparlás a sörgyártáshoz kapcsolódott és ún. serházakban történt. A két gyártást az erjedésen alapuló technológia és az kötötte össze, hogy a maláta mindkét célra felhasználható volt.

A párlatok előállítását szinte a kezdetektől szabályozták, főként helyi rendeletekkel. Az első országos törvény 1695-ből ismert, amely a jobbágyok pálinkafőzésének tilalmáról szólt, és ezt két évvel később a nemesekre is kiterjesztették. A XVIII. század nagy gabonahiányos időszakában Mária Terézia megtiltotta a gabonából „égetett bor vagy sör főzését”, majd 1789-ben helytartótanácsi rendelet hirdette, hogy „búzából nem szabad pálinkát főzni, de gyümölcsből, seprőből és vermelt törkölyből igen”.

Egyre inkább megfigyelhető, hogy a városok, nagybirtokok, uradalmak esetében a bevétel jelentős része szeszfőzésből adódik, amely lassacskán különvált a sörfőzéstől. 1836-ban alakult meg Pesten az ecet- és pálinkafőzők első önálló céhe, majd három évvel később Budán egy hasonló szerveződés. A céhesedéssel párhuzamosan rohamos fejlődés történt a lepárlási technológiák terén is, amely egyre nagyobb szeszgyárak létesítését vonta maga után. 1839-ben jött létre a Braun testvérek gyára, 1861-ben Óbudán alakult szeszfőzde, amely a modern idők kezdetét jelentette (Balázs, 1998).

3.8. A pezsgő

A legenda szerint Don Perignon, a hautvillers-i Szent Benedek rendi apátság pincemestere karácsony közeledtével egy általa eltett üveg borral kívánta megkínálni rendtársait. És amikor megkóstolta a még teljesen ki nem erjedt cukrot tartalmazó nedűt, meglepetten kiáltott fel: „[a] csillagokat iszom”. Ezt a pillanatot tartják a pezsgő megszületésének.

Domitianus császár 92-ben az Itáliai-félsziget borainak védelme érdekében a francia szőlőskertek nagy részén is kiírtatta a szőlőültetvényeket. Rendeletét Probus császár 280-ban törölte el, ettől kezdve újult erővel indult fejlődésnek a borkultúra és ennek során kiemelkedett Champagne tartomány, amely a fent említett apátságnak is otthont adott. Perignon – aki 29 éves korában lett az apátság pincemestere és 1715-ben bekövetkezett

haláláig 47 éven keresztül töltötte be e tisztséget – a pezsgőtől függetlenül is számos újdonságot vezetett be a borászatban. A jobb minőség elérése érdekében ő háziasította először a borokat (napjainkban: cuvée) és leírta azt is, hogy hogyan lehet kék szőlőből fehér bort előállítani. A pezsgőkészítés szempontjából az ő találmánya a vastag falú palack és a parafadugó használata.

Természetesen a pezsgő mai formájának megjelenéséig számos technológiai kérdést kellett megoldani. Jean-Antoine Chaptal, a Montpellier-i Mezőgazdasági Egyetem tanára a cukor megfelelő adagolásának kidolgozásával megoldotta a keletkező szénsavmennyiségnek a szabályozását, amelyet M. Francois patikus 1836-ban tovább finomított. Az addig szokásos dekantálás helyett 1813-ban alkalmazták először a degorzálást, a seprő dugóra rázását és ráfagyasztás utáni eltávolítását. Az 1820-30-as években megjelentek a dugaszoló gépek és ez idő tájt kezdődött a dugórögztítő kosarak alkalmazása is.

A pezsgőkészítés tudományának ismerete idővel kikerült a kolostorok falain túlra: 1729-ben létrejött az első Champagne ház, a Ruinart, 1743-ban megalakult a Claude Moët, 1772-ben a Philippe Clicquot és sorra a többi – néhány napjainkig is híres – pezsgőház.

Franciaországon kívül csak 1820 táján kezdett a pezsgőgyártás terjedni, elsősorban Németországban a kitűnő rajnai, türingiai és moseli borok feldolgozásával.

Magyarországon Schönbauer Mihály és Fischer János alapította az első pezsgőgyárat 1825-ben Pozsonyban. Ugyanebben a városban létesült 1835-ben az Esch és Tsa., majd 1842-ben a Palugyay és Fia cég. Az első pesti üzem Hölle Márton józsefvárosi borkereskedő nevéhez kötődik 1852-ből, majd 1876-ban kezdődött a termelés a pécsi Littke cég üzemében. A hazai pezsgőgyártás legjelentősebb központja az 1880-as években Budafokon jött létre. Itt alapította cégeit 1882-ben a Franciaországból magával csábított szakemberekkel Törley József. Az ő cégéből önállósodott 1886-ban a Francois testvérpár; a két cég vetélkedése Európa-szerte ismertté tette a magyar pezsgőt és megalapozta annak hírnevét.

3.9. A rum

A rum történetének kezdetét egyes adatok az ókori Kínával vagy Indiával hozzák összefüggésbe, és Marco Polo is ír a mai Irán területén tett utazásairól szóló feljegyzésében „egy nagyon jó cukorból készült borról”. Az igazi kezdet azonban későbbre datálható.

A rum története szorosan összefonódik a cukor történetével. A cukornád őshazája Délkelet-Ázsia, innen jutott el Ázsia és India területére, majd arab közvetítéssel a Közel-Kelet és Észak-Afrika tájaira és attól keletebbre is. Kolumbusz második amerikai útja során, 1493-ban vitte magával a Karib-tengeri térségbe, ahol kitűnő élőhelyre talált. Rövidesen Brazília is megismerte az új növényt.

A meginduló cukorgyártás során visszamaradt, szirupszerű, de még jelentős mennyiségű cukrot tartalmazó mellékterméket nevezték „melaza”-nak, azaz melasznak. Megfigyelték, hogy ha ez vízzel felöntve a napon marad, akkor megerjed, és ezt lepárolva élvezetes ital nyerhető belőle. Richard Ligon angol író Barbadoson töltött időszakáról beszámolva 1651-ben tesz említést először az italról, amit „forró, pokoli és rettenetes likőr”-ként említ.

A rumot a helyi lakosok kezdetben gyógyszerként alkalmazták, majd árusítani kezdték a kikötőkben állomásozó hajókra. 1665-ben a rum hivatalosan is teret nyert a hajókon, amikor William Penn admirális a tengerészek söradagja helyett – amelyet a hosszabb hajóutakon megposhadó víz helyett kaptak – rumot osztott a legénységnek. A rum fogyasztása azonban sokszor túlzott mértékűvé vált és a legénység szertelen viselkedését eredményezte, így a Tengerészeti Haditanács 1731-ben hivatalos fejadagot határozott meg (kb. 2,5 dl naponta) két egyenlő részre osztva. A későbbiekben a fejadag mennyiségében és formájában is többször változott (vízzel hígították, citromot adtak hozzá, a tea is beépült az adagba), ám hosszú ideig fennmaradt; a Royal Navy 1970. július 31-én törölte el a szinte rítussá vált fejadag osztását.

A rum a XVII. század második felében virágzó exportcikké lett, valamint részévé vált a kalózkodásnak és a rabszolga-kereskedelemnek is. A későbbiekben a helyi függetlenségi háborúk, a whisky növekvő piaci megjelenése, az európai cukorrépából történő gyártás miatt a cukor iránti kereslet csökkent, így a cukorgyártás hanyatlani kezdett, majd a szeszgyárak termelése is visszaesett. Mindezek ellenére a rumgyártás központjának napjainkig a Karibi-térség tekinthető.

3.10. A sör

Különbféle tárgyi emlékek Mezopotámiába, a mai Irán területére teszik a sörkészítés kezdetét. Az időpont az i.e. V. századra tehető. Ur városából származik a párizsi Louvre-ban őrzött Monument Bleu, amely írásos és rajzos formában kőbe vésve mutatja a Nin-Hara istennő számára készített söráldozatot. Azonban Szudán területén végzett ásatások során is kerültek elő olyan edények, amelyekben a sör maradványai voltak kimutathatók. Mindez arra mutat, hogy a sörkészítés mestersége rövid idő alatt gyorsan terjedt az ókori civilizációkban és közülük főként Egyiptomban talált otthonra. Papirusztekercsek írásos emlékei, sírkamrák díszítései és számos ásatásból előkerült tárgy tanúskodik arról, hogy a sör készítése és fogyasztásának élvezete része volt az egyiptomiak mindennapjainak, részben abból adódóan is, hogy az ivóvíz gyakran szennyezett volt. Természetesen az egyiptomiak söre kevés hasonlóságot mutatott napjaink italához. Ők a csíráztatott, kiszárított gabonát megőrölték, sűrű kenyeret sütöttek belőle – amelyet gyakran fűszerekkel, gyümölcsökkel ízesítettek –, ezt agyagkorsókba aprítva felöntötték vízzel és néhány napig erjedni hagyták, majd szűrték és az így kapott italt fogyasztották élvezettel.

A rómaiak és a hellének is ismerték a sört, azonban a barbárok italának tartották, ebből következőleg ezeken a területeken a sör nem tudta megtörni a bor hatalmát. Az északabbra eső területeken azonban, ahol az éghajlat nem igazán kedvezett a szőlőművelésnek, szintén teret nyert a sör. A sor a gallok és a germánok kedvelt itala volt, majd eljutott Skandinávia és Anglia vidékére is.

Közben a sör készítésének technológiája is jelentősen módosult: a gabonát pörkölték, a sörlét főzték. Az igazi áttörés azonban a középkorban következett be, amikor a kolostorokban is polgárjogot nyert a sörkészítés. A szerzeteseket az is sarkalta, hogy „ami folyékony, az nem töri meg a böjtöt”, ezért fogyasztották akkor is, amikor szilárd táplálékot nem vehettek magukhoz. Ők kezdték használni a komlót a sör ízének finomítására, ami az egyik legjelentősebb lépés volt a mai értelemben sörnek nevezett ital kialakulásában.

Az idő előrehaladtával egyre terjedt a házi sörkészítés is, később pedig a nagy gyakorlatra szert tett mesterek céhekbe tömörültek. Az egyre nagyobb kereslet azonban gyakran silány termékek gyártásához vezetett. Ezért mérföldkövet jelentett a sör történetében az 1516. április 23-án IV. Wilhelm bajor herceg által kihirdetett „Sörtisztasági törvény”, amely előírta, hogy a sör gyártásához csak malátát, komlót és vizet szabad felhasználni – természetesen az élesztő mellett (amelynek szerepét csak jóval később, az 1822-ben született Louis Pasteur tisztázta).

Magyarország területén már a honfoglalás előtti időkből vannak adatok arról, hogy gabonából erjesztett italt készítettek. A sörkészítésre utaló első írásos emlék a Pannonhalmi Főapátság levéltárában található és 1152-ből származik: e szerint egy gazdag család aszszonya úgy rendelkezik, hogy halála után „seres tor tartassék”. A hazai sörkészítés a török hódoltság idején háttérbe szorult, azonban azt követően bajor sörfőző mesterek betelepülésével virágzásnak indult. Az 1840-es ipartörvény adófizetés mellett szabaddá tette a sör behozatalát, készítését és kereskedelmét, így teret nyitott a további fejlődésnek. Az első nagyobb sörfőzdét 1844-ben Schmidt Péter építette Pesten, a kőbányai kőfejtő elhagyott területén. 1862-ben az osztrák Anton Dreher megvásárolta a Kőbányai Sörház Társaság üzemét és jelentős fejlesztéseket hajtott végre, így Dreher méltán tekinthető a hazai iparszerű sörgyártás atyjának. Közben sorra nyíltak jelentős sörgyárak Nagykanizsán, Pécsen és Sopronban, amelyek napjainkig ezen városok sörgyárainak alapját képezik.

3.11. A tequila

A legenda szerint az aztékok gonosz istennője, Tzitizimtl felfalta a fényt, sötétbe borította a földet emberáldozatokat követelve a bennszülöttektől. A hős ifjú, Quetzalcoatl felment az égbe, hogy megküzdjön a démonnal, azonban meglátta Tzitizimtl unokáját, a gyönyörű Mayahuel és belészeretett. Vele tért vissza a földre, hogy együtt élhessenek. Tzitizimtl azonban üldözni kezdte őket, így menekülni kényszerültek. Fákka változtak és közvetlenül egymás mellett éltek: amikor a szél fúj, cirógatták egymást leveleikkel. A gonosz istennő azonban megtalálta őket és elpusztította unokáját. Az ifjú eltemette szerelmét, felszállt az égbe és végzett a gonosszal, visszaszerezte a fényt, de fájdalma nem enyhült, éjjelente kiment kedvese sírjához. A többi isten megsajnálta, a síron pedig egy különleges növényt keltettek életre. Ha Quetzalcoatl ihatott a növény elixírjéből, akkor a lelke megnyugodott, fájdalma enyhült. Így kapta az istenektől ajándékként az emberiség a kék agavét.

Az aztékok már a spanyol hódítás előtt készítettek mámorító italt az agavé megerjedt levéből, amelyet „octli”-nek neveztek, a spanyolok pedig „plaque”-ként hívták ugyanezt az italt. A készítmény valójában agavébornak tekinthető és napjainkig sok helyen isszák. A hódítóknak azonban alacsony alkoholtartalma és furcsa íze miatt idegen volt, ezért párlatot készítettek belőle – így született meg a nemes párlat elődje.

A modernkori tequila születését 1758-ra teszi az italtörténelem, amikor José Antonio de Cuervo hatalmas földbirtokot vásárolt Jelisco tartományban és kiterjedt ültetvényeket létesített, valamint ezzel együttesen IV. Károly spanyol királytól megkapta az ital gyártásának és kereskedelmének jogát.

Az ital előállítását ma már szigorú előírások határozzák meg: legalább 51% kék agavéból és Jelisco tartományban néhány szigorúan körülhatárolt régióban készülhet kétszeres lepárlással, alkoholtartalma 38-55%.

Az a párlat, ami nem felel meg a fenti leírásoknak, mezcal néven forgalmazható, amelyek között szintén lehet kiváló minőségű. Bizonyos mezcalmárkák palackjában előfordul egy hernyó (gusano), amely az agavé növényen élő egyik lepke lárvája és az ital egzotikumát hangsúlyozó marketing-fogás. (Napjainkban már inkább csak kommersz italokban lelhető fel).

3.12. A vodka

A vodka az északi népek itala. Olyan tájon született, ahol a hagyományos nemes italok alapanyagai, a szőlő és a gyümölcsök klimatikus okok miatt nem álltak rendelkezésre. Az emberi lelemény azonban más erjeszhető alapanyagokra talált: ezek a rozs, árpa, búza, kukorica, burgonya vagy egyéb magas szénhidrát-tartalmú növényi rész.

Nevét az orosz voda illetve a lengyel woda szavak kicsinyített képzővel ellátott, becézett alakjából kapta, így vizecskét (vagy kicsi vizet) jelent. A „szülő” büszke címéért is ez a két ország verseng. Legtöbbször úgy gondolják, hogy orosz ital, azonban születésének pontos helyét nem lehet biztonsággal állítani.

Lengyelországban már egészen a régi időkből ismert az, hogy készítettek magas alkoholtartalmú italt, de oly módon, hogy az italban lévő vizet kifagyasztották, amely révén az így kapott jeget kivéve sikerült az alkohol mennyiségét jelentősen növelni a visszamaradt italban. Később ismertté vált a lepárlás technológiája, amellyel egyre jobb minőségű italokat sikerült előállítani. Az 1500-as évek kezdetétől már jelentős vodkagyártásról ismerünk adatokat, főként a krakkói és a poznani területről.

Oroszországból már a XII. században említést tesznek egy magas alkoholtartalmú italról, amely azonban nem tekinthető a mai ismert vodka elődjének, hiszen a lepárlás csak a XV. század második felében vált általánosan ismertté ezen a tájon.

Napjaink vodkája „különc” a párlatok között, hiszen a párlatoknál a legtöbb esetben a gyártás során arra törekcsenek, hogy minél több íz-, illat- és zamatanyag kerüljön a lepárolt italba. Ezzel szemben a vodka esetében az a cél, hogy minél tisztább elegyet sikerüljön előállítani, a lepárlás után a benne maradt „szennyezéseket” különféle szűrési eljárásokkal igyekeznek a minimálisra csökkenteni (ezért sokan idegennek tartják a vodka esetében azok utólagos ízesítését – bár a piac vevő rá).

A vodka az északi országok kivételével viszonylag későn, csak a XX. század elején kezdett teret hódítani Európában, amikor az orosz arisztokrácia jelentős része nyugatra emigrált. A Szmírnov család egyik sarja 1934-ben találkozott Párizsban egy Amerikában élő orosz emigránsnal és közös üzemet létesítettek. Az 1940-es években a licenc átkerült az Egyesült Államokba, azonban a White Whisky kezdetben nem aratott nagy sikert, de a mintegy negyven évvel később betörő skandináv vodkák hatására kedveltsége szárnyalni kezdett, így méltó társává vált az aromásabb italoknak.

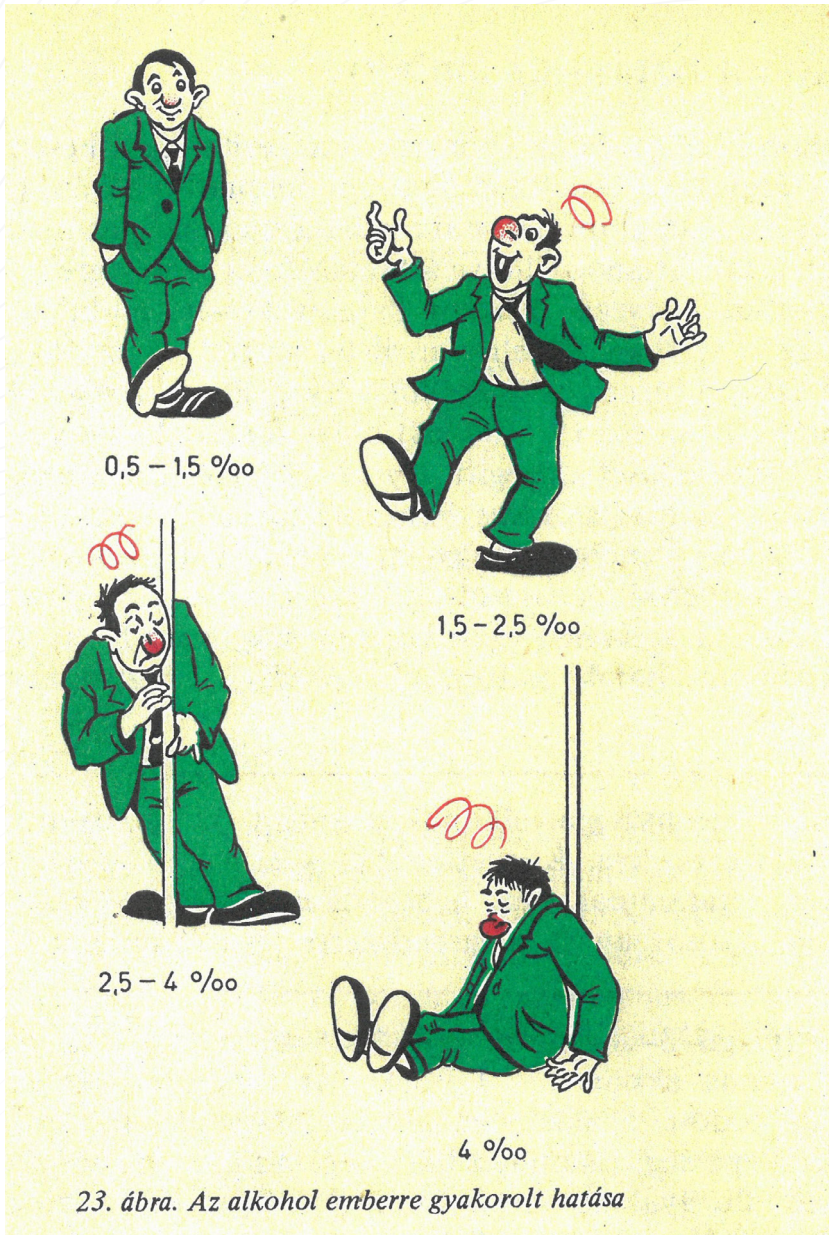
3.13. A whisky, whiskey

Whisky vagy whiskey? Kimondva ugyanúgy hangzik: a kiejtés az írásmódban meglévő egy betűnyi eltérést egybemossa. A különbség a hagyományban rejlik. A Skóciában és Kanadában gyártott termékeket whisky, az amerikai és ír származásúakat whiskey írásmóddal forgalmazzák a kezdettől egészen napjainkig. A szó maga a skót-gall eredetű – és az uisge beatha (az élet vize) szóösszetétel első tagjának torzulásával alakult ki.

A whisky történetének pontos kezdete nem ismert. A lepárlás technológiáját ír misszionáriusok vitték be a Brit-szigetekre és valószínűleg ők készítették az első gabonapárlatokat is. A legkorábbi írásos feljegyzés azonban Skóciához kötődik 1494-ből, amikor is a Királyi Államkincstár egyik iratában IV. Jakab királytól származó feljegyzés szerepel maláta rendelésére az „élet vize” készítésének céljára.

Az ital kezdetben kolostorokban készült, a szerzetesek gyógyhatású italként párolták. A XVI. században a kolostorok egy részének feloszlását követően az ital készítésének tudománya ismertté vált a gabonát termelő gazdák számára is. A whisky fogyasztása a skótok életének részévé vált. Az Edinburgh-ban működő felcserék és borbélyok céhe 1505-ben megkapta a törvényhozástól az ital gyógyászati célra történő előállításának a jogát. Ettől függetlenül terjedt azonban a házi főzés is, és amikor ez meghaladta a saját szükségletekre szolgáló mennyiséget, lassan beindult az ital kereskedelme. A whisky növekvő népszerűségének hatására 1644-ben bevezették a szeszadót, 1707-ben – Skócia és Anglia unióját követően – az adórendszert jelentősen szigorították. Ennek hatására a lepárlók titokban működtek és teret nyert az illegális főzés és a csempészet. 1823-ban IV. György király csökkentette az adóterheket, de engedélyhez kötötte a whisky lepárlását és kereskedelmét. A technológia fejlődésének hatására rövidesen létrejöttek a jószerint napjainkig híres nagy lepárlóüzemek, a termelés folyamatosan növekedett, amelynek további nagy lendületet adott, hogy az 1880-as években az európai szőlőültetvényeket elpusztító filoxérajárvány miatt kieső cognac és brandy szerepét a skót whisky vette át.

Az ital lassan meghódította a világot. Skót vasútépítők 1865-ben lepárlóüzemet létesítettek Kelet-Indiában, 1867-ben Új-Zélandon, majd nem sokkal később Ausztráliában épült üzem. 1920-ban egy Japánba skót feleségével visszatérő diák először a Santory cégnél, majd saját céget alapítva dolgozott a whisky előállításán, ily módon segítve az ital távol-keleti meghonosítását. Az igazi térhódítás azonban az amerikai kontinensre következett be. Angolszász telepesek vitték be magukkal a gyártás tudományát a kontinensre, és Pennsylvaniában és Marylandben létesültek az első lepárlóüzemek, majd Kentucky vált a lepárlás fellegrárává, ahol a környéken bőséggel termő kukoricát is felhasználták a gyártáshoz. Napjainkra az Egyesült Államok lakossága vált az ital egyik legnagyobb fogyasztójává (Kádas, 2015).



2. ábra. Az alkohol emberre gyakorolt hatása
(Kádas és Zimányi, 1997)

Irodalomjegyzék

- Balázs, G. (1998). A magyar pálinka. Budapest, AULA Kiadó.
- Kádas, L. (2015). Nékülözhetetlen italok a gasztronómiában. Budapest, Kossuth Könyvkiadó.
- Kádas, L. és Németh, M. (2010). Táplálkozást. Budapest, Dual Kiadó.
- Kádas, L. és Zimányi, A. (1977). Vegyesbolti áruismeret II. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Lugasi, A., Blázovics, A., Dworschák, E. és Fehér, J. (1997). A vörös borok cardioprotektiv hatásáról irodalmi adatok tükrében. Orvosi Hetilap, 138(11), 2051.
- Lugasi, A., Blázovics, A. és Fehér, J. (1999). Magyar vörösborok in vitro antioxidáns tulajdonságai. Orvosi Hetilap, 140(37), 2051.
- Nutt, D., King, L. A., Saulsbury, W. & Blakemore, C. (2007). Development of a rational scale to assess the harm of drugs of potential misuse. The Lancet, 369, 1047.
- Wunderlich, L. és Szarka, A. (2013). A biokémia alapjai. Budapest, Typotex Kiadó.

KIRÁLY ÉVA

Mennyire vagyunk okosak?

Avagy a Logisztika 4.0 eszköztárának gyakorlati alkalmazása

1. Bevezetés

A csupán néhány éve definiált, automatizálás és információtechnológia konvergenciáján alapuló Ipar 4.0 cím mögött megbújó Big Data, Cloud Computing, mesterséges intelligencia, dolgok internete stb. olyan fogalmak, amelyekkel számos iparágban biztosan találkozunk azok, akik a jövő trendjeit próbálják kifürkészni. A logisztikán belül kezdetben csak az e-logisztikával kapcsolatos szakirodalom és logisztikai informatika foglalkozott jövőt idéző megoldásokkal, manapság azonban minden nap növekszik azon vállalatok száma, amelyekre eltérő mértékben, de hatást gyakorol a hangzatos forradalomként aposztrofált Logisztika 4.0 elmélete és a hozzá kapcsolódó gondolkodásmód.

Egy elmélet azonban akkor mondható sikeresnek, ha az a gyakorlatba való átültetés után is sikeresnek bizonyul. A megvalósításnál kiütközhetnek az elméleti modellek hibái, ezáltal további elméletek is szülehetnek. Így van ez az e-technológiák terjedését elősegítő optimista elméletekkel kapcsolatban, azonban a hatások nem feltétlenül kizárólag pozitívak.

2019-ben a szűk keresztmetszetek csökkentésére a Pricewaterhouse Coopers a CEE Transport & Logistics TrendBook 2019 című jelentésében megfogalmazta azt az 5 fő erőt, amely az elkövetkező 5 évben átalakítja a logisztikát és közlekedést, beleértve a városi közlekedést is. Ezek (PwC, 2019a):

- 1.) digitalizálás;
- 2.) trendek alapján a nemzetközi kereskedelemben folyó eltolódás, amely szerint az új kereskedelmi útvonalon zajló változások forradalmasítják a nemzetközi kereskedelmet Európa és Kína között az alábbi területeken: a közlekedési infrastruktúrákkal kapcsolatos beruházások terén, beleértve ebbe az intermodális terminálokat és vámkezelő központokat;
- 3.) vállalatok core-folyamatainak megváltoztatása a szoftver vezérelt megoldásokban, és ennek kapcsán az intelligens szállítmányozási rendszerek, valamint a szállítási és raktározási infrastruktúrák átalakítása szükséges a kereskedelem belső folyamatainak változása végett;
- 4.) a fuvarozás és szállítmányozás területén a robotizált folyamatautomatizálás elterjedése elkerülhetetlen; a prediktív karbantartás és drónok bevetése tudja megfelelően támogatni az e-kereskedelmet;
- 5.) a gépek és berendezések mesterséges intelligenciával való felruházása lehetőséget biztosít, hogy a gépek érzékelni és tanulmányozni tudják környezetük változásait és az optimum fenntartása érdekében beavatkozzanak a folyamatokba.

A Logisztika 4.0 és megatrendjei egyre sürgetőbb választás elé állítják a hagyományos és elektronikus kereskedelem szereplőit a gyorsan változó technológiai környezettel és innováció igényével. Ma már mondhatjuk azt, hogy a Logisztika 4.0 filozófia megértése a versenyképesség megőrzésének egyik alappillére. Az alkalmazandó megoldások útjainak és módjainak kitalálása a vállalatok stratégiai szintű feladata.

2. Ipar 4.0

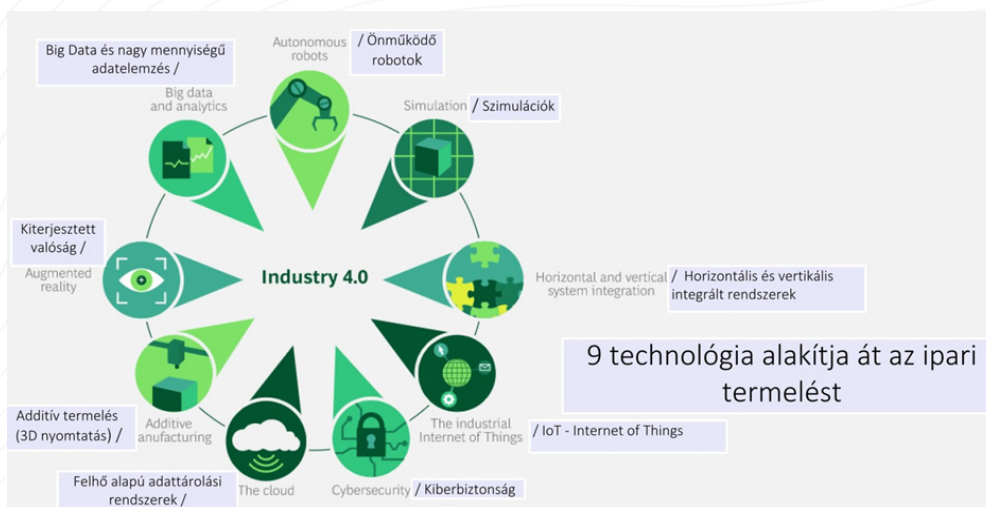
A Németországból eredő Ipar 4.0 kifejezést először 2011-ben használták a Hannoveri Vásáron: az Ipar 4.0-t meghatározhatjuk „a termelési folyamatok szervezésének olyan leírásaként, amelynek keretében az eszközök önállóan kommunikálnak egymással az értéklánc mentén: a jövőben ezzel egy olyan »okos« gyárat hozva létre, amelyben a számítógép-vezérelt rendszerek nyomon követik a fizikai folyamatokat, létrehozzák a fizikai valóság virtuális mását és decentralizált döntéseket hoznak önszervező mechanizmusok alapján” (European Parliament, 2016, pp. 22-23.).

Az Európai Parlament eme állásfoglalása szerint ez esetben a kiber-fizikai rendszerek összecsatolásáról beszélünk fizikai tárgyakkal valamilyen hálón (leggyakrabban interneten) keresztül, amely csatornán a folyamatok és tárgyak online kommunikálnak, adatokat gyártanak, rögzítenek, majd ezeket az adatokat kiértékelve cselekednek és adnak további utasításokat. Az automatizálás eredményeképpen a vállalatok képesek folyamataik optimalizálására, költségcsökkenést is elérve. A modernizált eszközöknek a karbon lábnyoma is kisebb, hiszen teljes mértékben elektromos hálózatból nyerik az energiát, hozzájárulva ezzel a modernkori vállalatok felelősségteljes attitűdjéhez. Az Ipar 4.0 középpontjában az „okos-gyár áll”, amelyben teljesen automatizált gyártóberendezések a 3D nyomtatással kiegészülve működnek úgy, hogy az egyes egységek kommunikálnak egymással egy bizonyos csatorna segítségével (Réger, 2016).

Az Ipar 4.0 tehát nem csupán egy konkrét eszköz vagy technológia, hanem eszközök, technológiák együttese, amelyekből a vállalatok azokat alkalmazzák, amelyek az adott keretek között versenyelőny szerzés szempontjából a leghatékonyabb számukra. A lehetséges eszközök az alábbi modellekben jól megjelennek.

2.1 BCG modell

Az időben legkorábbi modell a 2015-ben készült BCG modell, amely az 1. ábra által szemléltetett, az ipari termelés jövőjét megváltoztató 9 technológiát határoz meg, és amelyek összekapcsolásával olyan kölcsönhatás alakul ki, amelynek eredményeként a vállalati termelési rendszer új szintre léphet.



1. ábra: BCG modell;

Forrás: URL1.

A BCG szerint az Ipar 4.0 eszköztárával történő teljes fejlődéshez a vállalatoknak az alábbi 3 alappillérüket szükséges megváltoztatniuk:

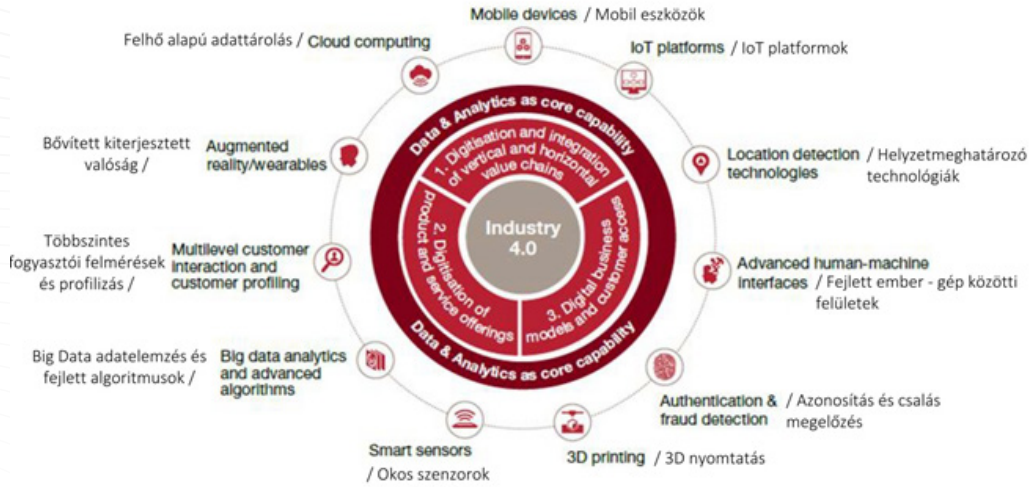
- a logisztikai és a termelési folyamatok integrálása: a rugalmas termelés kialakítása érdekében a termelési információk megosztása alapvető szükséglet;
- az ember-gép és gép-gép együttes munkájának fejlesztése: sorozatgyártásnál elengedhetetlen a tökéletes összhang megléte, ami később a termékek minőségére is pozitív hatást gyakorolhat; ennek megteremtésével a későbbiekben egy másfajta termék előállításához is gyorsabb lehet az alkalmazkodás, emberi munkaerő- és így költségcsökkenést is eredményezve;
- a gyártási terület hatékonyságának növelése: jó példa erre az önvezető szállítójárművek, amelyek emberi beavatkozás nélkül hatékonyan és kis hibaszámmal képesek az árutovábbításra (URL1).

2.2 PwC modell

A Pricewaterhouse Coopers modellben nem pusztán eszközökről és ezek összekapcsolásáról esik szó, hanem arról is, hogy ezeket az eszközöket a vállalatoknak mely folyamataiknál szükséges alkalmazni a siker elérése érdekében. A PwC kutatásában 3 olyan fő területet határoz meg, ahol az Ipar 4.0 jelentős hatással van az üzleti világra:

- vertikális és horizontális értékláncok digitalizációja és integrációja;
- termék- és szolgáltatásajánlatok digitalizációja;
- digitális üzletmodellek és vásárlói hozzáférés, vevőkapcsolatok kialakulása (PwC, 2016).

A modell által meghatározott 11 eszköz összehangolásával nyert adatok segítségével a vállalatok a későbbiekben fejleszteni tudják folyamataikat.



2. ábra: PwC modell; Forrás: PwC, 2016, p. 6.

A PwC modell az előző modellhez képest kibővített, 5 lépcsős folyamatot állít fel a digitális Ipar 4.0 eszközeire történő sikeres átálláshoz (PwC, 2016):

- a) stratégia kidolgozása: a vállalatoknak saját stratégiát kell kialakítaniuk az elkövetkező időszakra, meghatározva az általuk alkalmazandó digitális eszközöket;
- b) pilot projekt indítása: ezek esetében nem a sikeresség elérése a cél, hanem elsődlegesen a tapasztalatszerzés, az adott eszközök erősítése és beépítése az egyes folyamatokba;
- c) szükséges képességek meghatározása: a pilot projektekből tapasztalatokat, ezekből pedig következtetéseket kell levonni; ezek szükségesek az egyéni stratégia kialakításához és a megfelelő képesség meghatározásához;
- d) adatelemzés magas szintre emelése: az adatok kezelésének, feldolgozásának közvetlen kapcsolatban kell lennie a döntéshozatallal, ezáltal a termékfejlesztés hatékonysága és a hibák kiküszöbölése még gyorsabban megtörténhet;
- e) partnerkapcsolatok újratervezése: a digitalizált vállalatoknál felgyorsul és intenzívebb lesz az információáramlás, ami a partnerkapcsolatok újratervezését is szükségessé teszi.

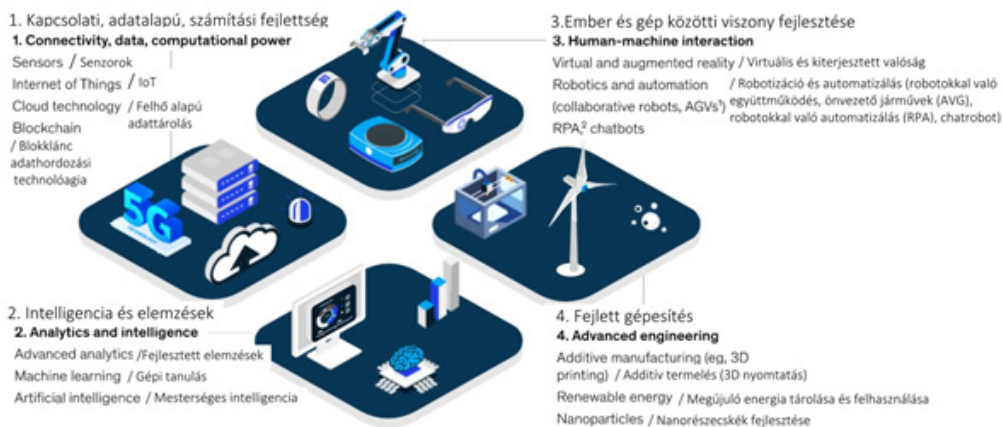
A PwC modell alapján cél az Ipar 4.0 eszközeivel olyan vállalati működés kialakítása, amely a technológia által szolgáltatott adatokat minimális emberi beavatkozás mellett begyűjti, feldolgozza és elemzi. Az ehhez szükséges adatok több forrásból is érkehetnek (pl. gyártógépektől, szenzoroktól, munkásoktól, vevőktől): a legfontosabb az, hogy a lehető legtöbb forrásból származó adatot a rendszer összegyűjtse és automatikusan feldolgozza, valamint az, hogy a vezetői döntéshozatal során a kiértékelt információkat felhasználják (PwC, 2016).

2.3 McKinsey & Company modell

A modell egyidős a PwC modellel, amelynek alapfelvetése ugyanaz: a felgyorsult digitális átalakuláshoz új technológiák bevezetésére van szükség, amelyek segítségével az adott vállalat időben tud alkalmazkodni az új piaci trendekhez és versenyképes tud maradni. Ennek eléré-

séhez azonban nem elég egyetlen szegmensben új technológiákat bevezetnie. Ennek szemléltetésére képzeljünk el egy láncot: erősségét összességében a leggyengébb láncszemének erőssége fogja megadni. Ugyanez elmondható a vállalatra is, ezért a modell a 3. ábrán megjelenített 4 alatechnológia alapján csoportosítva kategorizálja az Ipar 4.0 eszköztárát.

Az ipar 4.0-t az értékláncon belül alkalmazott 4 alapvető technológia jellemzi



3. ábra: Ipar 4.0 eszközeinek kategorizálása az értékláncon;

Forrás: McKinsey & Company, 2020.

2.4 Klaus Schwab modell

Schwab tanulmányában bemutatja az Ipar 4.0 hozta változásokat és az ezekkel járó technológiák fejlődését. Az előző modellekhez képest viszont egy új szemszögű csoportosítás alapján teszi mindezt: fizikai, digitális és biológiai csoportokra osztja az eszközöket. Véleménye szerint ugyan 3 csoportot különböztetünk meg, de ezek mégis egyvalamiben megegyeznek; mindegyik csoport alapját a számítógépre és a digitalizációra való támaszkodás képezi:

- a) a fizikai csoportba tartoznak azok az eszközök, amelyeket a vállalatok valós eszközként tudnak alkalmazni, ilyen például övezető járművek, intelligens termelőgépek, 3D nyomtatás;
- b) a digitális csoportba azon eszközök tartoznak, amelyek a fizikai csoport eszközeinek adatáramlását, folyamatait rendszerezik, tárolják és elemzik; ide tartoznak a Big Data, az Internet of Things, a különböző szimulációk, adatelemzések;
- c) egy új szegmest is felállított Schwab, amelyre az előző modellekben nem volt példa: a biológiai csoportot, ami új, még gyerekcipőben járó irány, de sok érdekességet tartogat; ide tartoznak a nanotechnológia, a DNS szekventálás és a 3D szervnyomtatás (URL2).

3. Logisztika 4.0

A4. ipari forradalom adta lehetőségek több területen is felfedezéseket hoztak, így van ez a logisztika esetében is, hiszen a logisztikai alternatívák technológiailag szorosan összekapcsolódnak a 2011-es hannoveri vásáron először bemutatottakkal, ekkortól beszélhetünk a Logisztika 4.0-ról.

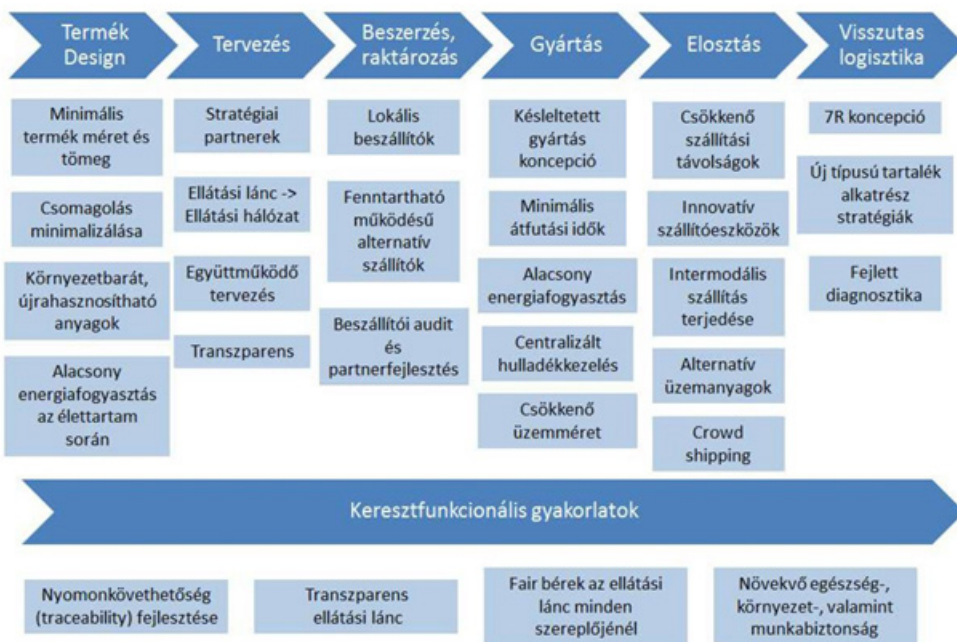
A technológia adta lehetőségek minden logisztikai folyamat során használhatóak. A Logisztika 4.0 az Ipar 4.0 hatására alakult ki, hiszen az Ipar 4.0 a teljes ellátási láncra hatást gyakorol. Az Ipar 4.0 logisztika, valamint annak ellátási lánc menedzsmentre gyakorolt főbb hatásainak áttekintésére jó alapot nyújt az 5 fő menedzsment-folyamatot leíró SCOR (Supply Chain Operations Reference) modell, amelynek célja, hogy támogatást nyújtson a vállalatok számára kulcs üzleti folyamataik fejlesztésében az ellátási lánc menedzsment teljesítményének standardját létrehozva és benchmark-mérésekhez mutatószámrendszert képezve (Fehér, 2016).

A modell alkalmazása 3 lépésből áll:

- a) folyamatok prezentálása, majd modellezése;
- b) teljesítményelemzés;
- c) kiemelkedő gyakorlatok elemzése, amelyek a folyamatokba való beépítés következtében javítani képesek azok eredményességét.

Összességében elmondható, hogy ugyan a modell használatának végső célja a teljesítménynövelés, a lépések nagyobb hányadát az összes lehetséges folyamat vagy gyakorlat feltérképezése teszi ki (Szász & Demeter, 2017).

A Logisztika 4.0 SCOR modellre gyakorolt főbb hatásait az alábbi ábra szemléletesen mutatja be.



4. ábra: Logisztika 4.0 főbb hatásai a SCOR modellre;

Forrás: Fehér, 2016, p. 38.

4. Logisztika 4.0

4.1. Internet of Things (IoT)

Az ipari fejlődés idegrendszerét az internet alapú adatcsere adja. Az Ipar 4.0 eszközei erre épülnek. Ezek fő célja, hogy chipek, szenzorok segítségével összekapcsolva tudjanak egymással kommunikálni, feladatokat megoldani. Erre alkották meg az IoT-t.

A Logisztika 4.0 számos megoldásai közül ez minősül az egyik leglényegesebbnek, hiszen az IoT az az „eszköz”, amely minden további eszközt összekapcsol, magyarul e nélkül aligha valósult volna meg a többi. Az IoT olyan heterogén digitális eszközöket jelent, amelyek konkrétan azonosíthatók és képesek felismerni a lényegi információkat, majd azokat egy vagy több másik eszközzel megosztják egy közös csatornán, az interneten keresztül. Eme eszközök hálózatba kapcsolása okossá teszi őket, képesek tanulni, egyes mintákat felismerni, majd követni azokat. Más megközelítésben az Internet of Things egy olyan rendszert takar, amelyben robotokat és gépeket szenzorok és programok csatlakoztatnak egymáshoz adatgyűjtés és adatcsere céljából. A kapcsolat megvalósítására több alternatíva is létezik, egyik legelterjedtebb kivitelezési módszer a Wi-Fi alapú. A folyamatos adatgyűjtés (Big Data) és azoknak az elemzése zavartalanabbá teszi a mindennapjainkat, vállalatok esetében ez pedig versenyelőnyt jelent (Avornicului, et al., 2019).

4.2. Big Data

Az Ipar 4.0 technológiák hozzájárulásával korábban elképzelhetetlen mennyiségű és kiszélesedett összetételű adatok váltak hozzáférhetővé és feldolgozhatóvá elérhető áron és nagymértékben megnövekedett sebességgel. Az internet alapú adatáramlásnak köszönhetően a vállalatok szinte „valós időben” férhetnek ezekhez hozzá. Az adatok strukturálva és megfelelően elemezve nagy értéket képviselhetnek a vállalatok számára.

A logisztika területe sem más, hiszen a nagymennyiségű adatok helyes elemzése versenyelőnyhöz juttathatja az adott vállalatot. Ha a logisztikai vállalat képes folyamatosan tanulóképes lenni, akkor hasznos előrejelzésekkel képes például kimutatni, hogy mely periódusokban szükséges a vállalat adott készletét növelni vagy csökkenteni, minimalizálva ezzel a kapcsolódó költségeket. A logisztikai feladatok között a rakodási feladatok nagy hányadot tesznek ki. A Big Data képes ennek költségeit az optimális szintre csökkenteni a nagymennyiségű adathalmaz megfelelő tényezők szerinti elemzésével, ezzel biztosítva az egymást követő folyamatok rendszerszintű kezelését, így a rakodást megelőző folyamat (pl. tárolás) során a megfelelő rakodási sorrend érvényesítését. A vállalatoknak digitalizálniuk kell magukat, hogy képesek legyenek a nagy mennyiségű adatokból az őket versenyelőnyhöz juttató információkat kinyerni, hiszen már 2020-ban 44-szer több adatot állítottunk elő globálisan, mint 2009-ben (URL3).

4.3. Cloud Computing (felhőalapú szolgáltatások)

Többféle felhőalapú szolgáltatás is létezik, a közös bennük, hogy nem egy adott hardvereszközön üzemelnek, hanem a felhasználó számára ismeretlen helyen, a szolgáltató eszközein, amelyet az internet segítségével lehet elérni. Ennek szükségessége abban rejlik, hogy a

hatalmas mennyiségű adathalmazokat fizikailag „helyben” tárolni nem lenne gazdaságos, így szolgáltatók alakultak a nehézségek áthidalására és alacsonyabb összegért biztosítanak adatraktározási és egyéb szolgáltatást (Avornicului, et al., 2019).

4.4. Blockchain

A blockchain (magyarul „blokk-lánc”) lényege, hogy a benne tárolt adatok különböző blokkokban vannak elhelyezve, amelyek kisméretű adatbázisokként funkcionálnak a folyamatosan bővíthető adatláncolatban. A technológia sajátossága, hogy a blokkokon túl az egész lánc is egy megbonthatatlan egységet alkot. A blokkokban tárolt valamennyi adat bármikor hozzáférhető harmadik fél számára is, így nincs szükség további kommunikációs csatornára, ami mindegyik fél számára költségkíméléssel jár (Klein & Tóth, 2019).

A szállítványozói piacon a technológia adta lehetőségek tárháza széles, azonban gyakorlati alkalmazása még kezdeti stádiumban van. Példakén lehet felhozni a Grupa Fracht tengeri szállítványozó cég ügyfelei számára biztosított Smart Bill of Lading használatát, ahol a tengeri fuvarleveleket egy blockchain hálózatban tárolják és kezelik. A fuvarlevelek és a kísérő dokumentumok titkosított formában vannak közé téve a felhőben és minden érintett számára elérhetőek (Jurczak, 2018).

4.5. Kiber-fizikai rendszerek

Az Ipar 4.0 kialakulásának alapjai a kiber-fizikai rendszerek, amelyek összekapcsolják a modern IT rendszereket és a fizikai rendszereket. Mindennapjaink során rengeteg összetett tárgyjal és rendszerrel lépünk kapcsolatba. Gyakorlatilag mindegyiket számítógépek irányítják, amelyek nemcsak az érintőképernyőn, hanem a fizikai világban végrehajtott közvetlen cselekvések révén lépnek kapcsolatba a világgal. A modern tehergépjárművek jó példái eme rendszereknek: itt a számítógépek nemcsak a motort, hanem a fékezést, a jármű stabilitását is vezérlik, és sokszor a sofórt is támogatják részfeladatok elvégzésével, de a kiber-fizikai rendszerek jelen vannak ugyanígy az automatizált raktárakban is (URL4).

4.6. Machine-to-Machine

A Machine-to-Machine (M2M) kialakulásának alappillére a felhő alapú szolgáltatások, a Big Data, az IoT megszületése, valamint a telekommunikáció fejlődése. Eme technológiák eredményeként a gépek és berendezések élőben és azonnal tudnak egymással kommunikálni, segítve ezzel a vállalati tevékenységeket és azok eredményességét. Az M2M keretein belül tehát gépek közötti kommunikáció és közreműködés megy végbe emberi beavatkozás nélkül (Bánlaki, et al., 2019).

Számos iparágban felfedezhető az M2M technológia jelenléte, így a logisztikában is: M2M megoldásokkal a logisztikai szolgáltatási színvonal emelése, és ennek révén az ügyfél-elégedettség növelése céljából a logisztikai szolgáltatók valós időben figyelhetik és követhetik nyomon eszközeik menetrendjét, a szállított áru állapotát. A jármű- és rakománykövetés során a cégek nyomkövető modulokkal szerelik fel szállítási egységeiket, ezzel ügyfeleik számára valós idejű információt küldve azok aktuális helyzetéről. A jármű- és rakományfigyelés keretében ezen felül az áru állapotát jelző információkat is közöl a rendszer (pl. hőmérsék-

let-, nedvesség-megfigyelés), és problémafelmerülés esetén riasztást küld, elkerülve ezzel a szállított áruk minőségromlását. Az M2M technológia alkalmazása elterjedt romlandó áruk továbbításakor (Fülöp, 2020).

A valós idejű és pontos információtovábbításnak az üzleti kapcsolatok ápolásában is fontos szerep jut: a megbízható, lojális és kölcsönös bizalmon alapuló partnerkapcsolat hosszú távú fenntartásában nagy segítség a technológia, továbbá a mesterséges intelligencia jövőben való elterjedése az adatközlést még megbízhatóbbá teszi.

4.7. Mesterséges intelligencia

Az informatika világa az alábbi fogalmat használja a mesterséges intelligencia azonosítására: „a mesterséges intelligencia a számítógépek használata olyan feladatokra, amelyekhez magas szintű emberi intelligencia, azaz tanulási, gondolkodási és szimbólumkezelési képesség szükséges” (Kacsukné, Bruckner & Kiss, 2019).

Más megközelítésből: a mesterséges intelligencia olyan feladatok elvégzésére törekszik számítógép segítségével, amelyben az emberek még jobban teljesítenek (Kacsukné, Bruckner & Kiss, 2019).

A logisztika területén számos olyan feladat van, amelyet humán erőforrás végez, és amely feladat mesterséges intelligencia – azon belül is felügyelt tanulási rendszer – segítségével kiváltható lenne, elérve ezzel a humán erőforrás értékteremtésben szerepet játszó folyamatokra való fókuszálását. Szállítmányozásban két ehhez kapcsolódó eszköz emelhető ki: a beszédfelismerő rendszerek, amelyek áthidalják a nyelvi akadályokat, valamint az írásfelismerő eszköz, amelynek segítségével a sofőröknek kizárólag az aláírásukat kellene hozzáadniuk, míg az informatikai rendszerekbe történő feltöltést maga az eszköz elvégezné. A technológiával továbbá elkerülhető a papír alapú menetokmányok – például nemzetközi szállítólevél – elvesztése, amely a vállalatok számára nem várt költséget generál, illetve környezetvédelmi szempontból is kiemelt szerepe van a kevesebb papírhasználatnak (Fülöp, 2020).

A tanulni képes gépeket a logisztikai gyakorlatban több területen is alkalmazzák: a biztonságtechnológia területén például logisztikai központokban és vasúti terminálokon arcfelismerő rendszerrel ellátott drónok felügyelnek. Az arcfelismerő rendszerek taníthatók, ezáltal képesek felismerni az arckifejezéseket, így egy kamionba telepítve életet is menthetnek, ha az elaludt/ájult sofőrt riasztják, valamint modernebb vontatók esetében felülírhatják a jármű irányítását és biztonságban leállíthatják a közlekedési eszközt. A raktárlogisztikában a rendszer az áruk tárolóhelyeken történő legoptimálisabban történő elrendezését ajánlja egy olyan minta alapján, amelyet megismert az előző időszakok alatt (Fülöp, 2020).

4.8. Kiterjesztett valóság

„A kiterjesztett valóság a virtuális valóságtól eltérően nem egy teljesen virtuális környezetet jelenít meg, hanem a valós környezethez valós időben megfelelően pozícionált virtuális információkat tüntet fel, létrehozva így egy kevert valóságot. A kiterjesztett valóság célja az, hogy a magyarázó vagy útmutató állóképek, illetve videók helyett a valódi környezetben elhelyezett tárgyakhoz, eszközökhöz többlettartalmat társítson. Így a felhasználó számára

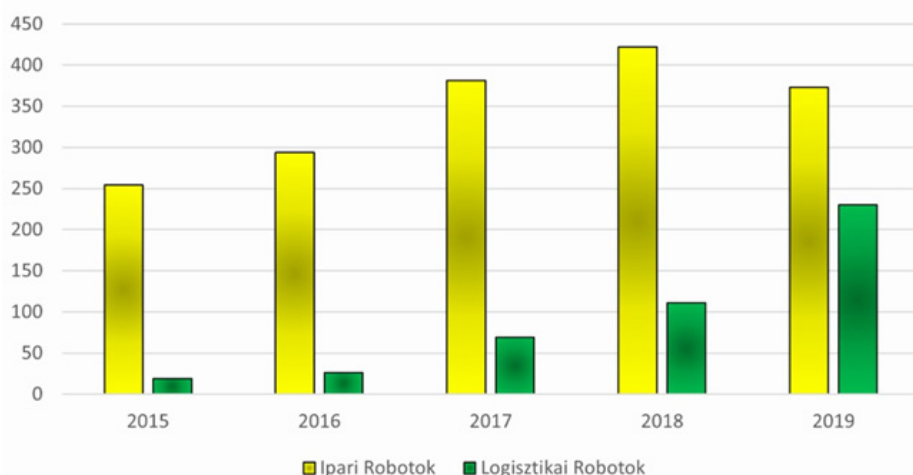
átadni kívánt információ jóval látványosabbá és kézzelfoghatóbbá válik” (Juhász & Pokorádi, 2018. p. 38.). A kiterjesztett valóság alkalmazásának legnagyobb előnye a hibaarány csökkentése. Példa lehet erre a logisztikában az okos szemüvegek használata, amely szemüvegekbe vetített információ hozzájárul az idővesztés és a hibák csökkenéséhez, megkönnyítve a munkavégzést is. Ezt alkalmazzák a raktárlogisztikában, ahol a munkavédelmi szemüvegre illesztve a kijelzőt, a szemüveg valós idejű információk megjelenítésével növelni képes a raktári dolgozók munkahatékonyságát (URL5).

4.9. Autonóm robotok és önvezérlés

A Nemzetközi Robotikai Szövetség éves jelentéseiben részletezi, hogy globálisan hol tart a robotok értékesítése. A legutóbbi éves jelentéséből kiderül, hogy a professzionális területre szánt szerviz robotok értékesítésében (a logisztikai folyamatok során ezek használatosak) 32%-os növekedés volt tapasztalható 9,2 milliárd dollár értékben. Az értékesítés legnagyobb hányadát (41%) az önvezető (AGV) robotok képezik, ezt követik (39%) az ellenőrző és karbantartó gépek, amelyek szintén megtalálhatók az egyes logisztikai folyamatok során. A professzionális végfelhasználásra szánt szervizrobotok a logisztika területén mutatják a legnagyobb növekedést: 2018-ban a logisztikai értékesítés már 3,7 milliárd dollárt tett ki, amellyel első helyen szerepelt, de várhatóan ez a dominancia megmarad, ugyanis 2022-re ez az összeg becsülten 22,5 milliárd dollárra emelkedik. A logisztikai rendszereknek a nem gyártó iparágakban való felhasználásának tendenciáját erőteljesen a nagy e-kereskedelmi vállalatok raktárlogisztikai megoldásai hozzák (URL6).

Az 5. ábra az elmúlt időszak robotértékesítési volumenét szemlélteti, a jelentésben foglaltak szerint 2020-ban még a pandémia világgpiacra gyakorolt hatása ellenére is nőtt a robotértékesítések száma: 0,5%-kal (URL7).

*Értékesített robotok száma ipari és logisztikai területen
2015-2019 időszakban (ezer db)*



5. ábra: Értékesített robotok száma ipari és logisztikai területen (2015-2019);

Forrás: Fülöp, 2020, p. 14.

A diagramból jól látható a logisztikai robotértékesítés dinamikus növekedése, amely mögött az e-kereskedelmi értékesítés megerősödése és az abból fakadó megnövekedett fogyasztói igények kielégítésére irányuló logisztikai törekvések meghúzódnak (gyors, pontos kiszolgálás). A Nemzetközi Robotikai Szövetség szerint az elkövetkezendő időszakban még nagyobb mértékű növekedés várható a logisztikai robotok értékesítésében (Nemzetközi Robotikai Szövetség éves jelentései, 2016-2020).

Az autonóm közlekedés kategóriába tartoznak a vasúti, vízi, légi és közúti közlekedési eszközöknek azon változatai, amelyek távirányítással vagy autonóm formában működnek, beleértve ebbe a vonatokat, hajókat, repülőgépeket, drónokat és a tehergépjárműveket (Klein & Tóth, 2019). AGV típusú önvezető kamionok, vontatók fejlesztésére és tesztelésére már több példa is felhozható, így a Mercedes Benz Highway Pilot intelligens rendszere, a Knorr-Bremse AYR (Autonomous Yard Maneuvering) technológiája, az amerikai TuSimple UPS-szel, illetve USPS-szel (amerikai posta) közös tesztelése, valamint a Volvo Trucks Vera nevű elektronos kabin nélküli konténerszállítója.

Az önvezető technológia tekintetében elmondható, hogy legfőbb hasznosítási területe jelenleg leginkább a vállalatok belső logisztikai feladatainak segítésére szűkül, azaz jogi szempontokból lehetséges telephelyen belül is ennek legális használata, kihasználva az előnyöket: a napi 24 órás működőképességet és az ebből fakadó humán erőforrás átcsoportosítási lehetőséget, a hibalehetőségek minimálisra szorítását, illetve a biztonságosabb működést. Megtehető ez azért, mert a telephelyen belül a rendszer részét képezik az eszközökre erősített szenzorok, kamerák, amelyek összehangolt működésével a mesterséges intelligencia képes a környezetről képet alkotni, kiszűrni az embereket vagy más járműveket, a telephelyen belül kisebb a forgalom, így összességében a biztonsági szempontoknak megfelel. A telephelyeken emellett szigorú biztonsági előírások vannak érvényben, meghatározott minimum sebesség és a gyalogos forgalom útvonala elkülönített talajfestéssel biztosított, vagyis ideális esetben a teherforgalommal nem keresztezhetik egymás útjait. Az önvezetés tehát teljes egészében még nem lehetséges a zárt magánterületeken kívül, ugyanis még nem sikerült elérni ennek biztonságos megvalósítását (Zubor, 2018; Torontáli, 2019). Vannak azonban már külső szállítást megvalósító biztonságos megoldások is, erre példa az Amazon Scout autonóm szállítójárműve, amely egy teljesen elektronikusan működő hűtőtáska méretű robot, ami a járdán közlekedve szállítja ki a csomagot. Ennek éles tesztelése 2019-ben indult kertvárosi lakókörnyezetben (URL8).

Az önvezetéshez kapcsolódóan szükséges megemlíteni a truck platooning rendszert, amely a konvojban haladó tehergépjárműveket jelenti, vagyis az egymás mögött haladó járművek vezeték nélküli hálózat segítségével összekapcsolódnak, folyamatosan kommunikálnak, folyamatosan figyelik környezetüket. Az összekapcsolódott járművek a többi vezetés segítő rendszerrel együttműködve lehetővé teszik, hogy a konvoj tagjai sokkal kisebb követési távolságot tartsanak, mint arra egyébként szükség lenne. Az első tehergépjármű, illetve annak sofőre a „vezető”, az ő beállításaihoz alkalmazkodnak a követő járművek (URL9). A kisebb követési távolság több előnnyel is jár: a kedvezőbb aerodinamikai viszonyok okán jelentős üzemanyag-megtakarítás érhető el, emellett a konvojozás biztonságosabbá teszi a közlekedést, tekintve hogy a rendszer technológia adta környezeti változásokra adott reakcióideje töredéke az emberi reakcióidőhöz képest, továbbá az így elérhető torlódások és közlekedési dugók csökkentése révén az utak kihasználtsága is javulhat (URL10).

Tesztfázis alatt álló technológiák között szerepelnek a hibrid kamionok számára kiépített felsővezetékű autópályák is, amelyek több európai országban, illetve Oroszországban és az USA-ban is tesztelés alatt állnak. A rendszerhez szükséges hibrid kamionok érzékelik, ha olyan autópálya-szakaszra érnek, ahol rendelkezésre áll felsővezeték; ekkor a sofőr az erre kijelölt sávba átsorol és megkezdődhet az akkumulátorfeltöltés. Ez idő alatt a kamion is elektromos meghajtással közlekedik, és amint feltöltődik az akkumulátora (vagy elfogyott a felsővezeték), leválik és visszasorol a megfelelő sávba. Ezt követően továbbra is tud elektromos hajtással közlekedni a kapacitása erejéig, majd pedig a következő töltési lehetőségig hagyományos meghajtással folytatja útját (URL11).

Az automatizált vezetett (AGV) járművek ugyan jelentős mértékben képesek csökkenteni a vállalati költségeket, azonban ezek a berendezések nem rugalmasak. A fejlettebb technológiát (mesterséges intelligencia) alapul vevő autonóm mobil robotok (AMR) viszont úgy képesek az emberi beavatkozás nélküli árumozgatásra, hogy a navigációhoz digitális térképet használnak, továbbá befolyásolja őket a felhőben tárolt és/vagy fedélzeti intelligencia, amelynek segítségével képesek a környezeti jeleket felismerni. Dinamikusan kiszámolják az árumozgatás legrövidebb időtartamát, mivel nem kell állandó pályán mozogniuk, így képesek az eléjük kerülő akadályokat kikerülni is, miután fejlett, mesterséges intelligenciával ellátott szenzorjaik segítségével ezeket azonosították. Az ilyen típusú eszközök képesek az ember követésére is (URL12; URL13).

A kiskereskedelem területén az AMR robotok alkalmazására például szolgálhatnak a Walmart készletező robotjai, amelyek feladata a polcokon lévő azon áruk megkeresése, amelyekből az általános készlet szint alatti mennyiség található meg. A szkennelt adatokat a robot továbbítja a központi szerverre, ami az előre beállított algoritmusok segítségével leadja a rendelést a szükséges időpontban. A robot folyamatos polckép-megfigyelésének köszönhetően az árufeltöltő munkatársak is hatékonyabban képesek a feladatukat végezni, így nem fordulhat elő, hogy egyes termékek a bolti polcokon hiányozzanak, miközben a raktáron van az áru (Vincent, 2020).

A házhozszállítások kapcsán kulcsfontosságú a rendelésteljesítések átfutási ideje, részben a raktári folyamatoknál (pl. kommissiózás, rakodás, csomagolás), részben a kiszállításoknál. Itt komoly szerepet kaphatnak a robotika és az automatizációs technológiák, amelyek az utóbbi években sokat fejlődtek. Egyre olcsóbb robotok tudnak megjelenni, és így a megtérülési idejük is rövidül (mobil, önálló tanulásra is képes robotok használata a raktározási folyamatokban, helyi kiszállításnál, futárt követő segítő robotok használata az árucikkek szállításában, a szállítójárművön menet közben a válogatás feladatát ellátó robotok, vagy akár teljesen önállóan a leveleket, csomagokat a gyűjtőállomásra eljuttatni képes robotok használata) (Király, 2017).

A teljesen automatizált raktáralkalmazásra hazai példaként szolgál a Gyermelyi Zrt. tésztagyár emberi kéz beavatkozása nélkül működő automatizált magasraktára, ahol a robotok a kiscsomagos, illetve zsákos kiszerezésű legyártott termékeket összerendezik, raklapokra rakják és a kiépített pályák segítségével a raktárban a gépek letárolják ezeket addig, amíg kiszállításukra nem kerül sor (URL14).

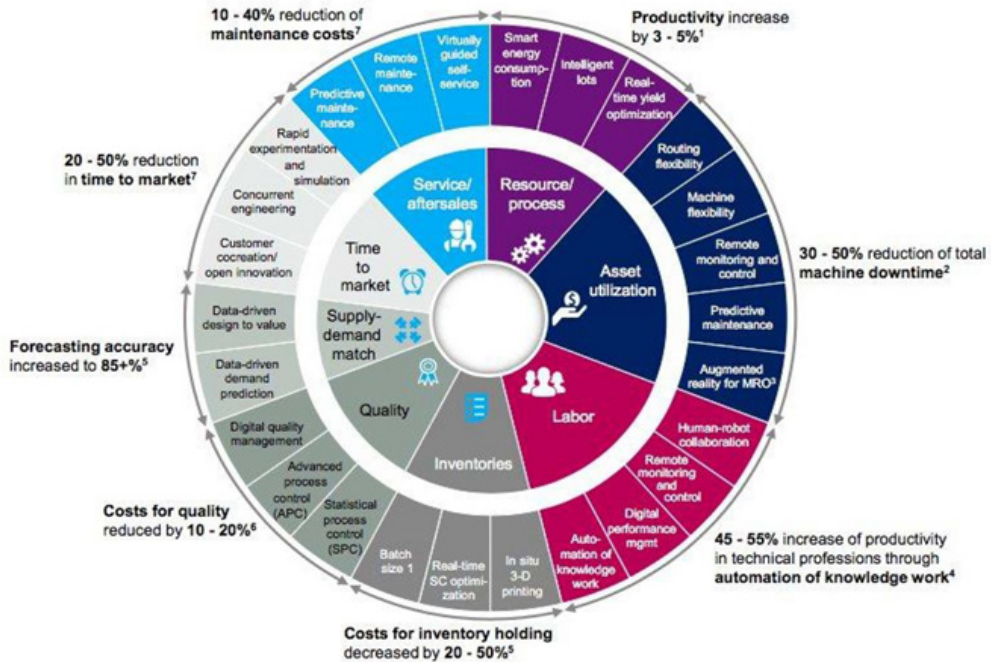
4.10. Drónok

Az autonóm közlekedési kategóriába tartozó drónok gyakorlati alkalmazása igen sokrétűnek mondható, hiszen a katonai felhasználástól a különböző iparágakon keresztül a hobby felhasználásig találkozhatunk drónokkal. A logisztika területén is több új lehetőséget biztosíthatnak eme pilóta nélküli repülő eszközök. A mesterséges intelligencia, a felhőalapú adatkezelés és tárolás drónhasználatával való összekötését már több cég is használja vagy teszteli. Drónhasználatra elsősorban a szállításban, csomagkézbesítésben jelentkezik potenciál, de raktárlogisztikai területen is képes a drón a személyzet munkakörét megkönnyíteni vagy akár kiváltani: a kis súlyú csomagok esetében a drón elvégezheti a komissiózási feladatokat, amely költségkímélő megoldás lehet, hiszen a drónok képesek a nap 24 órájában dolgozni, leszámítva a töltési időszakot, a nagyléptű technológiai fejlődés következtében a töltési időtartam azonban nagymértékben lecsökkent. A drón a csomagkézbesítési területeken (last mile delivery problem) is képes hibrid megoldásban (a drón a tehergépjármű tetején helyezkedik el, és míg a sofőr az egyik csomagot kézbesíti, addig az adott területen belül a drón egy másik csomaggal teszi ezt, majd visszatér a gépjármű tetején elhelyezkedő töltési platformra), de akár teljes mértékben átvenni a humán munkaerő feladatait. Ezzel segíteni képes a jelentős mértékben megnövekedett házhozszállítás logisztikai kihívásainak – így humán munkaerő, idő- és költségigény (az utolsó mérföld generálja a csomagkiszállítás költségeinek mintegy 50%-át), környezetterhelés kihívásainak – kezelésében. Emellett a drónok használata a leltározásban is lehetséges, ahogy ezt az erre irányuló teszttüzemek is mutatják. Több kereskedelmi és logisztikai vállalat folytat kísérleteket, illetve tesztek a drónok lehetséges logisztikai alkalmazására, így például a DHL, a UPS (hibrid csomagkiszállítási megoldás), a DB Schenker (Volocopter nagysebességű, nagyméretű, nagyobb terhelhetőségű drón), az Amazon Prime Air drónprogramja, az IKEA és a Renault Trucks (drónok kamerával, illetve leolvasóval történő felszerelése és használata a leltározás során) (URL15; URL16; URL17).

5. A Logisztika 4.0 hatásai

Az Ipar 4.0-ban rejlő potenciál jelentős. A fentebb említett pozitív hatásokon túl számokban is kifejezve: a BCG tanulmánya szerint az elkövetkező 8-10 évben Németországban csak ennek hatásai a GDP 1%-os növekedéséhez járulnak hozzá. Jelentős azonban ennek a költségvonzata is, mintegy 250 milliárd eurónyi beruházást vonhat maga után, így az elemzések szerint 20 éves használat után válnak igazán gazdagsággá (URL1).

A McKinsey & Company az Ipar 4.0 eszközök vállalati teljesítményre gyakorolt hatásait az alábbiak szerint határozta meg:



6. ábra: A McKinsey & Company elemzése által vélt hatások egy vállalatnál;

Forrás: McKinsey & Company, 2016b, p. 7.

1. Az előrejelzési pontosság legalább 85%-os növekedése
2. Az automatizált munkák 45-55%-os hatékonyságnövekedése
3. A készlettartási költségek 20-50%-os csökkenése
4. A termék piacra kerülési idejének 20-50%-os gyorsulása
6. Gépek állásidejének 30-50%-os csökkenése
7. A minőségre fordított költségek 10-20%-os csökkenése
8. A karbantartási költségek 10-40%-os csökkenése
9. Összegezve a vállalati termelékenység 3-5%-os növekedése

6. Hazai helyzet

A PwC Transportation & Logistics Trends 2019 felmérése rámutatott, hogy a szektor jelentős átalakuláson megy keresztül: az új technológiai megoldások napi használatba kerülése megváltoztatta, megváltoztatja a vállalatok általános üzleti stratégiáját. Ennek ellenére a megkérdezett vállalatvezetők csupán 29%-a tekintett pozitívan a technológiai fejlesztésekre. A felmérés a bizalmatlanság hiányát, továbbá azt vizsgálta, hogy mekkora szükség van olyan munkavállalókra, akik a megújult logisztikai környezetben is szakmailag hozzáértők a technológiákhoz. A megkérdezett 143 T&L vállalatvezető 55%-a aggódott, hogy a munkavállalók megfelelő készségeinek hiánya gátolja meg őket az innovációs tendenciák elérésében, 53% szerint éppen ez a probléma akadályozza meg őket fejlesztési törekvéseik elérésében, valamint 49%-uk szerint a jelenség hiúsította meg piaci versenyképességük növelését. Mind-

ezek eredményeképpen a vállalatvezetőknek be kellett látniuk, hogy versenyképességük megtartása érdekében további stratégiákra kell fókuszálniuk. A vállalatvezetőket ezért arról kérdezték, hogy az elkövetkezendő egy évben melyek azok a tevékenységek, amelyek bevezetésétől bevételnövekedést remélnek. Az általuk megnevezett várható bevételnövelést eredményező tevékenységek között szerepelt a működési hatékonyság (71%), a szervezeti növekedés (69%), új termék vagy szolgáltatás bevezetése (47%), valamint az új piacra történő lépés (37%) (PwC, 2019b).

Az adatok tanulságosak a Logisztika 4.0 digitalizációs eszközei hazai használatának és elterjedésének vizsgálatában. A tanulmány eredményeként körvonalazódott, hogy ugyan a vállalatvezetők még elővigyázatosak az új technológiai trendekkel kapcsolatosan, mégis fontosnak és egyre nagyobb értékűnek tekintik a digitalizáció és innováció keresztezését. Az Ipar 4.0-val és a Logisztika 4.0-val foglalkozó tanulmányok többsége inkább elméleti megközelítésű, aktuális vállalati gyakorlatot kevésbé tartalmaz. Jelen tanulmányt – az elméleten túl – annak empirikus részeként 6 szakértői interjú támogatja, amelyek lebonyolítása előzetes megbeszélést követően a BGE KVIK kereskedelmi logisztika specializációs hallgatók bevonásával valósult meg. A megkérdezett szakemberek a legnagyobb hazai logisztikai szolgáltató cégek vezetői és vezető munkatársai köréből kerültek kiválasztásra. A szakértőket az iparági környezetről, annak jelenéről, jövőjéről, a jelentkező kihívásokról (beleértve a vírushelyzet kihívásait és hatásait is), a digitalizáció adta technológiákról és eszközökről, a már használt megoldásokról és az azokkal szembeni elvárásokról, valamint várható fejlesztésekről kérdeztük. A kapott eredmények nem általánosíthatók, tendenciák azonban kiolvashatók belőlük.

Az adatok közül jelen tanulmányban a digitalizáció eszközeinek használatával kapcsolatos eredmények kerülnek bemutatásra. Általánosságban elmondható, hogy a megkérdezett vállalatoknál hasonló fejlettségi szint volt megfigyelhető, a digitalizációs eszközök bevezetéséhez alapvetően adottak a körülmények, a megkérdezettek a bevezetés elsődleges hátráltató körülményeként a megfelelő áruvolumen hiányát, valamint a hosszú megtérülési időt emelték ki. Gyorsan megtérülő fejlesztéseket mindegyik vállalat korábban megvalósított: ezek nélkül ma már elképzelhetetlenek lennének az ellátási lánc folyamatok. Ezek a korábbi fejlesztések leginkább a cégek elsődleges szolgáltatásaihoz kapcsolódóan jelennek meg, amelyek jellemzően a raktárlogisztika és a fuvarszervezés. A raktárlogisztikában az online felületek bevonása elengedhetetlen, így a VMS rendszer (Warehouse Management System) alkalmazása, automatizált raktári berendezések (csomagoló berendezés) használata. A megkérdezettek körében nem teljeskörűen, de megjelenik az RFID (rádiófrekvenciás azonosítás) technológia elsődlegesen raktári alkalmazása is. A fuvarszervezéshez kapcsolódóan az EDI (EDITRANS) rendszer használata a partnerekkel való kommunikációban ma már alapként definiált, mint ahogy a GPS és az elektronikus útdíjfizetés, illetve valamilyen (legalább alapszintű) flottamenedzsment rendszer használata is. A cégekre alapvetően jellemző az IoT keretein belüli technológiai eszközök használata, mivel szállítványozó részlegeik döntően rendelkeznek online platformmal fuvarozó partnereik irányába. Eme viszonylatban kiemelendő cél az üres járatok csökkentésének elősegítése. Ugyanígy rendelkeznek online platformmal ügyfelek számára is, ahol lehetőségük nyílik az online ajánlatkérésre, foglalásra és árukövetésre. Részben megvalósult, részben jövőbeli fejlesztésnek nevezték meg a cégek eme rendszerek kapcsán a valós idejű nyomkövetési szolgáltatást (a jövő idejű többnyire azt jelenti, hogy a hazai vállalatnál a funkció még nem működik, tesztelés alatt áll).

Bár nem okos eszköz vagy megoldás, az interjúk során mégis felmerült az online fuvarbörzék igénybevétele is, amelyek napjainkban már teljesen digitalizált módon működnek, így az online térben található az aktuális kereslet és kínálat. A szakértők hozzátették, a közúti fuvarpiac nagyon töredezett, nagyon sok kisvállalat van itt jelen, amelyek nem rendelkeznek stratégiai partnerkapcsolatokkal, így esetükben jönnek leginkább számításba az online fuvarbörzék. A nagyok esetében azonban a stratégiai partnerségnek, a partnerekkel való kapcsolattartásnak és kommunikációnak kiemelt jelentősége van, ők ebben hisznek igazán. Az okos eszközök alkalmazása kapcsán mindannyian egyetértettek abban, hogy a kamion maga ma már egy okos rendszer, hiszen a benne lévő szenzorok és rásegítő mechanizmusok segítségével képes a környezet folyamatos monitorozása révén sávot tartani, illetve jelezni a sofőrnek, ha figyelmetlenségből vagy éberségének lankadása okán elhagyná azt. Ugyanígy képesek figyelni a jármű holttereit és jelezni tudják, ha bármilyen ok miatt nem szabad az adott pillanatban sávot váltani. Képesek a sofőr vezetési jellemzőit is figyelni, és ha lankadó figyelmet érzékelnek, jelzik számára, hogy ideje pihenőt tartani. Egyes típusok adaptív tempomatja képes a beállított sebességgel követési távolságot tartani. Különböző fékező és kiegyensúlyozó rendszereik révén külön-külön tudják kezelni az egyes fékeket meggátolva ezzel egy esetleges kanyarban való kicsúszást. Ide sorolhatjuk az automata vészfékező rendszert is, ami automatikusan lefékezi a járművet, ha érzékeli, hogy előtte hirtelen fékezés történt veszélyes távolságon belül. Mindezen rendszerek a biztonságot szolgálják, hozzájárulnak az optimális járműhasználathoz és az üzemanyag-fogyasztás csökkenéséhez.

A jövőbeli fejlesztések között megfogalmazódott a számítógéppel irányított kommissiózás (pl. VoiceSpeaking technológia) bevezetése, amelytől a kommissiózás gyorsabb, produktívabb és gyakorlatilag hibamentes megvalósulását várják, valamint a teljes körűen digitalizált szállítólevél-kezelést elektronikus aláírással. Általánosságban szóba került – mint lehetséges továbbfejlesztési irány – az elektromos teherautók alkalmazása is.

Az újításokkal, fejlesztésekkel szembeni elvárásaik tekintetében a megkérdezettek egyöntetűen a jobban szervezett, optimálisabb működést (kevesebb üres futás, úptimalizálás, nagyobb kontroll, összehangolás, jobb döntési képesség, adminisztráció megkönnyítése) és ennek eredményeként a hatékonyságnövelést és költségcsökkenést, továbbá a versenyelőny-szerzést (tenderpályázatok esetén nemcsak az ár, hanem a flotta minősége, felszereltsége is szempont) nevezték meg.

A cégek véleménye szerint a fejlesztések hatására a humán erőforrásigény-csökkenés elkerülhetetlen, hiszen az egyes munkafeladatok elvégzésében az emberi munkaerőt felváltják az automatizált és robotizált berendezések, a vállalati felelősségvállalás a munkakörüket veszített emberek átszervezésében jelenik meg. E tekintetben lényegében a megkérdezett vállalatok esetében hasonló válaszok születtek: egyes területen munkaerő-többlet keletkezik, ezzel egyidőben azonban új munkaterületek jönnek létre, ezért a humán erőforrás átképzésére törekednek annak érdekében, hogy az új területen képesek legyenek hatékony munkavégzésre.

Az interjúk által kapott kvalitatív kutatási eredmények alátámasztására, illetve kiegészítésére egy 2020-as 42 hazai fuvarozó cég bevonásával készült kvantitatív, kérdőíves felmérés vonatkozó eredményeit hoznám fel (Mészáros, 2020).

A vállalati működés során használt rendszerek, eszközök tekintetében a megkérdezett cégek több, mint fele használ valamilyen flottamenedzsment rendszert: a nagyobb, 50 jármű feletti flottával rendelkezők 85%-a, de az ennél kisebb flottával rendelkezők között sem példa nélküli ez, az 5 jármű alatti flottával rendelkezők között elenyésző arányban használnak. Hasonló arány figyelhető meg a vezetésoptimalizáló rendszerek tekintetében is. A GPS követés általánosnak mondható, egyetlen vállalat volt, amely bevallása szerint nem alkalmaz nyomon követést. Népszerű eszköz a vállalatok körében az útdíjfizetést segítő boxok is. Online fuvarbörzét a megkérdezett vállalatok 72%-a használ tevékenysége során. Ez utóbbi kapcsán a vállalati méret, a tevékenység iránya (belföldi, nemzetközi) és az online fuvarbörze használata között – szemben az interjúk eredményeivel – nem volt felfedezhető összefüggés. További válaszként megjelent még az e-menetlevél használata, saját fejlesztésű útvonaltervező szoftver vagy elektronikus dokumentumok feltöltése saját felhőbe.

Azon vállalatok, amelyek azt a választ adták, hogy nem használnak rendszereket, elsődleges okként a méretüket és a kis szállítási volument hozták fel, amely eredmény egybeesik a szakmai interjúk eredményével. A fejlesztések költségaspektusát nem említették. Ez arra engedhet következtetni, hogy a fejlesztéseknek sok esetben nem az anyagi háttér szab határt: a vezetők vagy tulajdonosok pusztán nem mindig érzik a fejlesztéseket fontosnak, vagy csak nem látják át, mennyit segítene ez a mindennapi működésben.

Szintén visszautalnak az interjúkra az alkalmazott fejlesztésektől való elvárásokra adott válaszok: legtöbb esetben itt is az átláthatóbb működést jelölték meg a megkérdezettek fő célként, ezt követte a vevőkiszolgálási szint növelése, majd a költségcsökkentés (pl. adminisztráció, üzemanyagköltség, karbantartási költségek). A válaszadók 43%-a azt vallotta utólagosan, hogy a fejlesztések teljes mértékben beváltották a korábban hozzájuk fűzött reményeket, 50%-uk szerint ha nem is teljesen, de beváltották az elvárásokat, mindössze 7% volt kevésbé elégedett az eredménnyel.

A jövőbeli fejlesztési irányokra vonatkozóan az alábbi válaszok születtek:

- rendszerek, amelyek komplex áttekintést adnak a tervezés és megvalósítás eltéréseiről,
- digitalizáció az ügyfélmenedzsmentben,
- sofőrt segítő asszisztencia fejlesztése,
- biztonsági rendszerek fejlesztése,
- papír alapú okmányok megszüntetése (sofőrokmányok, fuvarokmányok, járműokmányok),
- e-CMR elfogadása/bevezetése,
- adminisztráció teljes körű digitalizációja a sofőröknél és az információtovábbítás felgyorsítása,
- GPS nyomkövetés továbbfejlesztése,
- önvezető autók fejlesztése.

7. Összegzés

A Logisztika 4.0 létezésének elfogadása ma már nem választható opció. Az ellátási lánc minden tagját folyamatosan maga köré vonzza és a jövőt formálja. A vállalatoknak szembe kell

nézni a problémákkal és lehetőségekké kell formálni őket, ezért szükségszerű, hogy stratégiai szinten gondoskodjanak a digitalizációs hatások feloldásáról és a fejlődés útjára lépve biztosítani tudják a saját és iparáguk versenyképességét.

A Logisztika 4.0 alkalmazása potenciált is tartogat a jobb piaci pozíció eléréséhez. A piac rugalmasság-, folyamatgyorsítási és transzparenciaigénye miatt vállalati szinten érdemes olyan ökoszisztéma köré csoportosítani a tevékenységeket és üzleti folyamatokat, amelyek segítik a fenntartható vállalati teljesítményt és a vevőkiszolgálási színvonal növekedését. A trendektől eltérően nem feltétlenül szükséges a legújabb technológiákat core-szintre beépíteni, mert a manuális folyamatokról való átállás idő és költségigényes: nem beszélve arról, hogy ezen technológiák a vállalati szervezetre is hatást gyakorolnak. Az új érában az emberek szerepvállalása nagy kérdés. Egyes szakmák eltűnhetnek, de utánpótlás- és továbbképzéssel enyhíthető a munkaerőhiány és a felesleges munkaerő problémái. A technológiai forradalom kiteljesedésének köszönhetően a vállalatok olyan ügyfelekre szabott vásárlói élményeket lesznek képesek biztosítani, amelyek új szintre emelhetik a vállalati értékteremtés fogalmát. Ennek hatásait nemcsak a vállalatok fogják érezni, hanem a munkaerőpiac, az egész ipar és a társadalom is.

Irodalomjegyzék

- adoc.pub (2015). Kiber-fizikai rendszerek (Cyber-Physical Systems). <https://adoc.pub/kiber-fizikai-rendszerek-cyber-physical-systems.html>
- Avornicului, M., Gubán, Á., Seer, L., & Szócs, I. (2019). Az internet és lehetőségei. Budapest, Akadémiai Kiadó. DOI: 10.1556/9789634543381
- https://mersz.hu/hivatkozas/m462intesl_26_p7#m462intesl_26_p7
- Bánlaki, P., Dömötör, F., Hlinka, J., Szabó, A., Takács, J. G., Vehovszky, B., & Weltsch Z. (2019). Járműgyártási folyamatok diagnosztikája. Budapest, Akadémiai Kiadó. DOI: 10.1556/9789634542728 https://mersz.hu/hivatkozas/m429jfd_3_p3#m429jfd_3_p3
- European Parliament Policy Department A: Economic and Scientific Policy (2015). Employment and Skills Aspects of the Digital Single Market Strategy. https://digitalindustryalliance.eu/wp-content/uploads/2018/03/IPOL_STU2015569967_EN.pdf
- European Parliament Policy Department A: Economic and Scientific Policy (2016). Industry 4.0 [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/570007/IPOL_STU\(2016\)570007_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2016/570007/IPOL_STU(2016)570007_EN.pdf)
- Fehér (2016). Logisztika 4.0. Logisztika–Informatika–Menedzsment nemzetközi konferencia, BGE GKZ, Zalaegerszeg. http://publikaciotar.repositorium.uni-bge.hu/942/1/Ck_Feher.pdf
- Fülöp, R. J. (2020). A Logisztika 4.0 digitalizációs eszközeinek bemutatása hazai és külföldi példákon keresztül. BGE KVIK.
- Guest Editorial (2016). Industry 4.0 – Prerequisites and Visions. IEEE Transactions on Automation Science and Engineering, 12(2) 411-413. <https://ieeexplore.ieee.org/stamp/stamp.jsp?tp=&arnumber=7410115>

- International Federation of Robotics (2017). Executive Summary World Robotics 2017 Industrial Robots. https://ifr.org/downloads/press/Executive_Summary_WR_2017_Industrial_Robots.pdf
- International Federation of Robotics (2018). Global industrial robot sales doubled over the past five years. <https://ifr.org/ifr-press-releases/news/global-industrial-robot-sales-doubled-over-the-past-five-years>
- International Federation of Robotics (2019). Service Robots: Global Sales Value Reaches 12.9 billion USD. <https://ifr.org/ifr-press-releases/news/service-robots-global-sales-value-reaches-12.9-billion-usd>.
- International Federation of Robotics (2020). IFR Presents World Robotics Report 2020. <https://ifr.org/ifr-press-releases/news/record-2.7-million-robots-work-in-factories-around-the-globe>
- International Federation of Robotics (2020). Service Robots Record: Sales Worldwide Up: 32%. <https://ifr.org/ifr-press-releases/news/service-robots-record-sales-worldwide-up-32>
- Juhász, L. & Pokorádi, L (2018). Kiterjesztett valóság a modern karbantartásban. Repüléstudományi közlemények, 30(2) 37-46.
- http://www.repulestudomany.hu/folyoirat/2018_2/2018-2-03-0449_Juhasz_Laszlo-Pokoradi_Laszlo.pdf
- Jurczak, M. (2018). Blockchain a logisztikában és a szállítmányozásban. A potentátok megmutatják, mire lehet jó. <https://trans.info/hu/blockchain-a-logisztikaban-es-a-szallitmanyozasban-a-potentatok-megmutatjak-mire-lehet-jo-115774>
- Kacsukné Bruckner, L. & Kiss, T. (2019). Bevezetés az üzleti informatikába. Budapest, Akadémiai Kiadó. DOI: 10.1556/9789634544852
- https://mersz.hu/hivatkozas/m596bau1_135_p1#m596bau1_135_p1
- Király, É. (2017). Hogyan tovább hazai kereskedelem? Logisztikai feladatok és kihívások az FMCG ellátási láncban. In Reisinger, A., Happ, É., Ivancsóné, Horváth Zs. & Buics, L. (szerk.), Sport-Gazdaság-Turizmus: Kautz Gyula Emlékkonferencia, Széchenyi István Egyetem, Győr. Konferenciakötet 1-14.
- Klein, T. & Tóth, A. (szerk.) (2019). Technológiajog – Robotjog – Cyberjog. Budapest, Wolters Kluwer Kft. https://mersz.hu/hivatkozas/YOV1766_49_p1#YOV1766_49_p1
- McKinsey & Company (2016). Industry 4.0 at McKinsey's model factories. <http://sf-eu.net/wp-content/uploads/2016/08/mckinsey-2016-industry-4.0-at-mckinseys-model-factories-en.pdf>
- McKinsey & Company (2020). Industry 4.0: Reimagining manufacturing operations after COVID-19 <https://www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/industry-40-reimagining-manufacturing-operations-after-covid-19>
- Mészáros, E. (2020). Okos eszközök és rendszerek a közúti áru fuvarozásban. BGE KVIK.
- PwC (2016). Industry 4.0: Building the digital enterprise. 2016 Global Industry 4.0 Survey.

<https://www.pwc.com/gx/en/industries/industries-4.0/landing-page/industry-4.0-building-your-digital-enterprise-april-2016.pdf>

- PwC (2019a). Five Forces Transforming Transport & Logistics. PwC CEE Transport & Logistics TrendBook 2019. <https://www.pwc.com/hu/hu/kiadvanyok/assets/pdf/transport-logistics-trendbook-2019-en.pdf>
- PwC (2019b). Transportation and Logistics trends 2019. Part of PwC's 22nd Annual Global CEO Survey trends series <https://www.pwc.com/cl/es/publicaciones/assets/2019/Transportatio-and-logistics-trends-pwc-2019.pdf>
- Réger, B. (2016). A logisztika 4.0 kialakulása és a további fejlődés lehetőségei. Logisztikai trendek és gyakorlatok. (3)1 DOI: 10.21405/logtrend.2016.2.2.12 <https://logisztikaitrendek.hu/wp-content/uploads/2018/02/2-min.pdf>
- Szász, L. & Demeter, K. (szerk.) (2017). Ellátásilánc-menedzsment. Budapest, Akadémiai Kiadó. DOI: 10.1556/9789634540335
- https://mersz.hu/hivatkozas/dj255em_24_p3#dj255em_24_p3
- Torontáli, Z. (2019). Kész a félig magyar önvezető kamion, már csak a világot kell hozzáigazítani. <https://g7.hu/vallalat/20190518/kesz-a-felig-magyar-onvezeto-kamion-mar-csak-a-vilagot-kell-hozzaigazitani/>
- Vincent, J. (2020). Walmart is giving up on shelf-scanning robots in favor of humans <https://www.theverge.com/2020/11/3/21547306/walmart-shelf-scanning-robots-automation-bos-sa-nova-robotics-contract-ended>
- Zubor, Z. (2018). Centire pontosan parkol le a magyar fejlesztésű önvezető kamion. https://piacesprofit.hu/kkv_cegblog/centire-pontosan-parkol-le-a-magyar-fejlesztesu-onvezeto-kamion/
- URL1:<https://www.bcg.com/capabilities/operations/embracing-industry-4.0-rediscovering-growth>
- URL2:<https://www.cleverism.com/the-fourth-industrial-revolution-what-it-means-and-how-to-respond/>
- URL3: <https://visual.ly/community/Infographics/technology/big-data-just-beginning-explode>
- URL4: <https://adoc.pub/kiber-fizikai-rendszerek-cyber-physical-systems.html>
- URL5: <http://www.jovogyara.hu/hatekonysagnovelo-okosszemuveg-a-raktarozasban.html>
- URL6:<https://ifr.org/ifr-press-releases/news/service-robots-global-sales-value-reaches-12.9-billion-usd>
- URL7:<https://www.universal-robots.com/hu/tudnival%C3%B3k-a-universal-robots-v%C3%A1llalatr%C3%B3l/news-centre/az-ifr-nyilv%C3%A1noss%C3%A1gra-hozta-%C3%A9ves-robotikai-jelent%C3%A9s%C3%A9t/>
- URL8: <https://www.aboutamazon.com/news/transportation/meet-scout>

- URL9: <https://www.smmmt.co.uk/2020/06/has-truck-platooning-hit-the-end-of-the-road/>
- URL10: <https://logisztika.hu/2016/06/10/kamionok-lesznek-az-also-vezeto-nelkuli-jarmuvek/>
- URL11: <https://www.autoszektor.hu/hu/content/igy-mukodnek-villamosított-utak>
- URL12: <https://ibcs.hu/megoldasok/autonom-mobil-robotokkal-boviti-raktarautomatizalo-megoldaspalettajat-az-ibcs/>
- URL13: <https://autopro.hu/trend/szamos-elonnyel-kecsegtet-az-autonom-mobil-robotok-hasznalata/338251>
- URL14: <http://jovogyara.hu/emberi-munkaero-nelkul-mukodik-az-automatizalt-raktar.html>
- URL15: <https://www.dbschenker.com/global/about/press/volocopter-628646>
- URL16: <https://www.amazon.com/Amazon-Prime-Air/b?ie=UTF8&node=8037720011>
- URL17: <https://forbes.hu/uzlet/aeriu-dron-ikea-magyar-startup/>

KOZÁK TAMÁS

Merre visz az út tovább?

Az offline és online kiskereskedelem jövője

1. Bevezetés

E tanulmányban arra a kérdésre keresem a választ, hogy hogyan változik a kiskereskedelmi értékesítés struktúrája, milyen formában jut hozzá a fogyasztó a megvásárolt termékhez napjainkban. Ahhoz, hogy megértsük a kereskedelemben lezajló változásokat, nem elég a múltbéli trendhatásokat felismerni, tisztában kell lenni technológiai, társadalmi hatások befolyásoló tényezőivel is. Nem lehet figyelmen kívül hagyni a COVID-19 hatását sem, hiszen a pandémia a kereskedelemben az elmúlt évtizedekben, években megkezdődött néhány változást lelassított, de ennek ellenkezője is megfigyelhető. Minderről részletesebben értekezünk a cikk későbbi részeiben.

Tanulmányunk az „ipar 4.0” (negyedik ipari forradalom) időszakra fókuszál: bemutatásra kerülnek a technológiai fejlődés legfontosabb mérföldkövei, amely tényezők ismerete fontos a kiskereskedelmi omnichannel technológiák kialakulásának megértéséhez. Fontos megértenünk az új technológiák által kiváltott társadalmi, gazdasági hatásokat is. Az ágazati teljesítményt befolyásoló tényezők közül jelenleg nem lehet figyelmen kívül hagyni a COVID-19 hatását. A járvány kitörése néhány korábban elindult ágazati struktúraváltozást lelassított, másrészt megfigyelhetők olyan trendek felgyorsulása is, amelyek kibontakozását az elemzők későbbre várták. Az online értékesítés növekedési üteme gyorsult a járvány előtti elemzői várakozásokhoz képest.

A fejezet későbbi részeiben többször használjuk a „multichannel” és „omnichannel” kifejezéseket, ezért az ezek közötti tartalmi különbséget indokolt e helyen tisztázni. A multichannel disztribúciós, illetve értékesítési csatorna, amely során a kereskedő több egymástól független értékesítési csatornán keresztül kommunikál az ügyfeleivel. A vállalatok sokszor arra törekcsenek, hogy minél több csatorna álljon rendelkezésre, minél nagyobb számú lehetséges potenciális fogyasztó eléréséhez. Ezek az értékesítési csatornák egymástól függetlenül működnek, kommunikációs üzenetük is lehet eltérő, például megcélzott vevőszegmensek szerint. Az omnichannel stratégia ezzel szemben nem a csatornákra, hanem a vevőkiszolgálásra fókuszál. Ez utóbbi modell a fogyasztói szokások vizsgálatát helyezi előtérbe. A kereskedő összefüggő, koherens folyamatként tekint az értékesítésre. Elemzésünkben a fentiek szerint használt omnichannel fogalom tágabb értelmezése alapján történik az értékesítési csatornák vizsgálata, az offline és az online értékesítés mellett a kutatás tárgyát képezi minden más – a bolti eladás melletti – kiskereskedelmi technológia, így például az ún. csomagponton történő átvétel (pick-up locker) vagy a közvetlen házhozszállítás szerepének vizsgálata is.

E kutatás rávilágít arra, milyen technológiai, társadalmi változások vezettek el a hagyományos, offline kereskedelem fejlődéséhez, mit jelentett az internet alapú gazdaság az online értékesítés előretörése szempontjából. Mindezek mellett kísérletet teszek arra, hogy a COVID-19 hatásait is figyelembe véve felvázoljam az omnichannel üzleti modellen belül az offline és online értékesítési csatornák fejlődési lehetőségeit, illetve korlátait. Reményeim szerint e kutatás alapján levonható tanulságok elősegítik az *idegenforgalom, illetve a vendéglátás* jövőbeni változásainak megértését is.

2. Ipar 4.0 kialakulása és ennek hatása a kereskedelem fejlődésére

A kereskedelemben lezajló változásokat nem lehet megérteni anélkül, hogy ne lennénk tisztában az ún. ipar 4.0 időszakának technológiai vívmányaival, mindezek társadalommal szemben jelentkező kihívásaival. Érdekes egy rövid történeti visszatekintés erejéig visszamenni az ipartörténelemben, és megvizsgálni, hogy milyen technológiai változások okoztak jelentős társadalmi, gazdaságszervezési és fogyasztási hatásokat.

Az első ipari forradalom (1760-1840) a gőzgép feltalálása és ezzel összefüggésben a vasút elterjedése révén okozott robbanásszerű változást a termelésben, közlekedésben, és így a kereskedelemben is. A megnövekedett mobilitás is szerepet játszott abban, hogy 1796-ban Londonban megnyílt az első áruház Harding, Howell & Co néven (Beecroft, 2017), alapvetően divatcikkeket, ruházatot kínálva a női vásárlóknak. A fogyasztók az első ipari forradalom hatására – kiváltva a kézműves ipart – több termékhez nagyobb választékban és gyorsabban jutottak hozzá a XVIII. és a XIX. században.

A második ipari forradalom időszaka a XIX. század végétől a XX. század közepéig datálódik és az elektromosság, illetve a futószalag elterjedésével, mindennapi használatával jellemezhető. Az ipari termelésben megjelent a tömegtermelés, az árucikkek (alapvetően a tartós fogyasztási cikkek) ára csökkent, az ipari munkásság száma megnövekedett, a vásárlóerő jelentős része a kereskedelemben csapódott le. A második ipari forradalom eredménye a nagyfokú standardizáltság megjelenése a termékfejlesztésben, termelésben és az áruk megjelenésében (ld. Ford T-modell).

A harmadik ipari forradalom az 1960-as években kezdődik és végigkíséri a XX. század második felét, valamint a kétezres évek első évtizedét. A technológiai fejlődés az informatika világában a félvezetők és a komputeres megjelenésével kezdődött a hatvanas években, a személyi számítógépek elterjedésével folytatódott a hetvenes és nyolcvanas években. E téren az internet alkalmazása jelenti az igazi nagy ugrást, amely a kilencvenes években jelent meg az üzleti világban, valamint a háztartásokban. Az informatika alkalmazása először az ipari termelési folyamat automatizálásában jelent meg, később a vállalati folyamatok hatékonyságjavításában kapott nagyobb szerepet. A ma ismert és használt kapacitásméretekhez viszonyított akkori korlátozott memóriaszűkösség sokáig akadály volt az informatikai alkalmazások gyorsabb ütemű elterjedésének. A kiskereskedelemben a beszerzésben és a készletgazdálkodásban kezdődött el a számítástechnika alkalmazása, a bolti, üzleti alkalmazása még nem volt jellemző. A XX. század második felében a komputeres világ, a számítástechnikán alapuló kommunikáció segítette elő a globalizációt, a termelési kapacitások világméretű kiterjesztését, illetve a világpiachoz való hozzáférést. A kereskedelemben elterjedt a multi-

channel értékesítési modell, a nagyáruházak a hagyományos vevőkiszolgálás mellett például a katalógusból való termékértékesítéssel gazdagították ügyfélkapcsolati rendszerüket. Az ipar 4.0 kifejezés a Hannoveri Vásáron hangzott el először 2011-ben. Ekkor az ún. „smart factory” kifejezés definiálása történt meg a virtuális és a fizikai világ szimbiózisának meghatározásával. Később ez a definíció kiegészítésre került a fizikai, a digitális, valamint a biológiai megatrendek interakciójával. Az új technológiák megjelenési gyakoriságának jellemzésére születik meg az exponenciális fejlődés kifejezés. Míg például az első ipari forradalom alatt kifejlesztett orsós szövőgépek elterjedése az akkori fejlettebb országokban mintegy 120 évig tartott, az internet egész világon történő elterjedéséhez elég volt egy évtized is. E korszak „hívószava” a digitalizáció lett, amely új üzleti modellek kialakulásának a feltételeit teremtette meg, emellett az élet szinte minden szegletét átalakította. Az adat, valamint információ értékesíthető terméké, áruvá alakult át úgy, hogy mindeközben ezek tárolásának, továbbításának, újraelőállításának a közvetlen költsége gyakorlatilag nulla. Egy gigabájt adat tárolásának fajlagos költsége kevesebb, mint 3 cent, 20-25 évvel ezelőtt meghaladta a 10 000 dollárt (Schwab, 2017b). A technológiai változások ütemét talán a legjobban a Moore-törvény érzékelteti, amely szerint a számítógépek kapacitása minden tizennyolcadik hónapban megduplázódik. Bár ezt az összefüggést Gordon Moore 1975-ben fogalmazta meg, az exponenciális növekedésre vonatkozó előrejelzés azóta is érvényben van.

A negyedik ipari forradalom olyan forradalmi változást eredményezett, amelyben az ember-gép kapcsolati rendszer mellett létrejött a gép-gép interakció akár emberi beavatkozás nélküli világa, gondoljunk például a konvojban közlekedő önvezető autók egymás közötti kommunikációjára. A mesterséges intelligencia (MI) olyan feladatok automatikus elvégzését teszi lehetővé, amelyek korábban csak humán közreműködéssel történhettek meg. Gondoljunk csak a vizuális vagy hangfelismerésre vagy egyes üzleti döntésekre! A digitális világ szereplőinek a kapcsolati platformját az ún. „dolgok internete” (internet of things, IoT) technológia biztosítja a felhőalapú (cloud computing) szolgáltatások segítségével. Ez utóbbi biztosítja az ubikvitást, hiszen a digitális világhoz, így az alkalmazásokhoz való hozzáférésnek elvileg nincs többé fizikai korlátja. Az online térben bármikor, bárhol vásárolhat a fogyasztó e-kereskedelmi csatornán keresztül. Egyetlen vállalat sem kerülheti el a jövőben saját digitális stratégiájának megalkotását, ahol a következő kérdésekre kell választ adniuk:

- milyen technológiát használjon a vállalat?
- mi legyen a technológia használatának módja?
- hogyan biztosítható az adat- és rendszerbiztonság?
- hogyan segítsék, támogassák a potenciális vásárlót e technológiákhoz való hozzáférés terén?

A klasszikus termelő–disztribútor–kereskedő kapcsolati rendszeren alapuló lineáris folyamatszervezésről a hangsúly a multilevel jellegű gondolkodásra helyeződött át. Az új paradigma többek között a hálózati gondolkodást, a többcsatornás értékesítést kiszolgáló ellátási lánc menedzsmentet és mindennek köszönhetően az omnichannel értékesítést helyezi a fókuszpontba. A negyedik ipari forradalomban történt meg az internetalapú hálózati működés kiterjesztése, ahol a fogyasztó bármikor bárhol megvásárolhatja a kiválasztott terméket.

3. Diszruptív technológiák

Ebben a részben azt vizsgáljuk, hogy melyek azok az ún. „diszruptív” technológiák, amelyek robbanásszerű változást idéztek elő a gazdasági életben, illetve amelyek kapcsán a jövőben az várható, hogy hatásuk érezhető lesz a vállalkozások mindennapi életében. Az elemzés azokra a technológiákra terjed ki, amelyek hatással vannak vagy várhatóan hatással lesznek a kereskedelmi vállalatok beszerzési, készletezési és értékesítési folyamataira, így pedig közvetlenül vagy közvetetten az omnichannel modell fejlődésére: robotizáció, 3D nyomtatás, dolgok internete (IoT), blockchain technológiák.

Az ellátási lánc menedzsmenten belül a fuvarozásszervezést alapjaiban fogja átalakítani az önvezető járművek elterjedése. Az önvezető kamionok elterjedése a közúti szállítást, a drónok elterjedése a csomagküldő szállítást forradalmasítja. Mindennek alapfeltétele a mesterséges intelligenciák és a szenzorok mindennapi használata, valamint a mai, még csak kísérleti fázisban levő technológiák gyakorlati használata az üzleti életben.

A robotizáció ma már a logisztikai folyamatok alapvető technológiájává vált. A mesterséges intelligencián alapuló ún. adaptív működés lehetővé teszi, hogy a robotok ne csak rutin jellegű, repetitív munkafolyamatokban működjenek közre, hanem azt is, hogy újabb és újabb feladatokat oldjanak meg. Ehhez a robotok a felhőalapú adattárakból folyamatos információt kapnak és szolgáltatnak vissza, illetve folyamatosan kommunikálnak más robotokkal. A robotok legújabb generációjának megjelenése az ember-robot együttműködés alapján forradalmasítja a folyamatszervezést. A robotizáció térnyerésével elkerülhetetlen lesz feltenni és megválaszolni azokat a kérdéseket, hogy mi történik a feleslegessé váló munkaerővel, hogyan pótolható a kieső jövedelem, mely területeken lehet létjogosultsága az alapjövedelemnek.

Ma még nehezen felmérhető hatása lesz a 3D nyomtatás elterjedésének a kiskereskedelemben. A hagyományos szubtraktív gyártási folyamatról a rétegképzésen alapuló termékelőállításra való áttérés teljesen átalakítja a termékfejlesztés folyamatát, továbbá hatással lesz a hulladékgazdálkodásra is. (Gondoljunk például egy anyacsavar előállítására, ahol a korong alakú acéldarab belső részének eltávolítása eredményezi a megmunkálendő alapidomot, és a nyomtatással, egymásra rakódó rétegek nyomtatása útján történő gyártási technológia közötti különbségre!) A 3D nyomtatás technológia elterjedésének ma már nem az árszint szab határt, hiszen néhány száz dollárért ma már hobbiszintű nyomtatógépek is bárki számára elérhetők. Egyes előrejelzések szerint 2025-re a fogyasztási cikkek 5%-a 3D nyomtatással kerül előállításra.

A digitális világban a dolgok internete technológia jelenti a fő kommunikációs csatornát a berendezések, gépek, eszközök között, illetve mindezeknek az együttműködését a felhasználóval. Az IoT világ térnyerésének rendkívül fontos eszközei a szenzorok, illetve ezek teljesítményének, valamint volumenének ugrásszerű növekedése. Sajátos szenzor szerepet töltenek be a kereskedelemben az RFID kártyák és címkék biztosítva az áruk nyomon követését. A mesterséges intelligencia nemcsak a múltbéli eseményekből tanulva hozza meg az emberi beavatkozás nélküli döntéseket, hanem új mintázatokat, összefüggéseket felismerve gyarapítja a tudásunkat (deep learning).

A blockchain technológia a számítógépek hálózati működését teszi lehetővé a központi „diszpécser” kontrollszerp mellőzésével. Az ún. „osztott főkönyv” alapú platformok az ellátási láncon belüli adatáramlást alakítják át gyorsabb és átláthatóbb logisztikai döntéseket biztosítva. A megosztáson alapuló gazdaság az erőforrás-felhasználás egészen új filozófiáját honosítja meg. Ahol ideiglenes kapacitásfelesleg jelentkezik, és ezzel párhuzamosan olyan feladat elvégzésére keresnek eszközt, berendezést, kompetenciát, ahol az erőforrás kínálat és kereslet találkozik, ott léphetnek kapcsolatba az ún. on-demand gazdaság résztvevői. Nincs szükség tulajdonolni a nem egyenletesen (fel)használt erőforrásokat, indokolatlan nem teljes munkaidőben vagy jelentős szezonalitással, erősen ingadozó leterheltséggel alkalmazni munkavállalókat, hiszen szakemberek, alvállalkozók bármikor hozzáférhetők a piacon.

4. Társadalmi, gazdasági hatások, fogyasztói trendek

Az új technológiák alkalmazása olyan növekedési faktort jelent az egyes országok gazdaságában, amit nem lehet már figyelmen kívül hagyni még a nyersanyagokban gazdag országok esetében sem. A termelékenység, illetve hatékonyságjavítás fő eszköze és módszere az ipar 4.0 technikai vívmányainak átvétele és alkalmazása. Gazdasági növekedés nincs anélkül, hogy az országok ne támaszkodnának az internetalapú gazdaságra, ugyanakkor figyelembe kell venni azt is, hogy a digitalizált üzleti életben sok olyan gazdasági teljesítmény jelentkezik, amelynek közvetlen számbavétele a hagyományos GDP mérőszámmal nem lehetséges. Egy internetes újság olvasásáért például közvetlenül nem fizetünk, a költségek fedezete egy ún. freemium üzleti modellben csak bizonyos szolgáltatási szint felett származik a szolgáltatásért fizetett díjból. A digitalizált gazdaságnak van deflációs hatása is, hiszen például az adatok, információk tárolásának, továbbításának vagy újrafelhasználásának a költsége töredéke annak, mint amikor az információhordozók korábban kinyomtatásra, irattárolási rendszerbe kerültek. Mindezeket a hatásokat figyelembe kell vennünk, ha meg akarjuk érteni, miért alacsonyabb a globális GDP növekedés napjainkban, mint például a II. világháború utáni évtizedekben. Az USA munkaerő-termelékenységi adatai 1974 és 1983 között évente átlagosan 2,8%-kal javultak, ugyanez a mutató 2007 és 2014 között 1,3 %-ra csökkent. Ez is jelzi azt a diszkrepanciát, ami a hagyományos növekedésfókuszú és az új típusú érték-, illetve jólétvezérelt gazdasági teljesítménymérési rendszer között áll fenn.

Az új technológiák egyrészt több területen kiválthatják az élő munkaerő alkalmazását, ugyanakkor új munkaköröket is létrehozhatnak. Más típusú munkaerő-gazdálkodás szükséges a hagyományos kereskedelemben és más az e-commerce értékesítésben. Például 2017-ben az USA-ban 178 ezer fővel emelkedett az online kereskedelemben dolgozók száma, ezzel szemben 448 ezerrel csökkent a hagyományos üzletekben, áruházakban foglalkoztatott létszám (West, 2018). Az automatizáció, robotizáció sok kereskedelmi munkakörben kiváltja a személyes közreműködést alapvetően a repetitív, rutin jellegű munkavégzést követelő munkakörökben. Mindez önmagában növeli a termelékenységet, ugyanakkor olyan foglalkoztatási problémákhoz és feszültségekhez vezethet, amelyek kezelésére világszerte megoldást kell találni. Mindezt jól példázza az, hogy 2013-ban az Amerikai Egyesült Államokbeli munkavállalók 47%-ának állása veszélyben volt az automatizáció térnyerésének következtében. A legmagasabb kockázati kitettség olyan munkaköröket érint, mint például telemarketinges, adótanácsadó, biztosítási ügynök.

A mesterséges intelligencia, az algoritmusokon alapuló döntési modellek nagymértékben kiválthatják az emberi beavatkozást. Például egy online áruházba beérkező megrendelés a vásárlónak történő visszajelzésen, a szállító vagy disztribútor felé történő diszponáláson, a fizetés ellenőrzésén keresztül az áru nyomon követéséig teljesen automatizálható. A személyes kapcsolattartást, illetve kommunikációt, empátiát, folyamatos kreativitást igénylő feladatoknál megmarad az emberi munka jelentősége. A hagyományos kiskereskedelmi értékesítésen belül mindig lesznek olyan termékek, termékcsoportok, ahol az ügyfelek nagy része igényli a személyes kiszolgálást.

A fogyasztók számára az igazi kihívás a technológiai fejlődés vívmányainak megismerése, elfogadása és alkalmazása. Lépést tartani a változó világgal nemcsak a fogyasztóknak, hanem az ellátási lánc minden szereplőjének kihívást jelent. Amelyik vállalkozás nem tanúsít megfelelő üzleti agilitást, az lemarad a versenyben. Az üzleti modellváltásnak egyik megjelenési formája a kereskedelemben az omnichannel értékesítésstratégia megvalósítása.

Az információ, az adat árucikké vált, ezért kerül mind jobban előtérbe a privát szféra védelme. A mérleg egyik serpenyőjében a személyiségi jogok védelme áll, a másikban a személyre szabás igénye, a kényelem iránti vágyunk helyezkedik el. Mindez természetesen nem választható el az adatbiztonság kérdésétől sem: fogyasztói bizalom nélkül az internetalapú gazdaság által nyújtott előnyök sem aknázhatók ki teljes mértékben. Soha nem volt ilyen fontos a vevőszolgálat segítő szerepe, hiszen az új világ, az új típusú vásárló–eladó együttműködés is csak egy megváltozott vállalati kultúra, hozzáállás alapján képzelhető el.

A folyamatosan változó piaci körülményekhez való gyors alkalmazkodás megköveteli, hogy a vállalkozások – így az omnichannel modellt működtető kereskedők is – rendszeresen feltegyék azokat a kérdéseket, amelyek alapján minősíteni tudják saját versenyképességüket. Így például választ kell adniuk arra, hogy van-e elég szakértelmük arra, hogy a technológiai fejlődés kihívásainak megfeleljenek. Egy online értékesítési csatorna kiépítésének nem csak technikai, pénzügyi feltételei vannak: másfajta vevőkiszolgálási rendszert kell kiépíteni és sok esetben a bolti ügyfélkörtől eltérő ügyfélszegmenseket kell elérni.

5. COVID-19 hatása a kereskedelemre

Kevés olyan területe van a gazdaságnak, amelyik olyan érzékenyen reagálna a környezeti feltételek változására, mint a kereskedelem. A folyamatosan változó fogyasztói igényeknek szinte napi szinten kell megfelelni: a konkurenciával szembeni versenyelőny fenntartása, illetve erősítése állandó kihívást jelent, a technológia fejlődése rugalmasságot és alkalmazkodókészséget követel meg a vállalkozóktól. A COVID-19 járvány megjelenése és elterjedése miatt világszerte olyan kihívásoknak kellett megfelelni, amelyekre nem voltak felkészülve a kereskedők. Sokan reménykedtek, hogy a vírus terjedése megfékezhető lesz, erre az optimizmusra a SARS járványkezelés sikere adott alapot. Ennek ellenére a pandémia az egész világ gazdaságát megrázta: szinte nincs olyan régió, nincs olyan szektor és nincs olyan fogyasztói szegmens, amely ne érezte volna meg a világgjárvány kitörését. Az országok makrogazdasági teljesítményei romlottak, a GDP csökkent, így a kiáramló jövedelmek is mérséklődtek. Mindezek hatására a háztartások fogyasztása is visszaesett és ez a kereskedelemben is – bár árucsoportonként eltérő mértékben – éreztette a hatását. Az

első hetekben, hónapokban a pánikhelyzet a napcikkek egy részének otthoni felhalmozásához vezetett, de egy idő múlva az élelmiszerek, illetve vegyesiparcikkek forgalma stabilizálódott. Néhány árutípusnál nagyobb volt a visszaesés az értékesítésben, így például a ruházati termékek eladása a járvány előtti időszakhoz viszonyítva jelentősen csökkent. A kormányzatok mindenhol igyekeztek fenntartani a korlátozott kórházi kapacitással terhelt egészségügyi rendszerek működőképességét, a fertőzések visszaszorítását és ezzel együttesen a normális élet valamilyen szintű fenntartását, a gazdaság működőképességének alacsonyabb szintű biztosítását. Alapvető fogyasztási cikkek ellátásáról gondoskodni kell, ugyanakkor például a korlátozott nyitvatartási idő vagy a vásárlói létszám szabályozása a kockázatok csökkentését szolgálták.

A fogyasztók vásárlási szokásai hirtelen jelentősen megváltoztak. A személyes bolti kiszolgálás több kockázatot hordoz(ott) magában, mint az online vásárlás. Az internetes áruházakból történő rendelés egyfajta kockázatcsökkentő eljárássá vált, másrészt az otthoni munkavégzésnek is tulajdonítható vásárlási szokást megváltoztató hatás. A „home office” sok tekintetben kényelmesít, az emberek többet tartózkodnak otthon, így például az áruátvétel is könnyebben megoldható.

A kereskedelmi vállalatok munkavállalói ugyanúgy hősei ennek az időszaknak, mint a sokszor példaként emlegetett egészségügyi dolgozók vagy pedagógusok, hiszen nap mint nap sok emberrel kell érintkezniük, a teljesen érintésmentes kiszolgálásnak az üzletekben sok korlátja van, szinte nem kivitelezhető.

Külön ki kell emelni a kis, közepes, illetve a mikrovállalkozókat sújtó – a COVID-19 miatti – „csapásokat”. Az online vásárlások számának növekedése, a nyitvatartási korlátozások, a beszerzési nehézségek miatt nagyon sok üzlettulajdonos, üzemeltető „húzta le végleg a rolót” és jelentett csődöt a pandémia miatt. A kereskedelmi ágazat még 2021 derekán is egzisztenciális fenyegetéssel nézett szembe amiatt, hogy több tízezer üzlet bezárt, több ezer márka gyártója csődbe ment és felszámolásra került, valamint a közeljövő is bizonytalan. Máiig nem világos teljesen, hogy az online vásárlás további növekedése hogyan alakul, a fogyasztók takarékosabbak lesznek-e és kevesebbet vásárolnak-e hosszú távon nem alapvető, diszkrecionális terméket.

Mindezek ellenére a kiskereskedelem – és ezen belül a hagyományos értékesítés – nem „hal ki” teljesen. A kereskedelem végig kíséri az emberi történelmet, a kiskereskedelem alapvető elemei állandóak. Az ember minden korban a szükségletei vagy a vágyai kielégítéséért vásárol, és mint potenciális ügyfél azon gondolkodik, hogy hol kaphatja meg vagy hogyan juthat hozzá a kívánt áruhoz, szolgáltatáshoz. Mennyi pénzt, időt, kényelmet kell feláldoznia annak érdekében, hogy hozzájusson a kívánt javakhoz. A COVID-19 sok mindent megváltoztatott, de az alapszükségletek nem szűntek meg. A fogyasztó a vásárlás előtt számol, összehasonlít, majd dönt a vásárlásról, ezt követően értékeli, véleményt nyilvánít. A COVID-19-nek a kereskedelemben is volt, illetve van romboló hatása, de későbbre várt vagy tervezett technológiai újításokat is előbbre hoz, sok tekintetben hozzá is járul a kereskedelem megújításához.

A járvány miatti csődhullám és boltbezárások alapvetően a hagyományos – jellemzően ruházati termékeket, tartós fogyasztási cikkeket áruló – üzleteket érintette. Annak ellenére,

hogy a WHO a járvány világméretű elterjedését csak 2020-ban erősítette meg, a GAP ruházati kereskedő például 200 üzlet bezárását jelentette be már 2019-ben (Winder, 2020). A pandémiát a legjobban a bevásárlóközpontokban lévő áruházak szenvedték meg. Nagy áruházláncok – például a Sears – készítették tervet a bezárásról, illetve a kiskereskedelemből való kivonulásról. Néhány esetben ez súlyos jogi procedúrához is vezetett, így például a GAP beperelte a Westfield nevű áruházüzemeltetőt a magas bérleti díjak miatt.

A pandémia segítette új vásárlási szokások elterjedését is, mint például az online vásárlás nyújtotta kényelem vagy a személyre szabott kínálatok alapján történő rendelés. Az otthon tartózkodás időtartamának megnövekedése növelte bizonyos szolgáltatások (pl. streaming film) előfizetés alapján történő igénybevételét, emelkedett a sporteszközök (pl. kerékpár) iránti kereslet. Az egészséges életmód terjedésének viszont ellentmond a COVID-19 alatt drasztikusan megnövekedett alkoholfogyasztás (KSH, 2020a).

Az online kereskedelem volumenének megugrása egyértelműen a „jövő megelőlegezését” jelzi. Hagyományos offline kereskedők élnek az internetalapú kommunikáció lehetőségével, például lakásfelszereléseket, berendezéseket értékesítő áruházak nemcsak az ajánlatokat, katalógusukat küldik el elektronikus formában, de sokszor a vevővel történő egyeztetés, kérdések megválaszolása is az online térben történik, majd megegyezés esetén már a boltban személyesen történik a megrendelés, fizetés.

A pandémia alatt megszokott higiéniai protokollok várhatóan sokáig velünk maradnak, illetve vissza-visszatérnek. A kézfertőtlenítés, maszkviselés a kereskedelmi egységek mindennapi gyakorlatában várhatóan továbbra is elvárt lesz a járványhullámok kritikus szakaszaiban.

6. Omnichannel működést befolyásoló trendek a kiskereskedelemben

A technológiai változások mellett érdemes azokat az ellátásilánc-menedzsmentet és vásárlási szokásokat érintő ágazati trendeket áttekinteni, amelyek befolyással vannak a kiskereskedelmi értékesítésre, az omnichannel modell fejlődésére. A kereskedelem fejlődési irányának felvázolásakor nem hagyhatjuk figyelmen kívül, hogy az X-generáció 2040-re már a szenior kategóriába fog tartozni, a gyakran vásárló „millenniumi” generáció tagjai napjainkban belépnek a felnőtt kategóriába, a Z-generációkhoz tartozók pedig a közeljövő nagy fogyasztói lesznek.

A személyre szabott kínálat iránti igény, az egyedi vásárlási elképzelések kielégítésének vágya egyre fontosabb lesz, és ezt figyelembe kell venni értékesítési promóciók tervezése, a termékválasztéki stratégia kialakítása során is. Az egyedi igények kielégítése mellett a kényelem fontossága is erősödik, a vásárló bármikor, bárhol, bármit meg tud rendelni, ennek technológiai követelményei az internet alapú gazdaságban ma is adottak. A környezettudatosság, a fenntarthatóság kihívására egyfajta szolgáltatói, illetve fogyasztói válasz a megosztáson alapuló gazdaság lehetőségeinek igénybevétele, használata (Sundararajan, 2016). A „ne tulajdonolj, inkább bérelj és használj” az új mottó. Ez az üzleti modell jelenleg az alacsonyabb diszkrecionális jövedelemmel rendelkező millenniumi és Z-generáció tagjai között népszerű. Mindemellett meg kell jegyezni azt is, hogy a pandémia alatt

a „sharing economy” (pl. AIRBNB) forgalmi számai visszaestek. Az ún. „on-demand” üzleti filozófia „helyet kapott” a vállalati erőforrás-menedzsmentben is. Az emberi erőforrástól kezdve az üzemeltetéshez szükséges berendezésekig vagy felszerelésekig a készítés vagy vásárolj (make or buy) beszerzési döntés kiegészült a „bérelj, ha – és csakis akkor, ha – használd” opcióval.

A korábban elsősorban a logisztikában megfigyelhető automatizáció megjelent a bolti kiszolgálásban is, a szkennelésen alapuló fizetés a pénztárosi tevékenységet váltja ki. A mesterséges intelligencia alapú IBM által fejlesztett technológia 95%-os pontossággal megbecsüli, hogy egy vásárló várhatóan mikor hagyja el az áruházat, a „proactive retention” nevű alkalmazás pedig az ügyfélkiszolgálás eredményességét javítja. Az ujjlenyomat vagy retina szkennelésen alapuló biometrikus adatfeldolgozás már nemcsak a vásárlói azonosításra szolgál, de e technológia alapján a belső munkaerőmozgás nyomon követése a vagyónvédelmet és a biztonságot is szolgálja – néhány esetben felvetve a személyiségi jogok védelmével kapcsolatos kérdéseket is. A robotizáció és a mesterséges intelligencia használata már a támogató jellegű tevékenységekben is teret kapott, az Amazon például az dolgozói átképzések során is használja az automatizált oktatás tervezést, illetve az e-learning alapú átképzést.

A pandémia alatt sok gyártó cég átlépte a vörös zónát: amit eddig magukra nézve kötelezőnek tartottak, azt most „felrúgták” és a DTC (direct to customer) értékesítési modell alapján átlépve a disztribútorokat és kiskereskedőket közvetlenül a végfogyasztókat szólították meg. Erre az egyik tanulságos példát a Canada Goose nevű sportszergyártó cég szolgáltatta, amely 2019-ben saját áruházat nyitott és a saját gyártói márkáit árulja. A korábbi ellátási láncokon belüli megállapodások megszűntek: ahol a helyzeti előnyük megengedte, ott a kereskedelmi áruházak álltak elő újfajta együttműködési javaslatokkal. Például a Loblaw nevezetű élelmiszer-áruház úgy változtatta meg a beszerzési kondíciókat, hogy arról a beszállítókkal nem egyezettett, az amerikai kontinens másik jelentős napicikk-kereskedője egyoldalú diszkontadásra, így árcsökkentésre szólította fel a beszállítóit. A járványhelyzet minden gazdasági szereplőt a hatékonyság, illetve az eredményesség javítására kötelezett, az ellátási lánc szereplői erre eltérően reagáltak, így a korábbi együttműködési modellek megváltoztak.

A befektetők óvatossága a kiskereskedelemben még ma is visszavezethető a 2000-es évek dot.com luftballonjának kipukkadásához. Számos online kereskedőt értékelt túl a tőzsde csekély profitabilitás mellett. Az akkori tőzsdeválságot kevés internetes kereskedő élte túl, ezek egyike az Amazon a rendkívül változó profitabilitása ellenére. Az online kereskedelem eredményessége jelenleg is kritikus kérdés, ez különösen igaz az omnichannel üzleti modellben működőkre. Egy vállalaton belül kétféle – offline és online – divízió üzemeltetése jelentős pénzügyi és humán erőforrás befektetéssel jár, több kereskedő esetében az utóbbi terület nyereséges működtetése még várat magára. Például a Walmart áruház online divíziójának vesztesége 2019-ben 1 milliárd dollár volt, ez portfóliótisztításhoz vezetett: néhány olyan márka forgalmazását szüntette meg a vállalat, amelyet csak internetes áruházakban lehetett megvásárolni (pl. a ModCloth márkájú ruházatot). A COVID-19 hatására a befektetők még szkeptikusabbá váltak.

7. Az offline és online értékesítés jelene és jövője

A pandémia egyik jelentős kiskereskedelemre gyakorolt hatása az online értékesítés előretörése. Az online kereskedelem térnyerése azonban már a pandémia előtt megkezdődött. Az Egyesült Államokban például a 2019-es ünnepi bevásárlás alatt az emberek többet vásároltak az interneten, mint az üzletekben. Érdekes, de fontos járulékos hatása volt ennek a felfutásnak a megnövekedett szállítás, illetve áruvisszaküldés. A National Retail Federation (NRF) elemzése szerint az online csatornán értékesített termékek átlagosan 10%-át visszaküldik, ez néhány árufajta (pl. autóalkatrész) esetében eléri a 20%-ot is. A nagyságrend érdekeltesítéséhez álljon itt egy adat: 2018-ban a visszaküldött termékek értéke 369 milliárd, 2020-ban 428 milliárd dollár volt (NRF, 2018).

A járvány hatására elindult egyfajta polarizáció a hagyományos kereskedelemben: eltérő stratégiákkal igyekeznek átvészelni a krízisidőszakot. Több áruház erősítette az alacsony áron, de magas készletfordulatszámú járó értékesítési modellt, így tett például a Walmart, Target vagy Costco. Kevesen – de akad példa erre is – a luxusmárkák eladása felé mozdultak el az elmúlt egy-két évben, erre jó példa a világ egyik legkorszerűbb bevásárló központja, a 2 milliárd dollárból épített Hudson Yards. A 66 ezer négyzetméteres New York-i áruházban több, mint 100 üzlet, valamint ezenkívül múzeum, lakások, irodák is találhatóak. E példából is látható, hogy az áruházak menedzsmentjei keresik a kiutat, újabb és újabb technológiával, bolti enteriőrrel kísérleteznek. A Nike House of Innovation például egy olyan 6200 négyzetméteres áruház, ami részben múzeumként, részben kereskedelmi egységként, részben manufaktúraként működik. A korábban már említett Canada Goose olyan hűtőkamrákat épített ki az áruházain belül, ahol a téli dzsekik hőtartása tesztelhető akár sarkvidéki hidegben. Több áruházban nincs készlet, a helyszíni megrendelés után a vásárló otthonába szállítják az árut (showrooming).

Az offline üzletek, áruházak egy másik csoportja a hatékonyság javítására helyezi a hangsúlyt. A legújabb technológiák üzembe helyezése, használata a funkcionalitást szolgálják, nem önmagukban jelentenek vonzerőt az élményre váró vásárlók számára. A Walmart applikációk a vásárlást és fizetést könnyítik meg, az Apple szervizpultjánál a hibás termékek garanciális javítását végzik el a helyszínen. Az Aldi olyan egységcsomagokat tervezett, amelyben az áru szállítható, ugyanebben a csomagolásban a polcra kihelyezhető és akár haza is vihető betétdíj ellenében, mindezzel csökkenthető például az árufeltöltés élőmunkaköltsége. A vásárlási élmény fokozását szolgálják az olyan technológiák alkalmazása, mint az IKEA által alkalmazott virtuális valóság. Itt megjelenik az offline, az online és a mobil vásárlási eszközök, módszerek integrációja. A vásárló a lefotózott szobájában tudja megnézni a kiválasztott terméket több színváltozatban mielőtt megrendeli az áruházban vagy a webshopban.

Érdemes összevetni egy offline és egy online kereskedelmi értéklánc üzemgazdasági, értékteremtési folyamatát. Egy általános bolti vagy áruházi beszerzés esetén a készletezés – árutípustól függően – egy központi elosztóraktárban és/vagy az értékesítés helyén történik. A várható eladási volumen alapján a beszerzés viszonylag jól tervezhető. A beszerzési terv alapján történik a termelőtől való beszállítás a raktárba, ahol raktározás, kommissiózás vagy közvetlenül cross-docking rendszerben átpakolás után történik az áruk kiszállítása a boltoknak előzetes útvonal-optimalizáció figyelembevételével. Amennyiben a kereskedő online

áruházat is üzemeltet, úgy a központi raktárból – vagy nagyobb áruházak, hipermarketek esetében a helyszíni készletből – történik a házhozszállítás. Multichannel, illetve omnichannel értékesítés esetén az online csatorna súlyától függ, hogy külön divíziókban történik-e a folyamatok szervezése. Online kiszállítás esetén az egyik legkritikusabb üzemgazdasági kérdés az ún. „last mile” (utolsó mérföld) kiszállítás nyereségessége. Az online kereskedelemben az egyik legjelentősebb költségelem a szállításhoz kapcsolódik, a gyakori kis súlyú házhozszállítás esetén nagyon nehéz a logisztikai költségeket fedező árrést elérni. Itt szólni kell a házhozszállítás externális költségeiről is: ezek olyan ráfordításelemek, amelyek nem vállalati, hanem lokális vagy regionális szinten jelentkeznek. A megnövekedett közúti forgalom miatti környezetszennyezés, a városokon belüli torlódások közvetett költsége olyan kérdések, amelyekkel elsősorban fenntarthatósági szempontból a jövőben többet kell foglalkozni. A hagyományos és online értékesítést működtető értékesítési menedzsmentnek foglalkoznia kell olyan kérdésekkel is, hogy hogyan csökkenthető a „kannibalizáció”. Különösen saját termékeket forgalmazóknál lehet izgalmas az a kérdés, hogy hol van az az egységes árszínvonal, ahol a nyereség maximalizálható vállalati szinten, milyen erőforrásallokálás szükséges a forgalom növelése érdekében. Nem szabad elfelejteni, hogy a vonzáskörzeti vásárlóerő-elemzés is más megközelítést igényel a fizikai jelenléttel bíró kereskedelmi egység esetében, és mást a virtuális térben (is) értékesítőtől. A hagyományos kereskedő esetében a földrajzi lefedettség nagysága, a lakosság szám, a jövedelem szolgálhat kiinduló pontként a forgalmi előrejelzésekhez, de az online térben történő értékesítés lehatárolásának szinte csak a termék jellege (eltarthatósága), a szállítási költség és az időszükséglet szab határt.

Máshogy érvényesülnek a fogyasztóvédelmi szempontok a hagyományos és az online kereskedelemben. Bár az online kereskedelemre vonatkozó szabályozási, intézményi rendszer sokat fejlődött az elmúlt évtizedben, a jelenlegi fogyasztóvédelem még a hagyományos értékesítésre vonatkozóan tartalmaz erősebb jogi garanciákat. A termékbiztonság nyomon követése, a szavatossági, jótállási kötelezettségek betartatása, az egészségvédelem a hagyományos bolti értékesítés esetén könnyebben számonkérhető a kereskedőtől. Az online vásárlással szembeni ellenézés fő forrása ma még a fizetés és az áruátvétel időbeni eltéréseiből fakad. Az online vásárlás sohasem nélkülözhet valamilyen szintű bizalmat vagy kockázatvállalást, hiszen a szállító sokszor semmilyen fizikai jelenléttel nem rendelkezik, a webshop mögött lévő cég számos esetben nehezen, többletráfordítással azonosítható.

8. Az offline és online üzleti modellek üzleti evolúciója

Az egycsatornás értékesítési modellel kezdődött a kereskedelem történelme. Az eladó és a vevő között egy érintkezési pont van: az adás-vétel a piacokon, üzletekben történik. Az áruk beszerzése, készletezése, disztribúciója a hagyományos offline értékesítést készíti elő, segíti. A kereskedelem kizárólag személyes eladás alapján történik, az egycsatornás értékesítés legfejlettebb formája az áruházi értékesítési rendszer kialakulásával teljesedett ki.

A második fázisban alakult ki a multichannel értékesítés szervezeti, működési feltételrendszere. A korábban offline modellt követő kereskedők új csatornákon igyekeztek elérni a potenciális vásárlókat. Lényeges attribútuma ennek a modellnek, hogy a különböző csatornák mögött egymástól független logisztikai rendszerek szolgálják ki az értékesítési pontokat. A vállalaton belül egymással párhuzamos értékláncok irányítását kell megoldani, a támogató

területek munkáját az információs és kommunikációs forradalom első technológiai vívmányai segítik. A bolti, üzleti, áruházi offline értékesítés mellett a XX. század második felének népszerű módja volt a vásárlás terén a katalógusból kiválasztott termékek megrendelése. A XXI. század első évtizedében alakult ki a keresztcsatornás (cross-channel) értékesítési modell. A modell működtetésének legfontosabb stratégiai célja a vásárló előtti egységes megjelenés. A vevő egységes márkaélménnyel találkozik, koherens kommunikációs üzenetek jutnak el hozzá. Az egyes csatornák árstratégiája összehangolt, így az offline, illetve online csatornák közötti „kannibalizáció” elkerülhető vagy minimalizálható. Bár az értékesítési csatornastratégia összehangolt, a kiszolgáló rendszerek integráltsága még nem teljesen biztosított. Sajátos formája a keresztcsatornás értékesítésnek a „click and collect” modell alkalmazása. A beszerzési tevékenység egységes stratégia alapján történik, a készletezés már elválhat az offline és az online divízió között. Amennyiben online megrendelés alapján a vásárlói csomagok összeállítása az áruházakban történik, úgy ekkor már számos probléma merülhet fel a két terület közötti erőforrás-allokálásban (pl. munkaerő biztosítása) vagy a teljesítmények elszámolásában.

A fejlesztési stratégiák nagy része már az omnichannel modell irányába történő elmozdulást tartalmazza. A legfőbb cél a személyre szabott értékesítési kínálatok kialakítása, ahol az offline, illetve online csatornák használatára vonatkozó döntés „csak” technikai, üzemeltetési kérdés. Figyelembe kell venni a megcélzott vevőszegmensek vásárlási szokásait vagy a generációs különbözőségekből fakadó jellemző fogyasztói szokásokat. Egy vásárlási tranzakció kezdődhet a mobiltelefonon (mobile first), tablet- vagy számítógépen történő böngészéssel, a kiválasztott áru árazását szintén az interneten lehet összehasonlítani a kereskedők között. A legjobb opció kiválasztása után történhet a bolt, üzlet, áruház felkeresése majd – áruajtától függően – a termék kézbevétele, felpróbálása. A végleges beszerzési döntés előtt véleményt kérhetünk a barátoktól, családtagoktól a közösségi médián keresztül. Amennyiben a vevő megerősítést kap, akkor megtörténhet a helyszíni vásárlás vagy a webshopban történő megrendelés, amit a házhozszállítás követ. Az értékesítés elősegítése érdekében egységes, összehangolt értékláncon keresztül történik az áruk beszerzése, készletezése, disztribúciója. A vásárló szempontjából a kényelmi elvárásokat a bárhol, bármikor történő vásárlás lehetősége elégíti ki, a gyorsaságot az internetalapú digitalizált adat- és információáramlás teszi lehetővé. A személyre szabott ajánlatok kialakítását a vásárlókról begyűjtött nagy tömegű információ mesterséges intelligencia alapján történő feldolgozása teszi lehetővé.

A jövőben az offline és az online világ távolsága tovább csökken, a különböző csatornák integráltsága erősödik. Nemcsak hagyományos értékesítést folytató kereskedők kezdenek el internetes áruházat is üzemeltetni, de „pure”, azaz csak internetes áruházat üzemeltetők is nyitnak boltokat, illetve vásárolnak fel logisztikai szolgáltatókat (pl. Magyarországon az e-digital/emag). Azt, hogy az offline, illetve online eszközök és technológiák használatának súlya egy konkrét vásárlási tranzakción belül hogyan alakul, befolyásolja, hogy a vásárló milyen korosztályhoz tartozik, milyen típusú árut vásárol. Bár az online kereskedelem előretörése megállíthatatlan, korai még a hagyományos bolti kiszolgálást temetni, hiszen mindig lesznek olyan vásárlók, akik szívesen válaszolnak egy jól ismert eladó által feltett „hogyan” kérdésre, miközben kiszolgálják őket.

9. Összegzés

Az omnichannel értékesítési struktúra térhódítása megkérdőjelezhetetlen mind a kkv, mind a nagyvállalati szektorban. A lényeges különbség az elkövetkező 3-5 évben az integráltság fokában nyilvánul meg. Az integráltság mértékét (illetve a különbségét) a mesterséges intelligencia (MI) alkalmazása határozza meg, azaz hogy az offline, illetve online, valamint a hagyományos bolti, illetve üzleten kívüli értékesítési csatornák áruforgalmi folyamatai mennyiben lesznek összehangolva. Mind a kkv, mind a nagyvállalati szektor a digitális médián keresztül történő kommunikációt veszi igénybe a fogyasztók eléréséhez, mindemellett elsősorban a nagyvállalatok használják a mesterséges intelligenciaalapú rendszereket az ellátási lánc szintű optimalizáláshoz. A vállalatok általános mértékben felhasználják a vásárlóktól gyűjtött adatokat annak érdekében, hogy minél jobban alkalmazkodjanak az eltérő fogyasztói igényekhez, de ennek eredményességét az adatmennyiség számottevően meghatározza, ez pedig alapvetően a jelentős vevőkörrel rendelkező kereskedők értékesítését segíti. A kkv szektor szereplői tehát az ún. mesterséges szűk intelligencia (szűk MI) alkalmazásában szereznek tapasztalatot. A szűk MI korlátozott hatókörben és csupán egy-egy funkcionális területen nyújt megoldást (Tilesch és Hatamleh, 2021). A nagyvállalati szektor szereplői már az általános MI (artificial general intelligence) kiépítésére törekcsenek, ahol a vállalatirányítási rendszerek terén a – vezetői döntéseket modellező – kognitív képességek automatizált, vállalati szintű alkalmazására nyílik lehetőség. A vállalati vagy vállalatcsoport szinten keletkező óriási adatmennyiség teszi lehetővé az MI alapú személyre szabott ajánlatok összeállítását, az ún. perszonalizációt. Az értékesítési adatok előrejelzése alapján válik lehetővé az automatizált beszerzési döntések meghozatala, illetve a készletoptimalizáció. Az IoT alapú mesterséges intelligencia alkalmazása révén lehetséges az értékláncon belüli áruforgalommal (pl. értékesítéssel), illetve támogató tevékenységekkel (pl. munkaerő-gazdálkodással) kapcsolatos döntések összehangolása azon nagyobb cégek esetében, ahol elegendő erőforrás áll rendelkezésre a szükséges informatikai fejlesztésekhez. A kisebb vállalkozások esetében az online üzleti folyamatok és az adminisztrációs feladatok jelentősen lazább összekapcsolása várható. Sajátságos szempontot kell figyelembe venni, amikor a kkv szektorba tartozó vállalkozások online értékesítési rendszereinek jövőjét vizsgáljuk, és azt összekapcsoljuk a foglalkoztatással. Magyarországon 2020 decemberében 137,5 ezer kiskereskedelmi vállalkozás működött (KSH, 2020b), ebből 45 ezer az önálló gazdálkodás által működtetett üzlet, a 115,6 ezer kiskereskedelmi üzletből pedig 37,6 ezer az egyéni vállalkozó által üzemeltetett üzlet. A kiskereskedelemben 297,2 ezren dolgoztak, az összes vállalkozás 99%-a 1 és 5 fő között foglalkoztat alkalmazottat (KSH, 2020c), vagy a tulajdonos üzemelteti a boltot. Ezek a kkv szektorba tartozó vállalkozások munkaerőt kiváltó online fejlesztésekre vonatkozó döntést csak akkor hoznak meg, ha ezzel új piacot tudnak elérni, és minimális az offline és az online csatorna közötti kannibalizáció hatása. A leírtakat jól szemlélteti egy olyan üzleti modell, amelynek bevezetésében, illetve az erre vonatkozó döntésben az élőmunkaerő kiváltása játszik fontos szerepet. Erre példa lehet az olyan konténerboltok bevezetése, ahol kiszolgáló személyzet nélkül történik az értékesítés készpénzfizetés nélkül. Ez esetben a készletnyilvántartás, fizetési tranzakció végrehajtása és az üzletmenedzsment már a mesterséges intelligencia segítségével történik, erre példa lehet az ún. AIFI rendszerek bevezetése (AIFI.com). Az ilyen irányú fejlesztések elsősorban a nagyvállalatok stratégiájában szerepelnek, a kkv vállalkozások várhatóan az online értékesítési csatornák kiépítésére, illetve a logisztikai folyamatok hatékonyságának javítására koncentrálnak. Ebben a példá-

ban már kitekintést kaphatunk a *vendéglátás és a kiskereskedelem* együttműködésének egy újabb formájára is, de ez már egy másik tanulmány izgalmas kutatási kérdése lehet.

Irodalomjegyzék

- Beecroft, J. (2017). *Fort he love of London: a Companion*, Summersdale Publishers LTD. 205.
- Bermann, B. és Evans, J. (2010). *Retail Management*, Pearson. 510.
- Copra, S. et al (2018). *Supply Chain Management*. Pearson. 448.
- Csepeli, Gy. (2020). *Ember 2.0*. Kossuth Kiadó. 16-18.
- Diamand, P. H. és Kotler, S. (2014). *Abundance*. Free Press. 53.
- Dunne, M. P. és Lusch, R. (2008). *Reatiling*. Thomson. 285-286.
- Gilbert, D. (2003). *Retail Marketing Management*. Prentice Hall. 278.
- Ismail, S. et al (2014). *Exponential organization*. Singularity Iniversity. 58-59.
- Nystrom, P. H. (1922). *Reatil Store management*. LaSalle University. 3-5. (újra kiadás: 2015. For-gotten Books).
- Paolo, F. (2018). *Exponential Transformation*. Diversion Books. 25.
- Reagan, J. R. és Madhusudan, S. (2020). *Management 4.0*. Springer. VIII.
- Schwab, K. (2017). *The Fourth Industrial Revolution*. Portfolio Penguin. 10, 12.
- Sundararajan, A. (2016). *The Sharing Economy*. The MIT Press. 65-66.
- Tilesch Gy. és Hatamleh, O. (2021). *Mesterég és Intelligencia*. Libri Kiadó. 19.
- West, D. M. (2018). *The Future of Work*. Brookings Institution Press. 56.
- Winder, B. (2020). *Retail before, during, after COVID 19*. Bruce Edward Winder Consulting. 41.
- Zentes, J. et al. (2007). *Strategic Retail Management*. Gabler. 121-122.
- *Alkoholfogyasztás statisztikája (KSH, 2020a)*
- http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qpf009d.html (hozzáférés dátuma: 2021. 06. 13.)
- Balu, N. (2020). *Record online sales give short holiday shopping season a boost report*. Reuters, January 26 – *Record online sales give U.S. holiday shopping season a boost: report Reuters* (hozzáférés dátuma: 2021. 06. 06.)
- Chen, Te-Ping (2019). *Workers push back as firms gather fingerprints, retina scans, March 18* – *Workers Push Back as Companies Gather Fingerprints and Retina Scans* – WSJ (hozzáférés dátuma: 2021. 06. 10.)
- *Foglalkoztatottak megszólása (KSH, 2020c):*

- http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_evkozi/e_okk011b.html (hozzáférés dátuma: 2021. 06. 15.)
- Global Agenda Council (2015). Deep Shift, Worlds Economic Forum, September 2015 – WEF_GAC15_Technological_Tipping_Points_report_2015.pdf (weforum.org) (hozzáférés dátuma: 2021. 06. 05.)
- Kiskereskedelmi üzletek száma (KSH, 2020b): https://www.ksh.hu/stadat_files/bel/hu/bel0014.html (hozzáférés dátuma: 2021. 06. 10.)
- Konténerüzletek: <https://aifi.com/> (hozzáférés dátuma: 2021. 06. 15.)
- McGregor, J. (2019). Data can predict if you'll quit, The Washington Post, April 11 <https://www.washingtonpost.com/business/2019/04/11/new-way-your-boss-can-tell-if-youre-about-quit-your-job/> (hozzáférés dátuma: 2021. 05. 28.)
- National Retail Federation: <https://apprissretail.com/wp-content/uploads/sites/4/2021/01/AR3020-2020-Customer>Returns-in-the-Retail-Industry.pdf> (hozzáférés dátuma: 2021. 06. 05.)
- Pisiani, J. (2019). Amazon to spend USD 700 million by 2025 to retrain workers, The Associated Press, July 12 Amazon to Spend \$700 Million Retraining a Third of U.S. Workers (bloombergquint.com) (hozzáférés dátuma: 2021. 05. 30.)
- Rastello, S. (2018). Canada Goose adding freezers to some stores, Bloomberg, November 20 Canada Goose Is Turning the Dressing Room Into a Freezer (bloombergquint.com) (hozzáférés dátuma: 2021. 06. 09.)
- Strauss, M. (2019). Suppliers at odds after grocer overhauls payment terms, The Globe and Mail, April 6 Sobeys suppliers riled by company's move to extend payment terms for goods – The Globe and Mail (hozzáférés dátuma: 2021. 06. 10.)

NESZMÉLYI GYÖRGY IVÁN

A koreai konyha és a koreai élelmiszerfogyasztási szokások

1. Bevezetés

A tanulmány a Koreai Köztársaság (Dél-Korea) élelmiszergazdaságát mutatja be oly módon, hogy az ágazat gazdasági teljesítményének, nemzetgazdasági illeszkedésének bemutatásán túl bepillantást nyújt a koreai élelmiszerek, a koreai konyha sajátos világába. A tanulmány emellett kitér a koreai élelmiszerfogyasztási szokások változásaira, végül pedig bemutat néhány sajátos zöldség-, illetve gyümölcsfajt és -faját. Ez utóbbiakat a Közép- és Dél-Európához hasonló földrajzi szélességen fekvő Koreai-félszigeten eredményesen termesztik, e termények Magyarországon viszont vagy egyáltalán nem, vagy csupán igen kis mennyiségben kuriózumként jelennek meg.

A dél-koreai agrárgazdaság a magyarországihoz képest jóval kedvezőtlenebb pozícióban van; jelentős állami támogatás mellett célja főként pusztán a belföldi élelmiszerellátáshoz való hozzájárulás. Nehéz ezért közvetlenül a hazai gyakorlatba átültethető tanulságokat levonni Dél-Korea élelmiszertermelési ágazatának tapasztalataiból, ugyanakkor mindenképpen figyelemre méltó a fejlődés, továbbá a hagyományos koreai konyha leginkább jellegzetes ételei, amelyekben elsősorban a zöldségek és kevésbé a húsfélék dominálnak, ezért a sajátos ízvilág megismerésén túl minden bizonnyal táplálkozás-élettani szempontból is előnyös lehet a koreai ételek fogyasztása.

2. A dél-koreai élelmiszergazdaságról dióhéjban

Az 1960-as évek elejétől néhány évtized alatt végbement dél-koreai „gazdasági csoda” – a térségben először Japán által alkalmazott ún. fejlesztő állam modelljének (Johnson, 1982) sajátos adaptációja – alapvetően az ipari exportra alapozott gazdaságfejlesztési politika eredménye, első látásra pedig semmi nem fűzte az ország élelmiszergazdasági szektorához. Utóbbi a gyors gazdasági növekedés időszakában is messze az országos átlag alatti növekedést tudott csak felmutatni. Alaposabban átgondolva azonban látható, hogy a gazdasági növekedés mindenképpen számos, jóllehet közvetett és kevésbé látványos szállal kötődik az ország agrárszektorához is.

A dél-koreai nemzetgazdaság általános erősödése, az életszínvonal soha korábban nem tapasztalt mértékű emelkedése, valamint a vidéki lakosság tekintélyes részének városokba vándorlása és ott az ipari vagy szolgáltató ágazatokban való elhelyezkedése jelentősen megnövelte az élelmiszerek iránti belföldi keresletet, amely mindenképpen pozitív hatással

volt az agrárszektorra, illetve a vidéken maradt lakosságra. (A nem főállású farmerként dolgozók közül is sokan foglalkoznak gazdálkodással részmunkaidőben.) A vidékről fokozatosan a városokba áramló, több milliós tömegek pedig a fejlődő ipar számára jelentettek munkaerő-utánpótlást. A javuló nemzetgazdasági mutatók, a gyarapodó devizabevételek lehetővé tették a műtrágya- és takarmány-behozatal jelentős növelését, ezáltal is hozzájárulva az agrárszektorban a bővített újratermelés feltételeinek megteremtéséhez.

A dél-koreai fejlődés e szakasza számottevően eltért a gazdasági fejlődés „hagyományos” modelljétől, amely szerint a növekedés korai stádiumában a mezőgazdasági szféra kulcsszerepet játszik. Eszerint ugyanis nemcsak az jellemző, hogy a mezőgazdaságban alkalmazott munkaerő termelékenysége javul, ezáltal egyre többen hagyhatják el a szektort (és mehetnek az iparba dolgozni), hanem az, hogy a mezőgazdasági szektorból élők megtakarításai jelentik kezdetben az alapot a nem-mezőgazdasági szektorok számára is a beruházásokhoz. A dél-koreai agrárszektorból élők megtakarításai – különösen kezdetben – csekélyek voltak, és e megtakarítások túlnyomó részét nem más gazdasági ágazatok beruházásai szívták fel. A hagyományos teória szerint a mezőgazdasági szféra javuló hatékonysága és a növekvő megtakarítások pozitívan hatnak az egész ágazat teljesítőképességére. Ez azonban makroszinten gyengíti az agrárágazat pozícióját a városi (ipari és szolgáltatói) ágazatokkal szemben, azaz a cserearányok nem romlanak, hanem inkább javulnak a városban élők – és az ipari, szolgáltatói ágazatok – számára. Mindez magasabb profit- és beruházási rátát tesz lehetővé az ipari és szolgáltatói ágazatok számára, mely a fejlődés későbbi, érettebb szakaszában a növekedés fő forrását jelenti majd.

Dél-Korea egyike az ázsiai újonnan iparosodó gazdaságoknak (ANIEs), amely látványos gazdasági és társadalmi fejlődésen ment keresztül az utóbbi négy évtized során. Gazdasági erejét mutatja, hogy úgy az 1997-1998. évi, mint a 2008-2009. évi gazdasági válságból igen hamar, alig egy-két év leforgása alatt kilábal, valamint hogy a Covid-19 világjárvány ellen is eredményesen, és úgy tudott fellépni, hogy gazdasági lendülete mindeddig töretlen maradt.

Dél-Korea agrárgazdaságának potenciálját, a növekedés lehetőségét azonban jelentősen befolyásolják olyan földrajzi, éghajlati, történelmi és demográfiai tényezők, amelyek nemigen lehet lényegesen változtatni. Az ország területének nagy részét, mintegy 70%-át hegyvidék borítja, de nyugaton és délen széles part menti síkság terül el. A lakosság főleg a sík részeken települt jelentősebb számban, itt a népsűrűség igen nagy (Neszmélyi, 2004). A mezőgazdaságilag hasznosítható terület aránya a 2018. évi becslés szerint mindössze 18,1% (CIA, 2021), amelyet mintegy 2,5 millió farmer művel. Az ipari és a szolgáltató ágazatok sikereihez képest a dél-koreai agrárium mindig is elmaradottabb volt, és ma is alacsony hatékonyság és magas termelési költségek jellemzik. Dél-Korea éghajlata mérsékelt, négy évszak váltja egymást, emiatt itt évente csak egyszer aratják a rizst, ami az országban a fő termény és táplálék. Az éves átlagos csapadék 1.274 mm (FAO Water Report 37, 2012). A négy évszakos éghajlat ugyanakkor bizonyos tekintetben számottevően eltér a Közép-Európában megszokottól, például a csapadék évi eloszlása tekintetében. Itt a nyár a leginkább csapadékos időszak; a Koreai-félszigetet ilyenkor eléri a délkelet-ázsiai monszun (és időnként az abból irányból érkező tájfunok is). Ez az oka annak, hogy az országban nem tudnak például cukorrépát eredményesen termelni, hiszen ilyen időjárás mellett a növény vegetatív részei növekednek, míg a cukortartalom alacsony maradna. Az év többi része viszont száraz, télen Szibéria, illetve Északkelet-Kína irányából érkező légáramlatok dominálnak, ezért a tél nem csupán gyakran hómentes, de jóval hidegebb is lehet, mint például Európa hasonló földrajzi szélességi fokain (Szicília, Dél-Spanyolország).

Történeti okokból a mezőgazdasági termelés elaprózott, kisméretű farmokon folyik, amelyek önmagukban aligha lennének képesek versenyképesen gazdálkodni, ezért jelentős állami támogatásban (FAO, 2014) részesülnek, továbbá a gazdálkodók döntő hányada területi vagy termék-alapon működő agrárszövetkezetekbe tömörülve tevékenykedik. A rendelkezésre álló szűkös termőterület, valamint az ország – méretéhez képest – jelentős, 50 millió fő feletti népessége okán az élelmiszerellátás ügye fontos nemzetbiztonsági kérdésnek számít.

3. A koreai konyha és a hagyományos étkezési szokások

A hagyományos koreai konyha, illetve a helyi étkezési szokások jelentősen eltérnek az európaiaktól. A háromszori fő étkezésnél nincs különbség a fogyasztott ételek fajtáit illetően, azaz az étkezés nem tagolódik külön reggelire, illetve ebédre és vacsorára fogyasztott ételféleségekre. Ezzel együtt a koreai konyhát úgy tartják számon világszerte, mint az egyik legegészségesebbet és egyben a legváltozatosabbat (Neszmélyi, 2004). Egy régi koreai népi bölcsesség szerint „ételed a gyógyszered”, ami azt jelenti, hogy minden orvosság alapja az étel és az ital, amit elfogyasztunk, és mindez – mennyisége és mértéke szerint – egyaránt forrása lehet az életnek és a halálnak. Mindez egyúttal a koreai orvoslás alaptétele is, amely szerint csak akkor kell gyógyszert használnunk, ha a táplálék nem segít (Tények Koreáról, 2016).

Hagyományosan a koreai étrend frissen készült ételekből áll, a nap minden étkezésére külön főzték a fő- és mellékfogásokat. Hasonlóan más ázsiai népek szokásaihoz a rizs önmagában vagy más gabonafélékkel együtt megfőzve jelenti a koreai étkezés alapját. A rizst sajátos állagúra főzik, gyakran speciális rizsfőző készülékekben. Ennek köszönhetően a szemek nincsenek szorosan összeragadva-összefőve, mégis egybeállnak, ami megkönnyíti a pálcikával való étkezést. Ugyanakkor gyakori az is, hogy a levesek mellé kis tálkákban felszolgált rizst kanállal beteszik a levesbe, kis szójával ízesítik, és úgy eszik meg. Előszertettel tesznek csipetnyi rizskupacokat egy kis salátalevélre vagy szárított tengeri algára, amellyel a rizst összefogva együtt fogyasztják el. A fő fogáshoz évszaktól függő zöldségfélékből álló mellékfogásokat tálalnak fel. Ezek közül a legfontosabb a kimcsi, amelyről a későbbiekben részletesebben is szó esik majd. A mellékfogások (side dish) száma 3 és 12 között változik; egy átlagos koreai család hétköznapi esti étkezése 3-4 mellékfogásos „menüből” áll. Hasonló kiszolgálást remélhet az ember a város- és országszerte mindenhol található olcsóbb kategóriájú éttermekben is. Napszaktól függetlenül gyakran szerepel az étrendben a tiszta húisleveshez hasonlítható leves. A mellékfogásokat szójából (szójaszós, szójacsíra, tofu, azaz „szójasajt” formájában), tengeri állatokból, baromfiból, ritkábban sertésből, zöldségfélékből, gyógynövényekből és különféle gyökernövényekből készítik (Neszmélyi, 2004).

A hagyományos koreai étkezés szerint mindenki kap egy tál levest és egy tál rizst, a mellékfogásokat pedig az asztal közepére helyezik, amelyekből az asztalnál ülők szabadon fogyaszthatnak. A hagyományos koreai étkezőasztal rövid lábakon áll, amelynél a padlón ülve esznek (ld. 1. ábra).



1. ábra – Hagymányos koreai étkezés

Forrás: A szerző felvétele (2004)

Ilyen asztalok (fűtött padlóval) szinte valamennyi koreai étteremben vannak, ugyanakkor a növekvő külföldi idegenforgalom miatt egyre több helyen – nagyobb városokban szinte mindenütt – kaphat a vendég hamisítatlan koreai „menüt” az európai utas számára minden bizonnyal kényelmesebb, hagyományos asztal mellett, széken ülve is. Más kelet-ázsiai országokhoz hasonlóan Koreában is pálcikát, illetve kanalat használnak (de sok étteremben, a pálcikával nehezen boldoguló külföldi vendégnek tudnak villát is adni). Az általában erősen fűszeres, csípős ételekhez a férfiak és az idősebb asszonyok hagyományosan koreai gabonapálincát (soju), mások teát, ginsengteát vagy vizet isznak. A koreaiak legfontosabb ételei közé tartozik a kása, a guksu (kukszu), az élesztős, palacsintaszerű tészta, valamint a hal és egyéb tengeri termékek. A guksu (jelentése „tisztá”) tipikus koreai leves, fő alapanyaga a többnyire rizs-, vagy búzalisztból készülő tészta, amelyet az erőlevesre emlékeztető lével öntenek le, majd tesznek bele egy kis marha- vagy baromfihúst is.

A guksu akár pálcikával is ehető, a benne lévő tésztát szinte a makarónihoz hasonlóan fogyasztják. Kedvelt étel a bibimbab, amit főtt rizsből, csíkokra vágott zöldségféléből készítenek, és amelyet egy nyers tojás sárgájával (vagy tükörttojással), továbbá egy-két evőkanálnyi csípős fűszerpaprika-krémmel összekeverve fogyasztanak. A bibimbabhoz képest jóval kevésbé fűszeres, de nem kevésbé ízletes a chapche, ami rizlisztből készített főtt tésztából, különféle zöldségekből és apróra vágott marhahúsból készül. Külön érdemes szólni a shinszanlóról, avagy tündérlevesről, amelyet kifejezetten erre a célra rendszeresített edényben szolgálnak fel. Tálalás során az asztalra helyezik és egy kis alkoholt meggyújtva nyílt lángon melegítik meg a vendég szeme láttára. Erről a levesről azt tartják, hogy egykor

csak az urak étele volt, mivel előállítása drága és bonyolult, hiszen nagyon sok összetevőből készítik. Ismert olyan változata is, amely több száz alapanyagból készült, mai „egyszerűbb” változata is 30-40 hozzávalót igényel, de nem ritka a 70-80 összetevőből készült leves sem. A halételeket változatosan, ízletesen készítik el. Ezek között szerepel a magyaros halászléhez igen hasonló mweuntang, valamint számos édeskés vagy fűszeresebb ízű halétel, továbbá említést érdemel a magyar konyhához szokott olvasó számára valószínűleg szokatlan nyers halból (leginkább tonhalból) készült fogás, a roe. A különféle halételek mellett széles választékban fogyasztják a tenger egyéb „gyümölcseit” is, amelyek közül említést érdemelnek a különféle rákok, kagylók, puhatestűek (tintahal, polip), valamint a tengeri uborka.



2. ábra – Bibimbap

Forrás: A szerző felvétele (2004)



3. ábra – Shinszanló (Tündérleves)

Forrás: A szerző felvétele (2004)

A koreaiak nemcsak a tenger állatvilágát, hanem növényzetét is – értve ezalatt a legkülönbözőbb algákat – is előszeretettel és változatos formákban fogyasztják (pl. szárított lapkákban, egy csipetnyi rizszel vagy a különböző mellékfogásokban salátaként). Kedvelt csemege a kimbab, amely száraz, feketés-zöldes színű vékony alga-burokkal borított „hurka”, belül főtt rizszel töltve, amelynek a közepébe még különféle, csíkokra vágott zöldséget, tojásomlettet vagy tonhalkrémet is tesznek. Az elkészült „hurkát” karikára vágják, és úgy tálalják. A hagyományos koreai konyha viszonylag kevés kifejezetten „húsos” ételt kínál, ezek közül talán a két legismertebb és leginkább kedvelt a bulgogi és a kalbi. A bulgogi apróra vágott és fűszerekkel pácolt marhahús, amelyet rizszel és mellékfogásokkal együtt fogyasztanak, leggyakrabban úgy, hogy a húst kis asztali sütőn az étkezéssel egyidőben sütik ki. Emellett ismert a bulgoginak leveses változata is, amelyet szintén az elmaradhatatlan főtt rizszel és mellékfogásokkal együtt fogyasztanak, a fő fogás azonban inkább egy jó erős és ízes marhahúslevesre emlékeztet. A kalbi oldalasból készül (maga a „kalbi” szó bordát, oldalast jelent). Leggyakrabban szintén a „helyszínen” sütik az apróra vágott húsdarabkákat, amelyeket salátalevelekkel és más zöldségekkel, rizszel és kimcsivel fogyasztanak. A kalbinak szintén ismert a leveses változata. A marhahús mellett egyre népszerűbbé válnak a – Koreában is jóval olcsóbb – sertéshúsból készült ételek. Ezek között megtaláljuk a bulgogi sertéshúsból készült változatát (doeji-bulgogi) is (Neszmélyi, 2004).

3.1. Néhány szóval a kimcsiről

A kimcsi eredetét több, mint 2000 évre teszik a történetírók, akik szerint a kínaiak már a Kr. e. 12. évben készítették kimcsit. Koreában a Kr. e. 37. és Kr. u. 7. közötti időszakból, a Három Királyság korából eredeztetik a kimcsit. Hagyományosan – mesterséges hűtési lehetőség híján – a zöldségfélét sózással tartósították. A XVI. században emellett elterjedt a káposzta piros fűszerpaprikával való tartósítása is. Fokozatosan a többi kimcsi-alapanyagként használatos zöldségfélék is elterjedté váltak.



4. ábra – Téli kimcsi

Forrás: A szerző felvétele (2004)

A zöldségféléből és számos egyéb alkotóelemből (pl. tengeri hal) készülő kimcsi természetes úton, aerob körülmények között, tejsavas erjedéssel „érik”, miközben megőrzi fehérje-, vitamin- és ásványianyag tartalmának túlnyomó részét. Az érlelési periódus 30-60 napig tart, a megfelelő fermentációhoz kb. 50 °C hőmérséklet szükséges. Fontos még, hogy az anyag konyhasó-tartalma 3% körül legyen. A kimcsit hagyományosan nagyméretű (kb. 50-100 literes), kerámiából készült tárolóedényekben érlelik, illetve tárolják, bár ma már sok helyen hasonló méretű műanyagból készült hordókat, sőt kimcsi tárolására speciálisan kialakított hűtőszekrényeket is használnak erre a célra. Ez az egészséges és csípőssége mellett is igen ízletes eledel ma már több, mint kétszázféle változatban készül. A sok változat két fő csoportba sorolható: téli illetve szezonális kimcsi. Tavasszal leggyakrabban fiatal káposztából (haetbaech’u kimchi), illetve szeletelt retekéből (nabak kimch’i), nyáron uborkából (oi sobagi), illetve „bébi” retekéből (yolmu kimch’i) készítik. Ősszel és a téli szezonban az egész káposzta felhasználásával (t’ongbaech’u kimch’i), az egész retekéből (tongch’imi), a „pónilófarok” retekéből (ch’onggak kimch’i) és a kockára vágott retekéből (kkatugi) készült kimcsi a leginkább megszokott. A téli kimcsit késő ősszel, illetve tél kezdetén készítik, hagyományosan azzal a céllal, hogy salátaként, illetve C-vitamin forrásként kitartson egészen tavaszig, amíg a korai zöldségfélék megjelennek. Az utóbbi években – a téli szezonban is termő melegházi zöldség- és gyümölcs kultúrák nagyarányú elterjedésének köszönhetően – már nem feltétlenül lenne biológiai szükséglet jelentős kimcsi-készleteket felhalmozni télire, ugyanakkor a koreai fogyasztók döntő része továbbra is a hagyományos ízeket preferálja (Neszmélyi, 2004).

3.2. Bosintang, egy különös koreai specialitás: tények és tévhitek a kutyahús fogyasztásáról

A koreai étkezési szokások áttekintésénél mindenképpen meg kell említeni, hogy a modern Koreában máig fennmaradt és elevenen él néhány hagyományos, de az európai kultúra és ízlésvilág szempontjából mindenképpen különös szokás. Ezek közül a Japánban is elterjedt nyers tengeri hal (roe, japánul sashimi), valamint a mára visszaszorulóban lévő főtt selyemhernyó-lárva (pondegi) „élvezete” mellett mindenképpen érdemes szót ejteni a kutya hújának alkalmankénti fogyasztásáról. A döntő többségében valóban egészséges és ízletes fogásokban gazdag koreai konyhával szemben ez utóbbi jelenség miatt – pontosabban a jelenség valós tartalmának nem kellő ismerete következtében – a külföldiek egy részében előítéletek alakultak ki. A tévhitek és az előítéletek eloszlata, illetve a tények tisztázása érdekében fontosnak tartom, hogy néhány szóval ismertetést adjak erről az Ázsiában egyébiránt nem egyedülálló szokásról.

A koreai történetírás hosszú évszázadokra visszamenően tartalmaz a kutyahús fogyasztására vonatkozó feljegyzéseket. Egyes feltételezések szerint már jóval időszámításunk előtt kialakult ez a szokás: abban az időben lehetett ez így, amikor a koreaiak a nomád életformáról áttértek a földművelő életmódra. A Koryeo dinasztia idejéből (Kr. u. 918–1392) ismert, hogy a kutya húsát sütvé fogyasztották. A koreai nép körében hagyományosan él az a hiedelem, hogy a kutya húsa erőt, egészséget biztosít fogyasztójának.

A kutya húsból többféle hagyományos ételt készítenek: ezek közül a leginkább elterjedt változat a húsleves, amelynek nevei: gaejang, gaejanguk, gujang (kutyaleves), avagy bosintang („egészséget adó leves”), yeongyangtang (tápláló leves), sacheoltang (négy évszak leves) és a meongmeongtang (amely a kutyaugatás koreai hangutánzó szavából származik).

A húsleves mellett további főtt vagy sült húsételek is ismertek (suyuk). Az 1940-es évek vége óta leginkább a bosintang elnevezés maradt fenn. A Koreai Köztársaság intenzív nemzetközi kapcsolatépítésének, nyitottabbá válásának kezdetén, az 1988. évi Szöuli Olimpiai Játékok idején nemzetközi tiltakozások hatására, továbbá azzal a céllal, hogy a beutazó külföldiek szemében szalonképessé tegyék az országot, a kutyahús forgalmazását, illetve a bosintang elnevezés használatát hivatalosan betiltották. Ezt a gyakorlatot azonban – mivel a lakosság egy részében ma is elevenen élő hagyományról van szó – megszüntetni nem sikerült, és a koreai hatóságok mindmáig szemet hunynak felette. A bosintang elnevezés, illetve egyes éttermeken a sacheoltang felirat így – megtűrt jelenséggént – mindmáig fennmaradt (Neszmélyi, 2004).



5. ábra – Bosintang (kutyahús-leves)

Forrás: Carter, 2004

David R. Carter írásában idézi egy koreai kormányzati tisztviselő szavait, aki 2000-ben így összegezte a helyzetet: „Nem tudjuk teljes mértékben betiltani a kutyahús fogyasztását, hiszen akkor a lakosság akár egynegyede bűncselekmény elkövetőjévé válna. A nemzetközi bírálókatra való tekintettel azonban a kutyahús forgalmazásának engedélyezését sem tehetjük lehetővé” (Carter, 2004).

A kutyahús fogyasztásának pártolói – a bírálókkal szemben – többféle érvet is felhoznak álláspontjuk igazolására. Hivatkoznak – többek között – arra, hogy a szokás mélyen gyökerezik a koreai (és más ázsiai népek) kulturális hagyományaiban, és végül is nézőpont kérdése, hogy ki mely állat fogyasztásától idegenkedik. (Szerintük a kutya fogyasztásától idegenkedő, de a sertés- és marhahúst előszeretettel fogyasztó európaiakra, amerikaiakra is hasonló szemmel néznek sertéshústól idegenkedő iszlámvallásúak, illetve a tehenet szent állatnak tekintő hinduk). A húshasznú kutyák tartási körülményeit, illetve az állatokkal való bánásmódot illető állatvédelmi kritikákkal pedig szembeállítják azt, hogy a házi kedvencként tartott kutyákat is sokszor számukra kegyetlen körülmények közé kényszerítik: pl. szűk lakásban, kicsi mozgáslehetőséggel, illetve gazdájuk nem egyszer kellemetlen, fájdalmas beavatkozásokat végeztet rajtuk saját kényelme érdekében, avagy a kutya egészsége szempontjából teljesen szükségtelen „esztétikai” okok miatt. A szerző nem kí-

ván állást foglalni a fenti vitában, még kevésbé bármely irányban befolyásolni a Koreába látogató utazót, hogy egyszer kíváncsiságból megkóstolja-e vagy sem a kutyahúslevest. Utalni kíván azonban arra a már említett körülményre, hogy hivatalosan nem engedélyezett, legfeljebb megtúrt kategóriáról van szó, és nincs megbízható információ arról, hogy az egyébként rendkívül szigorú és alapos dél-koreai állategészségügyi ellenőrzési rendszer milyen mértékben érvényesül ezen a sajátos területen. A Koreába látogató, a kutyahúsból készült ételeket egyfajta egzotikumnak tekintő külföldiek legnagyobb része egyébként is csak hallomásból szerez tudomást a bosintang és más kutyahúsból készült ételek létezéséről (amelyekkel a tanulmány szerzője sem kívánt „közvetlen tapasztalatok” alapján megismerkedni). Tény mindenesetre, hogy a kérdéskört illetően a külföldiek körében számos, félreértésen alapuló tévhit terjedt el, amelyek közül érdemes néhányat tisztázni.

1) A koreaiak történelmük során általában soha nem azért fogyasztották a kutya húsát, mert élelmiszerellátási problémák miatt erre rákényszerültek volna. A gazdasági-jövedelmi viszonyok alapján Magyarországhoz képest kifejezetten gazdag Dél-Korea polgárai erre manapság semmiképpen nem kényszerülnének rá, hiszen a nemzeti agrárgazdaság és a fokozatosan nyitottabbá váló import-piac jóvoltából minden „hagyományos” húsfélésegből bőséges kínálat áll rendelkezésre.

2) A koreaiak nem akármilyen, hanem csak kifejezetten egy keverék kutyafajta húsát fogyasztják (a többnyire sárgásbarna bundájú, nagy testű hwangu fajta húsát), az állatokat is kifejezetten e célra nevelik. Tehát semmiképpen sem fordulhat elő, hogy a kedvenc házőrzőből vagy szobakutyából készülne az ünnepi menü. A koreai családok körében is kedveltek és elterjedtek a – főleg kistestű – szobakutyák, amelyek természetesen nincsenek „veszélyben”.

3) A kutyahúsból készült fogások általában nem szerepelnek a koreaiak szokásos hétköznapi étrendjében, hanem ezeket többnyire csak különleges alkalmakkor fogyasztják. Mivel hivatalosan „nem létező”, megtúrt jelenségről van szó, nem állnak rendelkezésre naprakész és pontos statisztikai adatok arra vonatkozóan, hogy a koreai lakosság hány százaléka fogyaszt több-kevesebb rendszerességgel bosintang-ot. Hasonlóképpen viszonylag szűk a rendelkezésre álló, publikált idegen nyelvű szakirodalom is. A szerző a fellelhető kevés adat, valamint több éves koreai tartózkodása során a számos fővárosi és vidéken élő koreai partnerétől, ismerősétől kapott szóbeli információ alapján meri megkockáztatni azt a megállapítást, hogy a koreaiaknak ma is számottevő hányada kóstolja meg életében legalább egyszer a bosintangot. Ennél minden bizonnyal jóval szűkebb, de semmiképpen nem elhanyagolható az a fogyasztói kör – elsősorban az idősebb generáció, illetve a hagyományos életformát követő társadalmi csoportok – amelyek tagjai jeles családi vagy üzleti események alkalmával rendszeres vagy visszatérő fogyasztói az ilyen ételeknek.

4) A külföldiek által sűrűbben látogatott városnegyedekben, illetve idegenforgalmi szempontból frekvenciátalabb vidéki övezetekben a látogató általában nemigen fog találkozni bosintanggal az éttermi menüben.

5) Mivel a bosintang kifejezetten drága (egy marha- vagy sertéshúsból készült fogás árának többszörösébe kerül), így már csak ezért is kizárható, hogy a koreai étterembe betérő külföldi utazó esetleg tudtán kívül válik tévedés vagy félreértés „áldozatává” (Neszmélyi, 2004).

4. Sajátos zöldség- és gyümölcsfélék Koreában

A magyarországihoz sok tekintetben hasonló klimatikus adottságok mellett számos olyan növényfajt hasznosítanak (termesztenek, illetve a természeti környezetből gyűjtenek) a Koreai Köztársaságban, amelyek Magyarországon egyáltalán nem vagy legfeljebb elvétve lelhetők fel. E növényfajok többsége a koreai konyha speciális zöldség-, illetve fűszernövénye, amelyek közül legfeljebb érdekességképpen lehet megemlíteni a toraji-gyökeret (bellflower), a lótuszgyökeret, a különleges gombákat (pl. fenyőgomba), illetve a különféle tengeri algákat. Vannak azonban olyan növényfajok, illetve fajták is, amelyeket nemcsak Koreában, hanem más országokban is számottevő volumenben, jó eredménnyel termesztnek. Ezek közé tartozik a szántóföldi növények között említhető szezám-, illetve feketecsalán (*Perilla frutescens* L. Britton) is. A következőkben röviden bemutatásra kerül néhány további jellegzetes haszonnövény. A szerző célja e helyen nem a részletes botanikai vagy termesztéstechnológiai leírás, hanem inkább a gondolatébresztés, hiszen nem kizárt, hogy e növények közül némelyik Magyarországon is meghonosítható, bizonyos termőhelyeken akár gazdaságosan előállítható.

4.1. Ginseng (*Panax ginseng* C.A. Meyer)

Az Araliaceae (aráliafélék v. borostyánfélék) családjába tartozó ginseng (ginseng, koreaiul inszam) a Távol-Kelet talán legismertebb gyógyhatású növénye, amelynek több (általában hat) éven keresztül fejlődő gyökerét, illetve a belőle készített kivonatot Koreában több ezer éve hasznosítják. A szaponint (ginsenoside) tartalmazó növény minősége, beltartama rendkívül erősen függ a termesztési mikrokörnyezettől (pl. domborzat, talajadottságok). A Koreai Köztársaságban a ginseng termesztése sokáig állami monopóliumnak számított, de a termesztés és feldolgozás jelenleg is a Korean Ginseng Corporation (KGC) igen erős ellenőrzése mellett vagy a KGC saját üzeimében történik. A KGC már a megfelelő termőhely kiválasztása és kialakítása során tanácsot ad, illetve az adott termőhelyre adaptált termesztéstechnológiát biztosít a vele szerződő farmereknek. Ugyanarra a termőhelyre a ginseng hosszú időn belül (ami egyes esetekben akár 15 év is lehet) nem telepíthető újra. A növényt védeni kell a közvetlen, erős napfénytől, így a ginseng-ültetvény fölé sajátos, sötét színű árnyékoló-hálót szerelnek fel. A termesztés során nagy gondot fordítanak a környezet, illetve a fogyasztó kímélésére, így lehetőség szerint sem műtrágyát, sem növényvédőszert nem használnak (a gyakorlatban azonban melegvérűekre veszélytelen rovar-, illetve gombaölő szerek használata előfordul). A KGC az esetleges kemikália-felhasználást, illetve annak mértékét a vegetációs időszak során talajminta-vizsgálatokkal rendszeresen ellenőrzi. A ginseng-gyökeret általában hat éves korban szedik fel, ekkorra már a gyökér három része, a főgyökér-rész („test”), a vastagabb oldalgyökerek („lábak”) és az azokból kiágazó vékonyabb oldalgyökerek, hajszálgökerek („farok”) jól elkülöníthetők. Ha eredeti (gyökér) formájában tartósítják a mintegy 70%-os víztartalmú nyers ginseng-gyökeret (gőzölés, szárítás és komprimálás), akkor ez – az ún. vörös ginseng – akár tíz évig eltartható. Fogyasztás előtt a száraz gyökeret vízben felfőzik. Emellett a vörös ginsengből kifőzéssel koncentrátumot is készítenek. Ebből a kivonatból sokféle gyógyhatású termék készül, például tea, koncentrátum-kapszula, ginseng-tonik (amit egyfajta üdítőitalként árusítanak).

a kutyahúsleves. Utalni kíván azonban arra a már említett körülményre, hogy hivatalosan nem engedélyezett, legfeljebb megtűrt kategóriáról van szó, és nincs megbízható információ arról, hogy az egyébként rendkívül szigorú és alapos dél-koreai állategészségügyi ellenőrzési rendszer milyen mértékben érvényesül ezen a sajátos területen. A Koreába látogató, a kutyahúsból készült ételeket egyfajta egzotikumnak tekintő külföldiek legnagyobb része egyébként is csak hallomásból szerez tudomást a bosintang és más kutyahúsból készült ételek létezéséről (amelyekkel a tanulmány szerzője sem kívánt „közvetlen tapasztalatok” alapján megismerkedni). Tény mindenesetre, hogy a kérdéskört illetően a külföldiek körében számos, félreértésen alapuló tévhit terjedt el, amelyek közül érdemes néhányat tisztázni.



6. ábra – Ginsenggyökér betakarítása

Forrás: A szerző felvétele (2004)

4.2. Ázsiai körte (almakörte, Baeé', Nashi)

A Kelet-Ázsiában őshonos ázsiai körte ma már a világ számos más táján, így például az USA déli államaiban is elterjedt. A növény, illetve termése több tulajdonságban is eltér az európai „hagyományos” körtétől (*Pyrus communi*). Nemcsak a gyümölcs alakja, színe, beltartalmi értékei térnek el, hanem az érési típusa is. Az ázsiai körte a fán beérik, így a fogyasztási érettség elérésére még a késői érésű fajták esetében sincs szükség utóérlelésre. Tulajdonképpen a *Pyrus* nemzetség több egymáshoz igen hasonló fajáról van szó. Közülük Koreában a *Pyrus pyrifolia* var. *culta* a legelterjedtebb, de ismertek a *P. bretschneideri*, a *P. ussuriensis* var. *sinensis*, illetve a *P. sinensis* Lindley fajok is. A Koreai Köztársaságban a Shingo fajta a legáltalánosabb. Az ázsiai körte szilárd, húsa mégis ropogós és lédús (85-86%-a víz), színe fehér és fehéressárga, illatos. Kevesebb energiát tartalmaz, mint az alma vagy a körte, ugyanakkor magas a cellulóz-, hemicellulóz- és pektintartalma, ezért táplálkozásbiológiai szempontból kifejezetten előnyös. A „hagyományos” körtéfajtákhoz hasonlóan az ázsiai körte is idegen megporzást igényel, ezért telepítéskor kettő, esetleg három fajtát kell együtt ültetni. A túlkötődés miatt a legtöbb fajtát kézzel ritkítják, így érik

el a megfelelő méretet, amely így elérheti a 200-450 grammot is. Koreában, illetve Japánban a gyümölcs-minőség iránti vásárlói igény igen magas, ide értve a gyümölcs alakját és méretét is. Sok helyen úgy termesztik a gyümölcsöt, hogy egyenként bezacskózva védik a madárkártételtől. Az ázsiai körtére vonatkozóan irodalmi források hazai tapasztalatokat is említenek, amelyek szerint a gyümölcsök a Koreában és Japánban jellemző mérethez képest kisebbek, de jó termőhelyen, intenzív körülmények között elérhetik akár a 150-250 grammot is.



7. ábra – Ázsiai körte

Forrás: A szerző felvétele (2003)

4.3. Jujuba – kínai datolya (jujube, daechu, *Ziziphus jujube* Miller)

A jujuba (dzsudzsuba), avagy kínai datolya nevével ellentétben nem az egyszikűek osztályába tartozó pálma, hanem a kétszikűekhez, azon belül is a bengefélék (*Rhamnaceae*) családjába tartozó fa termése. Kínában több, mint 4000 éve termesztik, fajtáinak száma négyszáz felett van. Az utóbbi évszázadok során Ázsia más vidékein, valamint a Mediterráneumban is elterjedt. Az Egyesült Államokba 1837-ben vitték be először, ahol azóta több államban is termesztik. A jujuba igen tág hőmérsékleti viszonyok mellett is képes megélni és gyümölcsöt érlelni. Szakirodalmi leírások szerint (CRFG, 1996) nincs az a nyári meleg, amelyet ne lenne képes elviselni, de a zord időjárási viszonyokat, az erős fagyot és a szárazságot is jól tűri. A talajjal szemben kevésbé igényes. Leginkább a homokos, jó vízáteresztő, lazább talajokat kedveli, azonban kötöttebb, magasabb sótartalmú, lúgos talajokon is megél. Tavasszal igen későn hajt ki, így védekezve a késői fagyok ellen. Kistermetű lombhullató fácska apró lándzsás levelekkel, ágain vékony tüskékkel, amely apró zöldesfehér, alig észrevehető virágait ezerszámra hozza. Korán, egy-két éves korában már termőre fordul. Októberben beérő barna szemű gyümölcssei kerekdedek vagy ovális datolya formájúak, ropogós húsúak és édesek. Fogyasztják nyersen vagy aszalva, mézben vagy cukorban főzve, kemencében sütvé vagy pörkölvé. Készül belőle jujubakenyér, édesség, tea, kozmetikai termék és gyógyszer.

4.4. Datolyaszilva (gam, persimmon, Diospyros kaki)

Korea mellett Kínában és Japánban is elterjedt, népszerű, 4-6 m magasra növő, rendszerint az Ebenaceae (ébenfafélék) családba tartozó gyümölcsfa, amelynek nagy, paradicsom formájú, kissé sárgabarackra emlékeztető ízű gyümölcsseit frissen vagy aszalva fogyasztják. A gyümölcsök tökéletesen beérnek, mert utóérők, akkor fogyaszthatók, amikor már teljesen megpuhultak. (Éretlen állapotban íze nem kellemes az akkor még magas cseszavtartalma miatt.) A magyarországihoz hasonló, olykor mínusz 10-15 fokos telet a kifejlett, több éves korú fa különösebb gond nélkül átvészeli, a fiatal facsemetéket azonban célszerű védeni az erősebb fagyoktól. Vannak mag nélküli (partenokarp) fajták is, amelyek beporzás nélkül is képesek teremni, a gyümölcsök tömege elérheti a 300-400 grammot is. Terméseik éretten aransárga színűek. A magot hozó fajták ugyanolyan értékesek, mint a mag nélküliek, és a rendelkezésre álló hazai tapasztalatok szerint időjárási viszonyainkat jól tűrik, valamint könnyen és bőven teremnek. Magjairól szaporítani is lehet. Terméseik éretten pirosuló húsúak. Önbeporzók, így egy különálló fa is képes termést hozni. A koreai fajtaismertető leírások szerint az érett gyümölcs 14% cukrot (fruktózt, glukózt és szacharózt egyaránt), továbbá kb. 30-40 mg C-vitamint tartalmaz.

4.5. Sajátos retekfajták

Koreában jellegzetes, fehér színű, alakjukat és méretüket tekintve igen változatos (nem ritkán a cukorrépa méretét is elérő, kilónyi tömegű) retekfajtákat termesztnek, amelyek – a káposzta mellett – a koreai konyha egyik meghatározó alkotórészét képezik (jelentős részben kimcsi készítéséhez használják). Botanikailag a Magyarországon is elterjedt *Raphanus sativus* fajról, annak sajátos, termesztett változatairól van szó. Néhány termesztett fajta: Minong, Fresh Ball, Autumn Altari.



8. ábra – Jellegzetes retekfajták Koreában

Forrás: A szerző felvétele (2004)



9. ábra – Keleti dinnye

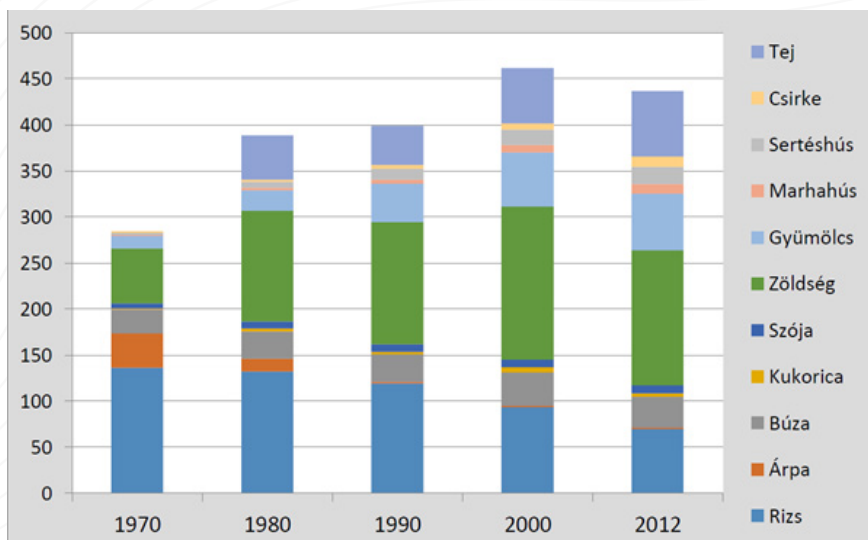
Forrás: A szerző felvétele (2004)

4.6. Keleti dinnye (Oriental melon, cham-wae, Cucumis melo. L. var. makuwa Makino)

A Koreai Köztársaságban 8-10 ezer hektáron termelik. Igen népszerű, a rögbilabdára emlékeztetően ovális formájú, kisméretű (hossza kb. 15-20 cm), ízletes fajta. Dél-Koreában az 1994 májusában alapított Songju-i Gyümölcs- és Zöldség-fajtakísérleti Állomás (Songju Fruit Vegetable Experiment Station) specializálódott a keleti dinnye újabb fajtáinak nemesítésére.

5. Változások a dél-koreai ételmisszerfogyasztási szokásokban

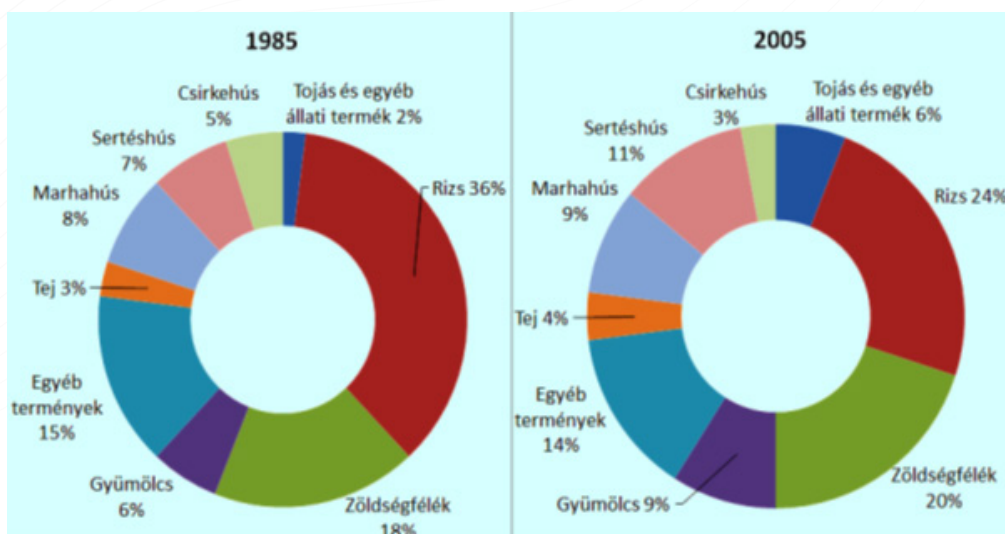
Az elmúlt két-három évtizedben a dél-koreai társadalom fokozatos életmódbeli változásokon ment keresztül, amely az ételmisszerfogyasztási szokásokat és preferenciákat, valamint a vásárlási szokásokat is érintette, különösen a városi lakosság esetében. Már jóval a Covid-19 járványt megelőző időben is, de azóta különösen jellemző, hogy a hagyományos kereskedelem mellett az e-kereskedelem, az online rendelések szerepe jelentősen megnövekedett (Erdeiné Késmárki-Gally és tsai 2015; Sikos és tsai, 2019). A családi háztartások növekvő jövedelme, a nők egyre nagyobb arányban való munkavállalása és – különösen a fiatal generációk esetében – a külföldi (nyugati) fogyasztási minták elfogadása jelentős mértékű keresletet eredményezett olyan ételmisszer-termékek iránt, amelyek korábban szinte ismeretlenek voltak a hagyományos koreai étrendben. Például korábban a tej és a tejtermékek fogyasztása nem volt jellemző Dél-Koreában, hasonlóan Kelet-Ázsia legtöbb országához. A 10. ábrán szereplő diagram a dél-koreai lakosság egy főre eső ételmisszer-fogyasztásának változását mutatja ételmisszer-kategóriánként 1970 és 2012 között. Látható, hogy a hús (marha-, sertés- és csirkehús), valamint a gyümölcsök és zöldségfélék fogyasztása növekedett. A rizs és az árpa fogyasztása csökkent, míg más gabonafélék – elsősorban a búza – fogyasztása szintén növekedett. Az ételmisszerfogyasztás mennyisége összességében is nőtt 1970 és 2000 között, majd 2000 után némileg csökkent.



10. ábra – Az egy főre jutó élelmiszerfogyasztás változásai Dél-Koreában (kg/fő)

Forrás: saját szerkesztés Im, J. – Jeong, I. (2014) 9. táblázat adatai nyomán

A 11. ábra a dél-koreai mezőgazdasági termelés szerkezetének változásait mutatja (értékek alapján számítva) 1985 és 2005 között. Érdekes a 10. és a 11. ábrák adatait egybevetni; ebből látszik, hogy a dél-koreai mezőgazdaság termelési szerkezete mennyiben volt képes követni a megváltozott élelmiszerfogyasztási igényeket. Jól látható, hogy a rizsfogyasztás csökkenésével párhuzamosan a rizstermelés aránya szintén csökkent (abszolút értékekben is), míg a sertés- és marhahús, valamint a tej, tojás, egyéb élőállat, továbbá a zöldség és gyümölcs termelésében növekedés ment végbe (Neszmélyi, 2017).



11. ábra – A dél-koreai mezőgazdasági termelés szerkezetének változásai (1985-2005)

Forrás: saját szerkesztés az OECD (2008) I.5. sz. diagramjai (p. 16) nyomán

6. Következtetések

A tanulmány a dél-koreai élelmiszergazdaság sajátos adottságaiba, a nemzetgazdaságon belül játszott szerepébe nyújtott bepillantást. Emellett bemutatta a legismertebb koreai ételeket és a változóban lévő koreai élelmiszerfogyasztási szokásokat is. Bár a Koreai-félsziget nagyjából hasonló földrajzi szélességen helyezkedik el, mint Közép- és Dél-Európa, a földrajzi-éghajlati adottságokon túl a jelentős történelmi és kulturális különbségek is okai annak, hogy a koreai élelmiszertermelés és -fogyasztás szokásai számottevően eltérnek az európaiaktól. Korea tehát nemcsak földrajzilag, de történelmi és kulturális szempontból is túl távol esik hazánktól ahhoz, hogy számottevő és esetleg közvetlenül hasznosítható jó gyakorlatokat, tapasztalatokat lehessen leszárnítani az ottani élelmiszertermelés tekintetében, ugyanakkor mindenképpen figyelmet érdemel a hagyományos koreai konyha, amelynek kalóriaszegény, jellegzetes ételeiben a zöldségek és kevésbé a húsfélék dominálnak, ezért minden bizonnyal táplálkozás-élet-tani szempontból előnyös a koreai ételek fogyasztása. Sajnálatos, hogy Magyarországon mindmáig csak viszonylag kevés koreai étterem nyílt, hiszen a különleges koreai ízvilág megismerése mindenképpen ajánlható, különösen a koreai kultúra világszerte egyre népszerűbb válfajai (koreai drámák, K-pop) iránt egyre növekvő számú érdeklődőknek.

Irodalomjegyzék

- Carter, D. R. (2003). Dog Daze. Korea Agra Food. The Korea Agricultural and Food Monthly Magazine, 9(11), 44-45.
- CIA (2021). The World Factbook (South Korea) online information and database. Central Intelligence Agency, USA, <https://www.cia.gov/the-world-factbook/countries/korea-south/>
- CRFG (1996) – California Rare Fruit Growers, Inc.; <https://crfg.org/>
- Erdeiné Késmárki-Gally, Sz., Fenyvesi, L. és Takács-György, K. (2015). The role of agricultural e-marketplace in public organizations. Optimum. Studia Ekonomiczne, 6(78). DOI: 10.15290/ose.2015.06.78.02, <https://repozytorium.uwb.edu.pl/jspui/handle/11320/4448>
- FAO (2014). South Korea Increases Direct Subsidies to Rice Farmers. FAO, 08/09/2014 <http://www.fao.org/giews/food-prices/food-policies/detail/en/c/246137/>
- FAO Water Report 37 (2012). http://www.fao.org/nr/water/aquastat/countries_regions/KOR/ http://www.fao.org/nr/water/aquastat/countries_regions/KOR/KOR-CP_eng.pdf
- Im, J. & Jeong, I. (2014). The Frame of Agricultural Policy and Recent Major Agricultural Policy in Korea. 2014-07-10. <https://ap.fttc.org.tw/article/700>
- Johnson, C. (1982). MITI and the Japanese Miracle. The Growth of Industrial Policy. 1925-75. Stanford University Press, Stanford, California.
- Neszmélyi, Gy. (2004). A Három Egykori Királyság Földje: A Koreai Köztársaság társadalmi, gazdasági sajátosságai és élelmiszergazdasága. Budapest, Agroinform Kiadó, 144.

- Neszmélyi, Gy. (2017). Tajvan társadalmi és gazdasági kihívásai különös tekintettel az agrárgazatra – Hasonlóságok és eltérések Tajvan és Dél-Korea fejlődési útjában. Gödöllő, Szent István Egyetemi Kiadó, 163.
- Sikos, T. T., Kozák, T. és Kovács, A. (2019). New Retail Models in Online and Offline Space. Deturope. 11(3), 9-28. http://www.deturope.eu/img/upload/content_10435366.pdf
- Tények Koreáról (2016). Koreai Kulturális és Információs Szolgálat (Korean Culture and Information Service, KOCIS). Szöul, 266.

RIMÓCZI CSILLA – HIDVÉGI HEDVIG – KISS BRIGITTA – LENKOVICS BEATRIX

Utazási szokások vizsgálata a COVID-19 világjárvány első három hulláma tükrében

1. Bevezetés

Jelen tanulmány fő célja – egy komplex kutatás részeként – a mért utazói minta homogén csoportokba rendezése turisztikai motiváció, életstílus és a COVID-19 pandémiával kapcsolatos utazási (turisztikai) magatartások alapján, valamint további cél a kapott homogén utazói csoportok jól azonosítható ismérvekkel, jellemzőkkel történő leírása. Az információ mennyiségi összegyűjtése során online felmérés vizsgálta a rendszeresen utazókat vagy az utazás iránt érdeklődő magyarokat. A tanulmány alapozó kutatásként készült, további kutatások követik a jövőben. A jövőbeni kutatások a már lezajlott, de még nem vizsgált járványhullámok utazási szokásainak elemzésére és azoknak a jelen tanulmányban ismertett eredményekkel való összehasonlító elemzésére irányulnak.

A turizmus GDP-hez való hozzájárulása meghatározó makrogazdasági tényező Magyarország gazdasági életében. Az elmúlt évek eredményei alapján elmondható, hogy nemzetgazdasági súlya folyamatosan növekedett és meghatározóvá vált.

A Covid miatti megbetegedések 2019 végén történtek Hupej tartomány székhelyén, Vuhanban. A járvány nagyon gyorsan terjedt, ami miatt 2020 márciusában több országban ki- és beutazási korlátozásokat vezettek be. Mindezek az intézkedések többek között a személyes érintkezést igénylő szolgáltatásokat is korlátozták (pl. oktatás, vendéglátás, szabadidő-eltöltés) (Debreceni és Fekete-Frojimovics, 2021). A 2020. év elején megváltozott az életünk, miután az Egészségügyi Világszervezet globálisan kiterjedő világjárványnak minősítette a Kínából kiindult COVID19 koronavírus-fertőzést (WHO, 2020). A járványváltás mind gazdasági, mind szociális téren komoly változásokat hozott, amelynek kedvezőtlen hatásai a nemzetgazdaság egyik legjelentősebb ágazatát, a turizmust is érintették. A pandémia felülírta és megváltoztatta a fogyasztók biztonságérzetét. A világjárvány Magyarország beutazó turizmusában is érezte hatását: az országba érkező külföldiek száma drasztikusan lecsökkent. A belföldi turizmus egyik motorja és pénzügyi forrása a főleg Budapestre érkező külföldi vendégek költése. A külső, makrogazdasági tényezők nagymértékben meghatározzák a hozzánk érkező vendégek összetételét és volumenét. A nemzetközi turizmus világméretű csökkenése, majd leállása a COVID19 járvány egyik legmeghatározóbb következménye volt. A korlátozó intézkedések – úgymint például a légi forgalom leállítása, a határok lezárása és az utasforgalom ellenőrzése – a vírus terjedését csökkentették és lassították. A szigorítások azonban jelentős változásokat hoztak a kereskedelmi szálláshelyek és vendéglátó egységek életében is. 2020 második felében a szálláshelyek nagy része bezárt. A Magyar Turisztikai Ügynökség vezéregazgatója előadásában

hangsúlyozta, hogy 2019-ben Budapest, mint főváros, vendégéjszakáinak 93 százaléka a külföldi turistákra épült, ez a szám más európai városhoz képest igen magas. Emiatt szemlélet- és modellváltást sürgetett a budapesti turizmus megmentése érdekében (Guller, 2020).

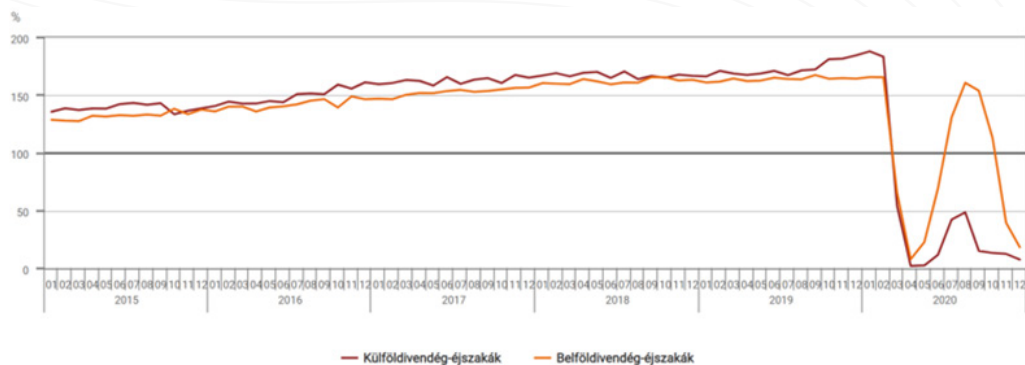
A World Tourism Travel and Council jelentése szerint az európai utazási és turisztikai ágazat szenvedte el a második legnagyobb gazdasági összeomlást, összesen 51,4 %-kal (987 milliárd euró) csökkent a szektor hozzájárulása a GDP-hez. Ez a jelentős visszaesés részben a vírus terjedésének megfékezését célzó, folyamatos mobilitási korlátozásoknak, határzáraknak tudható be. Az európai belföldi költsékek 48,4 %-kal csökkentek, a nemzetközi költsékek pedig még ennél is nagyobb mértékben, 63,8 %-kal estek vissza. Ennek ellenére Európa a nemzetközi utazási célú költségek tekintetében továbbra is a világ első számú régiója maradt. Ettől függetlenül a kontinens utazási és idegenforgalmi szektorában nagymértékben, 9,3 %-kal csökkent a foglalkoztatás mértéke, ami 3,6 millió munkahely megszűnését jelenti (WTTC, 2020).

A föld népességének életmódja, társadalmi összetétele és az egyes országok gazdasági fejlettsége állandó változásban van. Ez a változás többek között hatással van a turizmusra és annak teljesítményére is. Ezekre a folyamatokra még jóval a változás bekövetkezése előtt készülni kell. A folyamatosan változó turisztikai kereslethez igazodik a turisztikai piac és a szolgáltatást kínáló is (Kalmárné és Hering, 2019).

A világjárvány hatása várhatóan sokkal körültekintőbb és óvatosabb utazókat fog eredményezni a jövőben. Az is előfordulhat azonban, hogy többen inkább a biztonságosabb otthonmaradást vagy a rokonok, barátok és ismerősök meglátogatását választják majd. „A körültekintő utasok részéről szinte biztosan meg fog jelenni az igény új, átfogóbb biztosítási csomagok iránt, és a felelős utazó a szolgáltatók általános szerződési feltételeit is részletesen fogja tanulmányozni. Kialakulóban van a COVID19-hez igazodó utasbiztosítási rendszer, egyes biztosítók már kínálnak kifejezetten COVID19 biztosításokat.” (Raffay, 2020, p. 4.).

A járvány okozta bizonytalanságot megszenvedték a turizmus iparágban dolgozók is. Sok fogyasztó inkább az utazás elhalasztása mellett döntött vagy éppen végleg lemondta a már lefoglalt utazását. Ez pedig bevételkieséshez vezetett a vállalkozások számára (Raffay, 2020).

A pandémia 3. hullámának végén a fogyasztók újra kezdtek bízni és reménykedni abban, hogy 2021 nyarán a járványhelyzet javulásának köszönhetően az utazásaikat turizmus céljából szabadabban tervezhetik. Az utazókat nemcsak a kiszakadás motiválta, hanem a múltbéli monotonitás, a szabadidő hasznos eltöltése is szerepet játszott az utazási vágy előre törésében. Viszont az utazói csoportok nagy része még így is inkább a biztonságosabbnak gondolt belföldi úti célokat választotta. A hazai lakosság 2015-től 2020-ig több vendégéjszakát töltött külföldön, mint belföldön (1. ábra). A járvány megjelenésével mindkét úti cél iránti érdeklődés szinte a nullára csökkent. A járvány visszaszorulásával egyre többen utaztak el otthonról, viszont nem vállalták még a külföldi utazásokat: ez volt az oka annak, hogy a belföldi vendégéjszakák száma 2020 májusától növekedést mutatott.



1. ábra. A vendégéjszakák szezonálisan és naptárhatással kiigazított számának változása (2015-2020) (a 2010. év havi átlaga = 100,0). Forrás: KSH (2020).

2. Szakirodalmi összefoglaló

2.1. Életstílus

A fogyasztói társadalom szerkezetében és rendszerében bekövetkezett változás miatt a korábban használt fogyasztói, földrajzi és demográfiai jellemzők nem bizonyultak teljesnek a fogyasztói szokások, az idegenforgalmi viselkedés mögött rejlő okok feltárására és elemzésére. Ennek eredményeképpen a hagyományos fogyasztói magatartás jellemzőit pszichológiai és pszichográfiai tényezők egészítették ki. E tényezők közül sok más szempont mellett az életstílust és motivációt is idesorolhatjuk.

A tanulmány egyik fő súlypontját adó turisztikai magatartásvizsgálat az életstílus (life-style) elemzésével folytatódik. Az életstílus megfogalmazására több kutató különféle szempontok és tényezők figyelembevételével tett kísérletet. Az első életstílus kutatás és az ahhoz kapcsolódó fogalmi meghatározás Max Weberhez köthető. Szintén fontos megemlíteni a következő kutatókat, akik különféle aspektusból foglalmazták meg az életstílust és tették a fogyasztói magatartás rendszerébe: Bell (1958), Rainwater, Coleman és Handel (1959), Havighurst és Feigenbaum (1959) munkássága az ötvenes évek végére tehető. Bell a fogyasztás és a fogyasztói magatartás összefüggéseinek vizsgálatára hívta fel a figyelmet. Rainwater, Coleman és Handel pedig a fogyasztói magatartás és életstílus kapcsolatára és annak jelentőségére világított rá. Azonban a fent említett kutatók munkásságából hiányzott az életstílus fogalmának pontos meghatározása. Lazer (1963, p. 130.) írásában egy olyan pontos definíciót olvashatunk, amely széles körben talált elfogadásra és adoptálásra. Véleménye szerint az életstílus egy rendszer, a társadalom egyes szegmenseire utaló, megkülönböztető és jellegzetes életvitelt jelent. A vásárlási és fogyasztási magatartás hűen tükrözi az egyes életstílusokat, életmódot. Veblen (1975), Halbwachs (1971), Summer (1978), Hexter (1916) és Weber (1964) a csoportonkénti differenciált fogyasztással jellemezték a különböző életstílusokat. Ezek a kutatók azt a fogyasztási módot tekintik életstílusnak, ahogyan a különböző életfeltételektől függően fogyasztunk és ezek alapján életmódot folytatunk.

A fent leírtakon túl számos definíció, meghatározás és kísérlet született az életstílus fogalmának rögzítésére. Az életstílus nem írható le és nem jellemezhető egyetlen szóval: annál sokkal összetettebb fogalomról van szó. A kutatók által publikált definíciók sokasága és egymásnak ellentmondó fogalmazása alapján elmondható, hogy sem a szociológia, sem a marketing tudományának kutatói nem képviselnek egységes álláspontot az életstílus fogalmának és kutatásai eredményeinek elemzési módszerére vonatkozóan sem. Viszont az eddig született és tudományosan alkalmazott fogalmi, mérési és elemzési eljárások pontosítása, értékelése, a probléma új megközelítési módjainak javaslata az életmódkutatás minőségét és kreativitását szolgálja (Wind és Green, 2011).

Az életstílus tükrözi nyílt viselkedésünket, az általunk vallott értékeket, attitűdünket, véleményünket, személyiségünket és teljes mértékben meghatározza fogyasztói szokásainkat és magatartásunkat. A VALS-modell az egyik legelterjedtebb módszer az életstílus kutatására vonatkozóan. Három angol szó kezdőbetűi adták a módszer elnevezését: Values, Attitudes és Lifestyles. A kutatás az USA-ból indult el, és ahogyan a neve is jelzi, az értékek és életstílus összefüggéseit vizsgálja. A VALS módszernek kétféle változata létezik, azonban sokan csak összefoglaló néven VALS-modellként hívják és használják. Az első, VALS 1. néven ismert modellt 1978-ban dolgozták ki és Arnold Mitchell nevéhez köthető. A módszer eredményeit Mitchell (1983) publikálta könyvében. A lekérdezést 1600 fő megkérdezésével bonyolították le az USA-ban. Sokan azonban megkérdőjelezték a kutatás hasznosságát és elméleti helytállóságát is. A módszert nehézsége és bonyolultsága miatt 1989-ben átdolgozta a Stanford Research Institute és így létrehozták a VALS 2-t. A kérdőívet a mai napig használják elsősorban kereskedelmi céllal, ezenkívül a marketingtervezésben is kedvelt és ismert piackutatási módszer. Egy olyan pszichometriai módszerről van szó, amely a személyiségjegyekre alapoz és az individualista jellemzőket, valamint a fogyasztói magatartás és szokások közötti összefüggéseket keresi. Két dimenzió, a motiváció és a források mentén vizsgálja a jellemzőket. A módszer kevésbé elméleti, inkább gyakorlati jellegű és jobban használható a korábbi verzióknál. Empirikus kutatásunk kérdéssorának egy részét a hivatkozott, magyar nyelvre adaptált kérdőív képezi.

2.2. Turisztikai motiváció

A vizsgálat a turisztikai motivációkutatás elemző értékelésével folytatódik. Az emberi szükségletek kimeríthetetlenek, optimális intenzitás hatására képesek motivációvá válni. Egy egyénnek akár egy időben többféle igénye lehet, amelyek a pszichológiai jellemzők közé tartoznak, ezek általában valamilyen pszichológiai feszültségből származnak. Maslow szükséglethierarchiája szerint a valahova tartozás, a megbecsülés és az elismerés igénye is ebbe a kategóriába tartozik. Az igény azonban egy idő után valamilyen külső és belső tényezők hatására motivációvá alakul. A motiváció cselekvésre készíti az egyént, ami által a feszültség csökken, vagy akár meg is szűnik. A motiváció tehát belső állapotként értelmezhető, amely bizonyos célok elérése érdekében mozgatja az embereket. Ahogyan a jövedelem és a társadalmi státusz is meghatározza az egyén helyét a hierarchiában, úgy a motiváció is meghatározza a választási kritériumokat (Veres, 2007).

A motiváló tényezők pozitív irányba befolyásolják a döntést, a megelégedettség érzését váltják ki. Lawler, Hackman és Porter (1975) a motivációt, mint módszert használta, amit továbbfejlesztve, az így előálló modellt a turizmusban méltán alkalmazták termékek és

szolgáltatások értékesítésének növelésére. A modell alapján elmondható, hogy a motivációs folyamat a jutalom mértékével indul, amely erőfeszítést indukál; az elindított folyamat a képességek és jellemvonások kiegészítése által válik teljesítménnyé. A folyamat külső vagy belső jutalmazás után elégedettségben ér véget. A hatékony teljesítmény elismerése maga a jutalom.

3. Anyag és módszer

Az empirikus kutatás kvantitatív módszertannal készült, amelyhez az alábbi öt kérdéscsoportból álló kérdőív készült:

- utazási szokások a COVID19 pandémia előtt és a vizsgált időszakban (2020. március – 2021. június),
- életstílus-jellemzők (adaptált kérdéssor),
- a turisztikai motivációk fontossága a COVID19 világjárvány előtt és a vizsgált időszakban (2020. március – 2021. június),
- a COVID19 pandémia hatása az utazási magatartásra (2020. március – 2021. júniusig),
- demográfiai ismérvek.

A statisztikai feldolgozás az IBM SPSS, illetve az R statisztikai programmal készült (R Core Team 2021). A számítások a stats és a dunn test csomagok alkalmazásával készültek. Az átfogó kutatás 2021. május-június időszakban történt kényelmi mintavételt alkalmazva. A lekérdezési időszak alatt 566 fő töltötte ki a kérdőívet, amelyből tisztítás után 511 kitöltés került felhasználásra. A nominális skálán mért változók és a demográfiai adatok alapján leíró és összehasonlító statisztikák készültek, valamint a válaszadókat az utazási motivációkra vonatkozó kérdések alapján hierarchikus klaszteranalízissel csoportosítottuk. Ward módszerét (Ward, 1963) és négyzetes euklideszi távolságot használva.

4. Eredmények

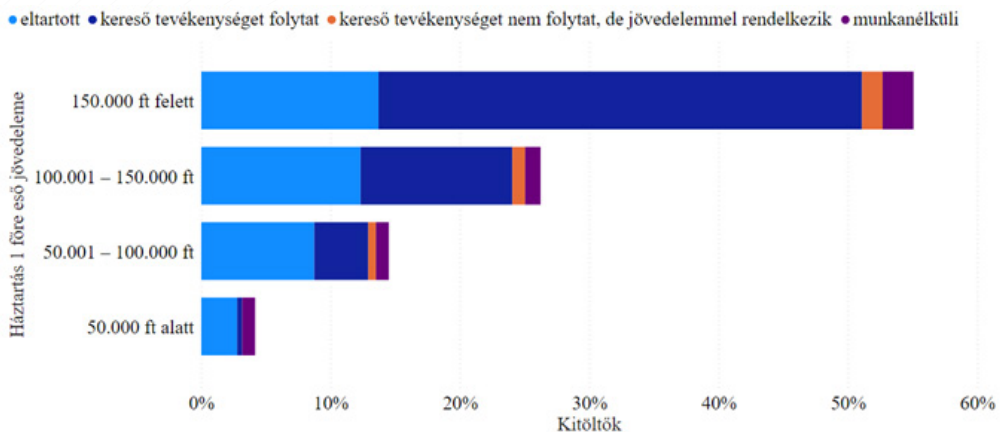
4.1. Demográfiai jellemzők

A kérdőívet kitöltők 22 %-a férfi, 78 %-a nő volt, közel 50-50 % arányban közép- és felsőfokú legmagasabb iskolai végzettséggel. Ennek az arányeltolódásnak egyrészt az a magyarázata, hogy a nők hajlandósága nagyobb a kérdőívek kitöltésében, másrészt egyre inkább növekszik szerepük a döntéshozatalban. Barletta (2002), valamint a Popcorn – Marigold szerzőpáros (2001) munkájában olvasható, hogy a családokban utazással kapcsolatban legtöbbször a nők határoznak, a vásárlói döntések 80 %-át manapság közvetlenül vagy közvetve ők hozzák, a turisztikai megatrendek hatásai alapján pedig kijelenthetjük, hogy egyre több hölgy kel útra csoportosan vagy akár önállóan is. Az életkor megoszlását vizsgálva 66 % a Z-generáció tagja, az Y-generációt 14 %, az X-et 17 % képviselte, további 3 % a baby boomer és a veterán generációhoz tartozott (1. táblázat).

		Kitöltők száma	Kitöltők aránya
Nem	Férfi	116	22%
	Nő	395	78%
Összesen		511	100%
Korcsoport	1945. december 31. előtt (veteránok)	1	0%
	1946. január 1. – 1964. december 31. (baby boomer)	15	3%
	1965. január 1. – 1979. december 31. (X-generáció)	85	17%
	1980. január 1. – 1995. december 31. (Y-generáció)	71	14%
	1996. január 1. után (Z-generáció)	339	66%
Összesen		511	100%

1. táblázat: Nem és korcsoport szerinti megoszlás; Forrás: saját szerkesztés.

Lakhely szerint 39 % Budapesten, 61 % vidéken él. A kitöltők anyagi helyzetét tekintve több, mint 50 % rendelkezik 150 ezer Ft feletti egy főre jutó havi jövedelemmel, ahogyan azt az alábbi 2. ábra mutatja.



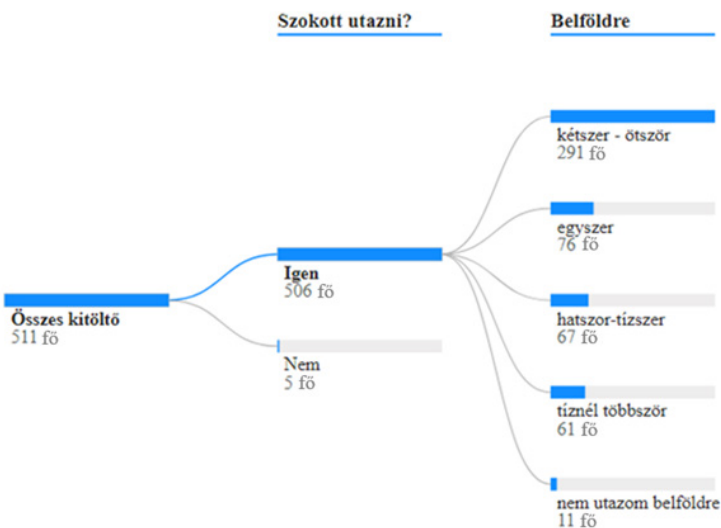
2. ábra: A válaszadók anyagi helyzete gazdasági aktivitás szerint; Forrás: saját szerkesztés.

4.2. Utazási szokások általában

A válaszadók 15 %-a a COVID19 világméretű járványtól eltekintve évente egyszer, 60 %-a kétszer-ötször, 12 %-a hatszor-tízszer, 11 %-a tíznél többször utazik belföldre, 2 % belföldön nem utazik. 17% nyilatkozott úgy, hogy egyáltalán nem vesz részt külföldi utazáson, 41% egyszer, 37 % kétszer-ötször, a fennmaradó 5 % legalább hatszor jár külföldön évente turisztikai céllal. A tanulmány a pandémia első három hulláma idején választott úti célokat is vizsgálta. A válaszadók közel kétharmada csak belföldön utazott, 14 %-a még hazánkban sem utazott turisztikai céllal.

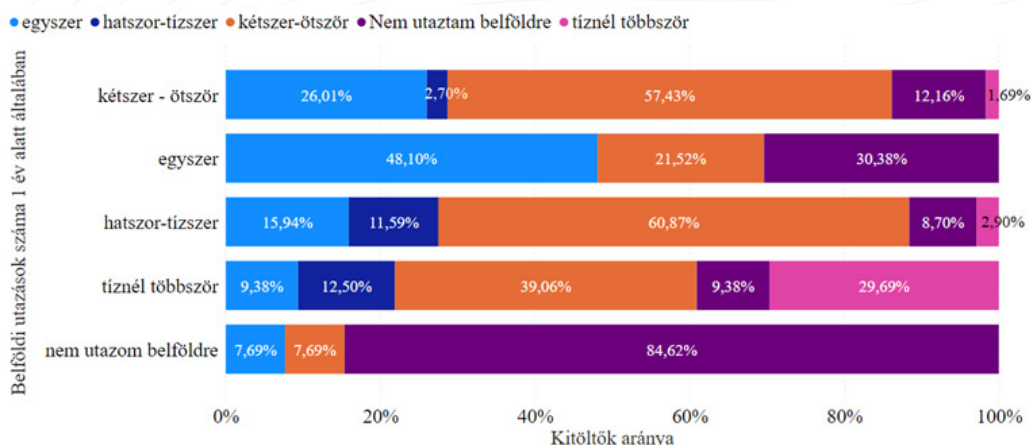
4.3. A belföldi utazások alakulása a járványidőszakban

A 2020-2021. év időszakában a belföldi utazások számát a 3. és 4. ábrák szemléltetik. Az 511 fő kitöltőből 506 fő válaszolt igennel arra a kérdésre, hogy szokott-e belföldön utazni. A kapott eredményekből megfigyelhető, hogy a kétszer-ötször utazók körében közel 58 % ugyanezt az opciót jelölte meg, 26 % mondta azt, hogy csak egyszer utazott és majdnem 12 % egyáltalán nem utazott. Az egyszer utazók körében a kitöltők 48 %-a jelölte be ugyanezt az opciót, viszont valamivel több, mint 30 % egyáltalán nem utazott, de meglepő módon a válaszadók 21,5 %-a több, mint egyszer, vagyis kétszer-ötször is utazott belföldre. Közel kétharmada azoknak, akik hatszor-tízszer utaztak korábban, a COVID19 időszakban már csak kétszer-ötször utazott, 10 % egyszer és közel 9 % egyáltalán nem utazott el. A hatszor-tízszer válaszlehetőséget 12 %-nál kevesebben jelölték meg. A 10-nél többször utazási lehetőséget a 61 főből már csak 18 fő jelölte meg, 24 fő kétszer-ötször utazott, 7 fő utazott hatszor-tízszer és 6-6 fő választotta, hogy csak egyszer utazott, illetve, hogy egyáltalán nem utazott belföldre. A 11 fő nem utazó körében 9 fő jelölte meg azt a válaszlehetőséget, hogy egyáltalán nem utazott, a maradék 1-1 fő pedig az egyszer, valamint a kétszer-ötször utazom opciót jelölte meg.



3. ábra: Utazások száma belföldre a vizsgált időszakban (2020. március – 2021. június, fő);

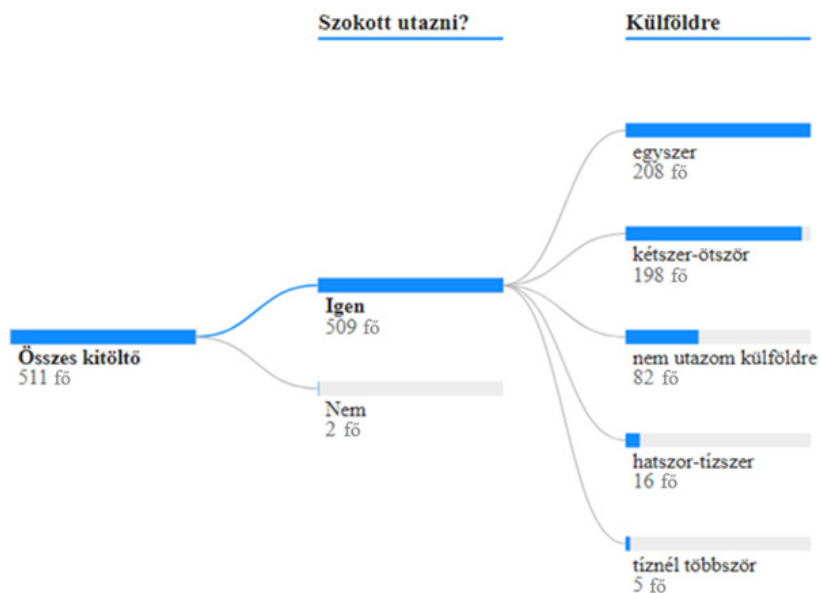
Forrás: saját szerkesztés.



4. ábra: Belföldi utazások száma általában és a vizsgált időszakban (2020. március – 2021. június); Forrás: saját szerkesztés.

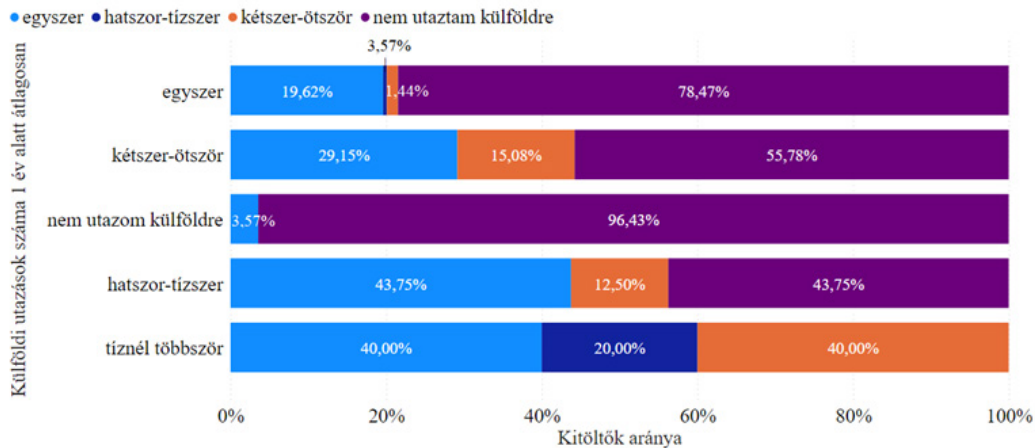
4.4. A külföldi utazások alakulása a járványidőszakban

A külföldi utazások számát is elemeztük a 2020-21-es időszakban, amelynek eredményeit az 5. és 6. ábra mutatja. Az 511 fő kitöltőből 509 fő válaszolt igennel arra a kérdésre, hogy utazott-e külföldre a vizsgált időszakban. A COVID19 járványidőszakban az egyszer utazók 78 %-a egyáltalán nem utazott külföldre, közel 20 % válaszolta csupán azt, hogy egyszer utazott. A kétszer-ötször utazóknál a vírus időszakában 14 %-nál valamivel többen választották ezt az opciót, 29 % csak egyszer utazott és 56 % egyáltalán nem utazott külföldre. A hatszor-tízszor utazók körében a válaszadók 41,75 %-a csak egyszer utazott külföldre és ugyanannyian jelölték meg azt a választ is, hogy egyáltalán nem utaztak. A kétszer-ötször lehetőséget a kitöltők 12,5 %-a választotta. A tíznél többször utazóknál érdekes, hogy senki nem jelölte meg azt, hogy egyáltalán nem utazott, viszont ebben az esetben is csökkent a külföldi utazások száma: 40-40 %-ban jelölték meg, hogy egyszer, illetve kétszer-ötször utaztak és 20 % választotta a hatszor-tízszor lehetőséget. A külföldre nem utazóknál 96,5 % a nem utazók aránya és csupán 3,5 % választotta az egyszer utazott opciót.



5. ábra: Külföldi utazások száma a vizsgált időszakban (2020. március – 2021. június, fő);

Forrás: saját szerkesztés.

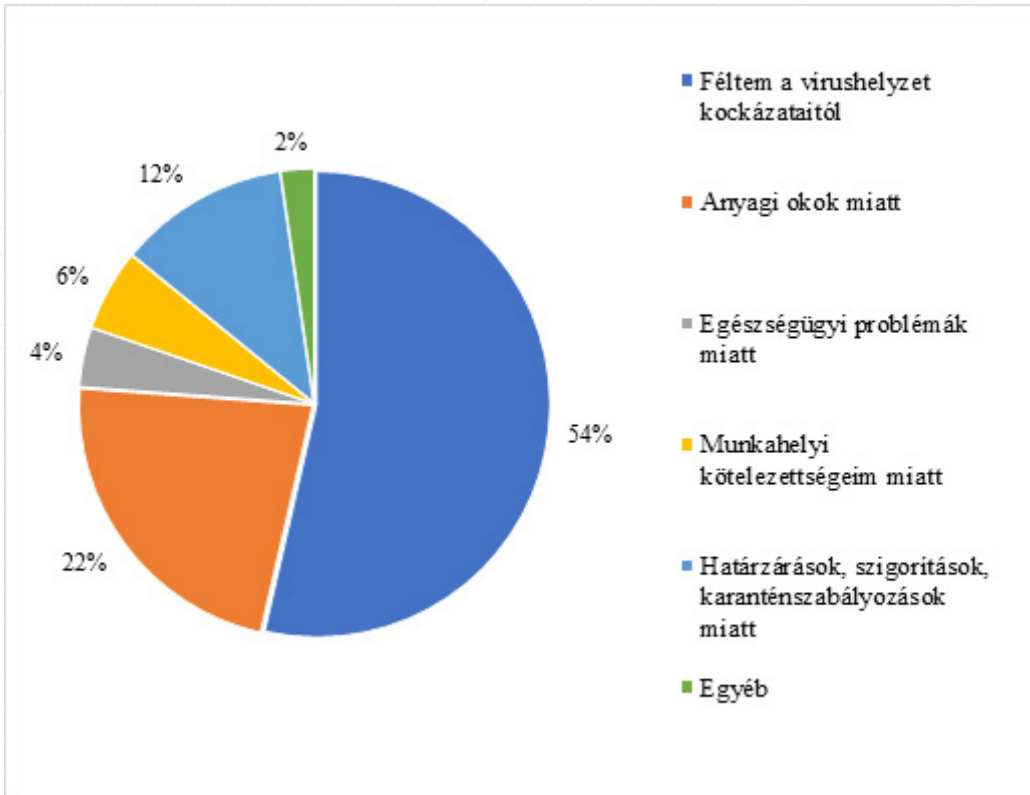


6. ábra: Külföldi utazások száma általában és a vizsgált időszakban

(2020. március – 2021. június); Forrás: saját szerkesztés.

4.5. Az utazástól való távolmaradás okai

Az „otthonmaradók” 54 %-a az utazástól távolmaradás okaként a vírushelyzettől való félelmet említi, 22 % anyagi okokból maradt távol az utazástól, míg 12 % a határzárások, a szigorítások és a karantén szabályozások miatt nem tervez utazást. Az utazásoktól távolmaradás további okaként 6 % említi a munkahelyi kötelezettségeket, 4 % az egészségügyi problémákat, míg 2 % egyéb okokra hivatkozik.

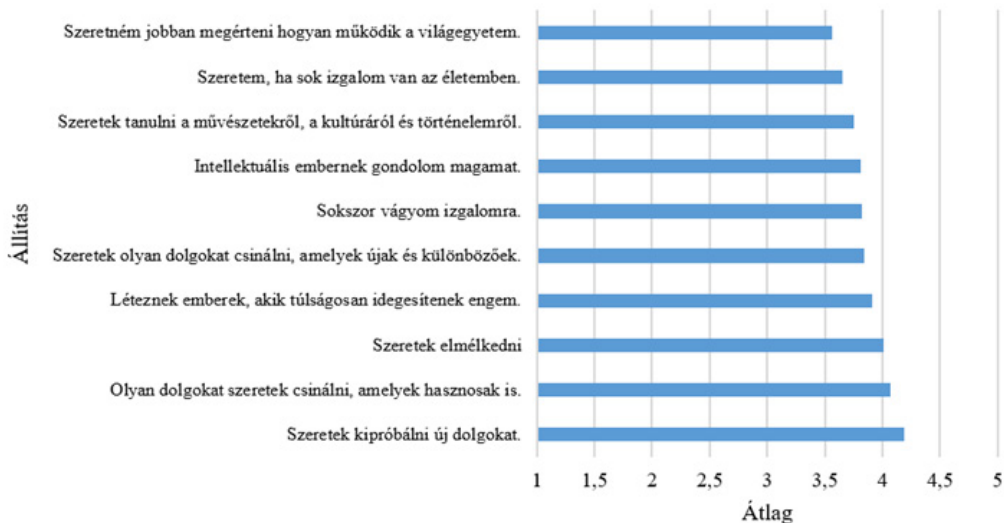


7. ábra: Utazástól távolmaradás okai;

Forrás: saját szerkesztés.

4.6. Életstílus

A minta életstílussal kapcsolatos attitűdjeit a következőkben foglaljuk össze. Az életstílussal kapcsolatosan 34 állítást kellett 5 fokozatú Likert-skálán értékelniük a válaszadóknak (1: egyáltalán nem értek egyet, 5: teljes mértékben egyetértek). Ezek közül az életstílusra vonatkozó, legjellemzőbb állításokat mutatja be a 8. ábra. A két legmagasabb átlagot a „szerekek kipróbálni új dolgokat” és az „ilyen dolgokat szeretek csinálni, amelyek hasznosak is” állítások kapták.



8. ábra: A legjellemzőbb életstílusra vonatkozó állítások;

Forrás: saját szerkesztés.

Az elemzés azt is vizsgálta, hogy a válaszadók vajon milyen szóra asszociálnak az utazás kapcsán. Legtöbbjüknek a „szabadság”, „élmény”, „kikapcsolódás” és „pihenés” szavak jutottak eszükbe (9. ábra).



9. ábra: Mi jut eszébe az utazásról – szófelhő;

Forrás: saját szerkesztés.

4.7. Turisztikai motiváció

A COVID19 helyzettől eltekintve, a válaszadók az utazás fő motivációját tartották a legfontosabbnak az utazás kiválasztásakor szerepet játszó tényezők közül. Ezt követték az utazás során szerezhető élmények, illetve az utazás költségei (2. táblázat).

Tényező	Átlag
Az utazás fő motivációja, pl. pihenés, strandolás, természetjárás	4,62
Szerezhető élmények	4,58
Utazás költségei	4,34
Meglátogatni kívánt terület látnivalói	4,30
Jövedelem, annak a turizmusra fordítható aránya	4,27
Üdülés időtartama	4,11
Együtt utazók vágyai, kívánságai	3,96
Az év mely időszakában kívánok utazni	3,95
Korábbi élmények, tapasztalatok egy utazás során	3,90
Választott terület megközelíthetősége	3,87
Szálláshely fajtája	3,73
Közlekedés fajtája	3,52

2. táblázat: Az utazás fő turisztikai motivációi;

Forrás: saját szerkesztés.

Az utazási motivációk között megjelentek a korábban, az utazás kapcsán említett fogalmak. A legfontosabb motivációs tényező az elfoglalt életből való kiszakadás volt, amit az érdekes úti célok, izgalmas dolgok felfedezése követett. Szintén a fontos motivátorok között kapott helyet a más kultúra megismerése és a cselekvési szabadság. A semmittevés, vásárlás, szerezsejárték a lista végén szerepeltek.

4.8. COVID19 hatása az utazási magatartásra

A kutatás azt is vizsgálta, hogy a válaszadók 2021. évi utazási céljának megtervezésekor és a vásárolt szolgáltatások vonatkozásában az egyes, COVID19 járvánnyal kapcsolatos óvintézkedések, valamint egyéb más szempontok mennyire játszanak fontos szerepet (1: egyáltalán nem, 5: teljes mértékben). Az egyes szempontokhoz tartozó válaszok átlagait a 3. táblázat mutatja be. A legfontosabb szempontok között szerepelt az ár/érték arány, valamint a rugalmas lemondási és fizetési feltételek.

Szempont	Átlag
egyéniileg csomagolt termékek (pl. élelmiszer)	2,85
egyéni, egyszer használatos védőeszközök biztosítása a vendégek részére	2,99
érintésmentes vásárlás lehetősége	3,04
gyakoribb takarítás a kiválasztott helyszíneken	3,58
vészhelyzet esetén védelmet nyújtó biztosítási feltételek	4,05
ár/érték arány	4,52
rugalmas lemondási és fizetési feltételek	4,58

3. táblázat: Az utazás tervezésével kapcsolatos szempontok fontossága;

Forrás: saját szerkesztés.

5. Faktor- és klaszteranalízis

A faktoranalízis alapfeltétele az egyes változók közötti korreláció megvalósulása, mert e nélkül nem tudjuk a változókat faktorokba összevonni. A változók abban az esetben alkalmasak a faktoranalízisre, ha erős a korreláció: ennek legfontosabb mérőszámai a Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) és a Bartlett teszt (Kassai, 2009).

5.1. Turisztikai motivációk

Az utazási motivációkhoz kapcsolódó faktoranalízis kiindulási feltételei teljesülnek (4. táblázat), ugyanis a KMO teszt értéke 0,893, vagyis szinte eléri a „kiváló” értékhatárt (tehát a változó szett összefügg), a Bartlett teszt pedig szignifikáns (tehát a változók korrelálatlanok).

Kaiser-Meyer-Olkin teszt		0,893	$KMO \geq 0,9$	<i>kiváló</i>
			$KMO \geq 0,8$	<i>nagyon jó</i>
Bartlett-féle szférikus próba	Approx. ChiSquare	16767,783	$KMO \geq 0,7$	<i>megfelelő</i>
	df	2016	$KMO \geq 0,6$	<i>közepes</i>
	Sig	0,000	$KMO \geq 0,5$	<i>gyenge</i>
			$KMO < 0,5$	<i>elfogadhatatlan</i>

4. táblázat: KMO és Bartlett teszt;

Forrás: saját szerkesztés.

A faktorok számának meghatározása a Kaiser kritérium figyelembevételével történt. Tizenöt faktornak a sajátértéke magasabb 1-nél (sajátértékek: 13,732 és 1,049 között). A teljes magyarázott variancia így magas: 64,50 %, ami elfogadható. Az előállított motivációs faktorokat – a változók számával és a legkisebb faktorsúlyal – az 5. táblázat tartalmazza.

Faktor	Változók száma	Legkisebb faktorsúly
Természetkedvelők	11	0,495
Felfedezők	7	0,398
Biztonságkeresők	6	0,389
Kultúrakeresők	5	0,465
Takarékosok	3	0,887
Kalandkeresők	5	0,486
Gasztróélmény keresők	4	0,369
Modern tengerpartot kedvelők	4	0,372
Szerencsejátékosok	3	0,490
Összejövetelre vágyók	3	0,559
Nyüzsgő életet kedvelők	5	0,350
Presztízs	2	0,552
Kiszakadás a mindennapokból	3	0,271
Aktivitást keresők	1	0,569
Érdekességkedvelők	2	0,468

5. táblázat: Előállított faktorok turisztikai motiváció alapján; *Forrás: saját szerkesztés.*

A motivációs faktorokba tartozó mért változók az alábbiak. A természetkedvelők csoportjába tartozók szeretik a természet közelségét, harmonikus viszonyban vannak a környezetükkel és igyekeznek a tömegturizmustól távol maradni. A felfedezők csoportja szereti megtapasztalni a különböző kultúrákat és életstílusokat, könnyen barátkoznak más emberekkel, kedvelik az egzotikus úti célokat, fontos, hogy megismerjék az adott desztináció vallását, kultúráját és szokásait, ez segít önmagukat is jobban felfedezni. A biztonságkeresőknél elengedhetetlen a tisztaság és fontos szempont a személyes biztonságuk is, keresik a megbízható helyszíneket, gyakori utazási motiváció náluk az egészségmegőrzés és a regenerálódás. A kultúrakeresők gyakran választják a régi történelmi városokat és a programokat is a történelmi látnivalókhöz igazítják, szeretik felkutatni a gyökereiket és az adott desztinációban gyakran látogatnak művészeti galériákat, elsődleges motivációjuk az ismeretszerzés és ér-

dekességek felkutatása. A takarékosok csoportjánál a pénz az elsődleges szempont: az úti cél, a szállás és a gasztronómia tekintetében is minél alacsonyabb költségekre törekednek. A kalandkeresők izgalmas és új dolgok felfedezésére vágnak, ez jelenti számukra a szórakozást, ennél a csoportnál erős a merész és a cselekvésre kész attitűd. A gasztroélmény keresők csoportjának elsődleges motivációja az új, különleges ételek felfedezése, megismerése, hajlandók egy kiváló minőségű étterem kedvéért is útra kelni. A modern tengerpartot kedvelők elsődleges úti célja a tengerparttal rendelkező desztinációk, keresik a minőségi strandokat, gyakran igénybe vesznek vízi sportolási lehetőségeket is. A szerencsejátékosok szeretnek kaszinóba járni, különböző szerencsejátékokat kipróbálni, a desztináció kiválasztásánál motiválja a rajongókat a sportcsapatok stadionjának felkeresése, illetve, hogy legyen izgalmas szerencsejáték. Az összejövetelre vágyóknak fontos elődeik származási helye, sokszor barátokkal együtt utaznak vagy gyakoriak az ünnepek alkalmával tartott családi összejövetelek. A nyüzsgő életet kedvelők csoportját a nagyvárosok mozgalmas, éjszakai élete vonzza leginkább, ahol válogathatnak a szórakozóhelyek között. Fontos számukra, hogy jó legyen az infrastruktúra, egyszerű legyen a bevásárlás, leginkább a tömegturizmust kiszolgáló desztinációk tartoznak ide. A presztízs csoportba tartozók olyan desztinációkat keresnek, amelyekkel később eldicsekedhetnek barátaik körében, fontos számukra, hogy ők járjanak az adott helyen az ismerősi körükben először. A kiszakadás a mindennapokból nevű csoportnak fontos a mókuserékből való kiszabadulás, rendszerint otthonuktól távol eső úti célt választanak, sokszor egyáltalán nem vágnak az aktív pihenésre, inkább csak a szimpla kikapcsolódásra. Az aktivitást keresőknek fontos, hogy az üdülés alatt is fizikailag aktívak legyenek, rendszeresen sportoljanak, mozogjanak és kiránduljanak. Az érdekesség kedvelők keresik az újdonságokat és az olyan helyszíneket, amelyeket valami miatt különlegesnek tartanak.

5.2. A COVID19-cel kapcsolatos utazási magatartás

A COVID19 időszakában az utazási motivációkhoz kapcsolódó faktoranalízis kiindulási feltételei teljesülnek (6. táblázat), ugyanis a KMO teszt értéke 0,794, vagyis átlépi a „nagyon jó” értékhatárt (tehát a változó szett összefügg), a Bartlett teszt pedig szignifikáns (tehát a változók korrelálatlanok).

Kaiser-Meyer-Olkin teszt		0,794	$KMO \geq 0,9$	<i>kiváló</i>
			$KMO \geq 0,8$	<i>nagyon jó</i>
Bartlett-féle szférikus próba	Approx.	1170,925	$KMO \geq 0,7$	<i>megfelelő</i>
	ChiSquare		$KMO \geq 0,6$	<i>közepes</i>
	df	21	$KMO \geq 0,5$	<i>gyenge</i>
	Sig	0,000	$KMO < 0,5$	<i>elfogadhatatlan</i>

6. táblázat: KMO és Bartlett teszt;

Forrás: saját szerkesztés.

A faktorok számának meghatározása a Kaiser kritérium figyelembevételével történt. Kettő faktornak a sajátértéke magasabb 1-nél (sajátértékek: 3,077 és 1,219 között). A teljes magyarázott variancia így magas: 61,37 %, ami elfogadható. A COVID19 időszakára vonatkozó motivációs faktorokat a változók számával és a legkisebb faktorsúllyal együtt a 7. számú táblázat tartalmazza.

Faktor	Változók száma	Legkisebb faktorsúly
Higiénés intézkedések	4	0,706
Pénzügyi intézkedések	3	0,540

7. táblázat: Előállított faktorok a COVID19-cel kapcsolatos utazási magatartás alapján;

Forrás: saját szerkesztés.

A COVID19-cel kapcsolatos turisztikai magatartásfaktorokhoz tartozó mért változók a következők. A higiénés intézkedéseket előnyben részesítő csoportnak fontos, hogy rendelkezésre álljon egyéni, egyszer használatos védőeszköz, igénylik a gyakori takarítást a kiválasztott helyszínen. Nem preferálják a svédasztalt, inkább az egyénileg csomagolt élelmiszereket, termékeket keresik, hajlamosabbak igénybe venni az érintésmentes átvételt. A pénzügyi intézkedéseket preferáló személyekre jellemző, hogy keresik a jó ár-érték arányú termékeket, fontos számukra, hogy vészhelyzet esetén a biztosítási feltételek, mintegy védőhálóként megvédjék őket az anyagi kockázatoktól.

5.3. Klaszterképzés

A klaszteranalízis segítségével viszonylag homogén, egymástól különböző (az ANOVA teszt szignifikanciaértékei minden esetben 0,5 érték alattiak) csoportokba lehet sorolni az egyes adattömböket, amelyekben belül az egyedek motivációja és utazási szokásai megegyeznek. E besorolás célja, hogy rámutasson arra, hogy léteznek olyan csoportok, amelyek jobban hasonlítanak egymáshoz, mint más csoportok tagjai. A motivációs faktorképző ismérvek ordinális skálán mért változók, így a belőlük létrehozott 15 faktor is alkalmas az egyedek csoportokba sorolására. A klaszterezés 4 klaszter létrehozásával a leghatékonyabb, a faktorsúlyok az egyes klaszterekben az alábbiak szerint alakulnak.

Faktorok		Klaszterek				F	Sig.
		Tömegturisták	Adrenalin-turisták	Egzotikus utazók	Felfedezők		
Motiváció	Természetkedvelő	-0,301	0,005	-0,144	0,381	13,268	0,000
	Felfedező	-0,755	0,146	0,052	0,378	32,600	0,000
	Biztonságkereső	-0,239	0,013	0,298	-0,248	12,350	0,000
	Kultúra	-0,298	0,147	0,065	0,071	3,893	0,009
	Takarékos	0,057	0,041	0,076	-0,146	1,696	0,167
	Kalandos	-0,816	0,133	0,439	-0,094	47,165	0,000
	Gasztróélménykereső	-0,136	0,221	-0,174	0,270	7,532	0,000
	Modern tengerpart	0,130	0,128	-0,059	-0,031	1,062	0,365
	(Szerencse) játékos	-0,160	2,870	-0,186	-0,258	242,849	0,000
	Összejövetel	0,133	-0,186	0,118	-0,202	4,256	0,006
	Nyüzsgő élet	-0,122	0,154	0,175	-0,188	4,967	0,002
	Presztízs	0,095	-0,104	0,332	-0,479	23,319	0,000
	Kiszakadás a mindennapokból	-0,042	-0,261	0,136	-0,099	2,698	0,045
	Aktivitás	0,403	-0,185	-0,207	0,059	9,615	0,000
	Érdekesség	0,117	-0,162	-0,028	-0,003	0,814	0,486
COVID19	higiénés intézkedések	0,028	-0,276	0,052	-0,069	1,332	0,263
	pénzügyi intézkedések	-0,112	0,110	0,070	-0,031	0,922	0,430

8. táblázat: A létrehozott klaszterek faktorsúlyai; Forrás: saját szerkesztés.

Az egyes klaszterekre jellemző vonások az alábbiak. A tömegturistáknak kiemelten fontos az aktivitás, gyakran látogatják a modern tengerpartokat és kedvelik az összejöveleteket, ellenben nem vonzza őket a felfedezés és a kaland. Esetükben a COVID19 időszakában legfőképpen a higiénés intézkedések kerültek előtérbe, mert főleg olyan helyszíneket látogatnak, ahol sok ember megfordul és ezáltal nagyobb vírusveszélynek vannak kitéve. Az adrenalin-turistáknak kiemelten fontos a szerencsejáték és a gasztróélmények, nem szeretik a kiszakadást a mindennapokból, illetve az összejöveleteket sem preferálják. A COVID19 ideje alatt – a tömegturistákkal ellentétben – náluk a pénzügyi intézkedések jóval hangsúlyosabbak, mivel egy-egy ilyen utazás programja jóval költségesebb lehet. A higiénés intézkedések viszont háttérbe szorulnak, mivel a választott helyszíneken nem jellemzők a nagy

tömegek. Az egzotikus utazók szeretik a kalandos utazásokat, de fontos számukra, hogy ez a társadalmi státuszukat is erősítse vagy emelje. Nem igazán keresik az aktivitást és a gasztróélmények sem motiválják őket. Jellemzően ki akarnak szakadni a mindennapokból, tehát olyan desztinációt választanak, amely nem tömegeket vonz, ezek főleg presztízsutazások. Ez a csoport nem szeretné a nagyobb, befektetett összeget elveszíteni. A felfedezők kedvelik a természetet és szeretnek új dolgokat felfedezni, ellenben nem szeretik a presztízst. A COVID19 kapcsán a kevésbé látogatott helyeket kedvelik, a higiéniai és pénzügyi intézkedéseket sem tartják fontosnak. Nem a nagy tömeget vonzó helyeket látogatják, viszonylag alacsony költségvetéssel gazdálkodnak, ezért nem befolyásolják őket a biztosítások sem.

6. Összefoglalás

A COVID19 világvárvány teljesen átalakította a turizmus-iparágat: jelentősen megváltoztak az utazási szokások belföld és külföld tekintetében is. A járvány turizmusra gyakorolt hatásának számszerűsíthető veszteségei még nem realizálhatók. Bizonytalan, hogy a jövőben hogyan változnak az utazási lehetőségek az esetleges következő hullám(ok) hatásai miatt, erre vonatkozóan különbözőféleképpen prognosztizálja a szakma a turizmuságazat teljesítményének alakulását.

A tanulmány célja homogén utazói csoportok képzése és azok leíró jellegű elemzése volt, különböző ismérvek alapján. A kutatás célja teljesült: életstílus, turisztikai motiváció és a COVID19-cel kapcsolatos utazási magatartás alapján, homogén csoportokba osztottuk a megkérdezett hazai utazói mintát.

A kutatás korlátja a folyamatosan változó utazási körülmények lehetnek, illetve a lekérdezés pillanatában esetleg véletlenszerűen adott válaszok, amelyeket az akkor aktuális járványhelyzet is befolyásolt. A kutatás eredményei így pillanatképként értelmezendők a 2020. március – 2021. június közötti időszakra vonatkozóan, és három járványhullám által sújtott utazási szokásokról adnak leíró elemzést. A lekérdezéstől az elemzésig, valamint a tanulmány elkészültéig eltelt időszakban Magyarország a negyedik, majd az ötödik járványhullámot is átvészelte. Mindezek alapján a tanulmány alapozó kutatásként értelmezhető. További kutatási cél a járványhullám negyedik és ötödik hullámának hatását vizsgálni a turisztikai magatartásra és azt összehasonlító elemzéssel kiegészíteni, a mélyrehatóbb megállapítások megtétele érdekében.

A kvantitatív kutatásból az alábbi következtetések vonhatók le:

- a megkérdezettek 78 %-a nő volt, iskolázottság tekintetében 50-50 %-ban közép- és felsőfokú legmagasabb iskolai végzettség jellemzi az utazói mintát, az életkor megoszlását vizsgálva 66 % a Z generáció tagja. Többségük stabil anyagi helyzettel rendelkező, kereső tevékenységet folytató személy;
- az életstílusra vonatkozó vizsgálat során a kitöltők többsége azzal értett leginkább egyet, hogy szeretnek kipróbálni új dolgokat, illetve kifejezetten kedvelik hasznosan eltölteni az idejüket;
- a válaszadók körében az utazással kapcsolatos leggyakoribb asszociációk a „szabadság”, az „élmény”, a „kikapcsolódás” és a „pihenés” voltak;
- a pandémiás helyzettől eltekintve a kitöltők az utazás fő motivációját tartották a leg-

fontosabbnak az utazás kiválasztásával kapcsolatos tényezők közül; a COVID19-cel kapcsolatos extra szolgáltatások tekintetében a mintánk tagjainak a rugalmas lemondás és fizetési feltételek bizonyultak a legfontosabbnak;

- a motivációs ismérvek alapján négy klaszter azonosítható, amelyek a tömegturisták, az adrenalinturisták, az egzotikus utazók és a felfedezők voltak; a meghatározott homogén klaszterek utazási szokásait és a COVID19 okozta változásokkal kapcsolatos attitűdjeit más-más egyéb tényezők, eltérő turisztikai motivációk és demográfiai jellemzők befolyásolják.

Elmondható, hogy a megkérdezettek a vizsgált időszakban (2020. március - 2021. június) szignifikánsan kevesebbet utaztak, mint az azt megelőző években mind a belföldi, mind pedig a külföldi utazások tekintetében. Az „otthonmaradók” körében a két leggyakoribb okként a vírushelyzettől való félelem és az anyagi bizonytalanság került megjelölésre.

A járvány nagymértékben átalakította a hétköznapokat is, nem csak az utazási szokásokat. A szektornak azonban ez előnyt is jelenthet, valamint pozitív hozadék is megállapítható. Egyrészt a biztonságosabb utazási feltételek megléte és kialakítása a jövőben minden turisztikai szolgáltató alapfeladatai közé tartozik majd, másrészt a jelenben és jövőben is várható változások gyors, megalapozott és előkészített válságkezelést kívánnak meg a szolgáltatóktól.

Irodalomjegyzék

- Barletta, M. (2002). Marketing to women, USA: Dearborn Trade Publishing.
- Bell, W. (1958). Social Choice, Life Style and Suburban Residence. The Suburban Community, 225-242.
- Debreceni, J.- Fekete-Frojimovics, Zs. (2021). A vendéglátás nemzetközi kutatási paradigmái a Covid19 árnyékában. Szisztematikus szakirodalmi áttekintés és egy koncepcionális keretmunka. Turizmus Bulletin, 21(4), 5-13.
- Guller, Z. (2020. október): Budapest turizmusa, hitelprogram és a Tourinformok felújítása. Magyar Turisztikai Ügynökség. <https://mtu.gov.hu/podcast>
- Halbwachs, M. (1971). A munkásosztály fogyasztói tendenciái (1913). In A francia szociológia. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Havighurst, R. & Feingenbaum, K. (1959). Leisure and Lifestyle. American Sociologist, 396-404.
- Hexter, M. B. (1916). Implications of a Standard of Living. American Journal of Sociology, 212-225.
- Kalmárné, R. Cs. és Hering, K. (2019). Turisztikai magatartás és turizmusmarketing esettanulmányok. Neumann János Egyetem, Kecskemét.
- Kassai, Zs. (2009). Faktoranalízis SPSS alkalmazásával. Szent István Egyetem, Gazdálkodás és Szervezéstudományi Doktori Iskola, Gödöllő.
- Kovács, L., Keller, K., Tóth-Kaszás, N. és Szőke, V. (2021). A Covid19-járvány hatása egyes turisztikai szolgáltatók működésére: azonnali válaszok és megoldások. [256](https://www.turisz-</div><div data-bbox=)

tikaitanulmanyok.hu/2021/07/30/kovacs-laszlo-keller-krisztina-toth-kaszas-nikoletta-szo-ke-viktoria-a-Covid19-jarvany-hatasa-egyeb-turisztikai-szolgalatok-mukodesere-azonnali-valaszok-es-megoldasok/

- Kovács, L. (szerk.) (2021). Kereskedelmi szálláshelyek forgalma. 2020. december. <https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/gyor/ksz/ksz2012.html>
- Kovács, L. (szerk.) (2020). Globális kihívás – lokális válaszok a koronavírus (Covid19) gazdasági és társadalmi összefüggései és hatásai. Savaria University Press, Szombathely.
- Lawler, EE., Hackman, JR. & Porter, LW. (1975). Behavior in organizations. New York, McGraw-Hill.
- Lazer, W. (1963). Life Style Concepts and Marketing, in Toward Scientific Marketing. Chicago, American Marketing Association.
- Mitchell, A. (1983). The nine american Lifestyles. New York, Macmillan Publishing Company.
- Popcorn, F. és Marigold, L. (2001). Éva marketing. Budapest, Geomédia Kiadó Kft.
- R Core Team (2021). R: A language and environment for statistical computing. R Foundation for Statistical Computing, Vienna, Austria. <https://www.R-project.org/>
- Rainwater, L., Coleman, R. & Handel, G. (1959). Workingman's Wife. New York, Oceana Publications.
- Raffay, Z. (2020). A COVID19 járvány hatása a turisták fogyasztói magatartásának változására. https://ktk.pte.hu/sites/ktk.pte.hu/files/images/008_A%20COVID19%20jarvany%20hatasa%20a%20turistak%20fogyasztoi%20magatartasanak%20valtozasara.pdf
- Summer, W. G. (1978). Népszokások (1936). Budapest, Gondolat Kiadó.
- Veblen, T. (1975). A dologtalan osztály elmélete. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó.
- Veres, Z. (2007). A marketing alapjai. Budapest, Perfekt Gazdasági Tanácsadó Oktató és Kiadó Zrt.
- Ward, J. H., Jr. (1963). „Hierarchical Grouping to Optimize an Objective Function”. Journal of the American Statistical Association, 58, 236-244.
- Weber, M. (1964). The Theory of Social and Economic Organisation. New York, The Three Press.
- WHO (2020). <https://www.who.int/emergencies/overview>
- Wind, Y. & Green, P. (2011). Some Conceptual, Measurement, and Analytical Problems in Life Style Research. Marketing Classics Press.
- World Travel & Tourism Council (2020). Economic Impact Reports. World Travel & Tourism Council. <https://wtcc.org/Research/Economic-Impact>

SZALÓK CSILLA

A COVID-19 világjárvány hatása az Európai Unió turizmuspolitikájára

1. Bevezetés

A II. világháború vége óta a turizmus az európai gazdasági növekedés stabil és folyamatos motorja volt (Estol & Font, 2016), a COVID-19 azonban eddig soha nem tapasztalt mértékű válságot okozott a turisztikai ágazatban (Garrido-Moreno et al., 2021). A hirtelen, előre kiszámíthatatlan negatív hatások még intenzívebb turizmuspolitikai válaszadást és intézkedéseket követelnek (Szalók & Juhász-Dóra, 2022). Az elsődleges fontosságú válaszlépések a járvány okozta negatív hatások enyhítése és mérséklése, a turisztikai vállalkozások alkalmazkodóképességének és ellenállóképességének javítása, valamint a jövőben várható kihívásokkal szembeni közös fellépés támogatása (Leković & Milutinović, 2021). Jelen tanulmány a turizmuspolitika területén a koronavírus világjárvány okozta változásokat vizsgálja az Európai Unióban.

2. Turizmuspolitika az Európai Unióban

Az Európai Uniónak nincs önálló kodifikált turizmuspolitikája: a turizmust is támogató számos szabályrendszer és program tekinthető a „virtuális” uniós politika szerves összetevőjeként (Szalók & Kovács, 2022). A turizmus kifejezetten tagállami hatáskörbe tartozik, a turizmusra általános elvek és szabályok vonatkoznak, a turizmuspolitika gyakorlata az adott intézményi rendszer és döntéshozatali folyamat függvénye. Az európai idegenforgalmi politika a többi európai szakpolitika kialakításának gyakorlatától eltérően nem követeli meg a tagállami törvények és rendeletek harmonizációját.

A szubszidiaritás elve érvényesül a turizmus területén: az EU nem rendelkezik kizárólagos hatáskörrel. A szubszidiaritás elve egyrészt a tagállamok döntési és cselekvési képességét védelmezi, másrészt lehetővé teszi az uniós szintű cselekvést, amennyiben a „tervezett intézkedés terjedelme és hatásai miatt” a cselekvés célkitűzései tagállami szinten nem valósíthatók meg megfelelő módon. A turizmus európai szerződésbe való bevonásának célja elsősorban az, hogy a hatáskörök gyakorlása a polgárokhoz legközelebb eső szinten történjenek, az EUSZ 10. cikkének (3) bekezdésében meghatározott közelség elvének megfelelően¹.

¹ Ld. Az Európai Parlament 2021. június 24-i állásfoglalása az európai uniós szabályozás célravezetőségéről, szubszidiaritásáról és arányosságáról – jelentés a jogalkotás minőségének javításáról a 2017., 2018. és 2019. év vonatkozásában (2020/2262(INI)), <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/HTML/?uri=CELEX:52021IP0316&from=EN> (2021. 10. 20.).

A turizmuspolitika egyre nagyobb jelentőséggel bír az európai országok gazdaságában, a jólét és jóllét növekedésében egyre meghatározóbb szerepe vitathatatlan, ugyanakkor az európai döntéshozatalban való megjelenése ezt a szerepet nem tükrözi. A 2007-es Lisszaboni Szerződés elismeri az idegenforgalmi politikát, az idegenforgalomra vonatkozó európai politikát alapoz meg, de a turizmus versenyképességének előmozdítását a helyi szintű kezdeményezések erősítésében határozza meg elsősorban a bevált gyakorlatok cseréjének átadása révén, valamint a vállalkozások működéséhez szükséges feltételek kialakítása és a vállalkozások és a tagállamok közötti együttműködés erősítése révén. A szabályozás középpontjában egy erős belső piac kialakítására való törekvés áll, versenyképes európai turisztikai desztináció kiépítésével².

Fontos állomás az Agenda 21 nevű program a fenntartható fejlődésért, amelyet az ENSZ 1992-ben Rio de Janeiro-ban megtartott Környezet és Fejlődés című konferenciája alkotott meg. A program turizmusra szabása a Lisszaboni Stratégia célkitűzéseire építve indult el a KKV szektor támogatására fókuszálva. Legkiemelkedőbb intézkedése a turisztikai intézményrendszer fejlesztése, a Turisztikai Szatellit számlák létrehozása volt. Ennek célja a tágabb értelemben vett turisztikai bevételek számbavétele, a turizmus gazdasági szerepének erősítése volt.

A turizmusra vonatkozó, az EU által megfogalmazott irányelvek erősítették a turizmus európai jövőképét, a Lisszaboni Stratégiával összhangban a tervezési folyamat és a jogalkotás átláthatóságának igénye a turisztikai információk megosztásához és közös célok kitűzéséhez vezetett (Aykin, 2012).

A fenntartható fejlődés elvének az európai szerződésekbe való folyamatos beépítése megteremtette az irányítás keretét és az idegenforgalmi politika alapját, de továbbra is kiegészítő jellegű hatáskörrel funkcionál (Estol & Font, 2016). A fenntartható fejlődés alapú idegenforgalmi politika – bár normatív keretet ad valamennyi ország számára – szabályozás szintjén továbbra is más európai politikák keretében és a meglévő európai intézmények támogatásán keresztül működik. Az idegenforgalommal kapcsolatos hatáskörök tagállamokon belüli elosztása nem harmonizál, nem teremt stabil környezetet az ágazat mint egész tevékenységéhez (Estol & Font, 2016).

Az 1950-es évek óta a szolgáltatásszektor óriási növekedése, ezen belül a turizmus gyors fejlődése világszerte, így az Európai Unióban is jelentős változásokat generált. A turizmus kompetenciája egyre szélesebb: az elmúlt évtizedekben egyre több európai uniós jogszabály gyakorolt hatást tagállami intézkedésekre. A szolgáltató szektort alakító egyre több gazdaságpolitikai és versenyképességi intézkedéscsomag, irányelv és kezdeményezés hat az Európai Unió turizmusára, az egyes tagországok turizmusára és turizmusfejlesztésére

² A 195. cikkely értelmében: 1. Az Unió, különösen az idegenforgalmi ágazatban működő uniós vállalkozások versenyképességének elősegítése révén kiegészíti a tagállamoknak az idegenforgalmi ágazat terén folytatott tevékenységét. Ennek elérése érdekében az Unió tevékenységének célja, hogy: (a) ösztönözze az ebben az ágazatban működő vállalkozások fejlődéséhez szükséges kedvező környezet kialakítását, (b) előmozdítsa a tagállamok együttműködését, különös tekintettel a bevált gyakorlatok cseréjére. 2. Az Európai Parlament és a Tanács rendes jogalkotási eljárás keretében egyedi intézkedéseket állapít meg a tagállamokban végrehajtott olyan intézkedések kiegészítésére, amelyek az e cikkben kitűzött célok megvalósítására irányulnak, kizárva azonban a tagállamok törvényi, rendeleti és közigazgatási rendelkezéseinek bármilyen harmonizációját. Ld. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/ALL/?uri=CELEX:12016E195> (2021. 10. 10.).

is. 2002 szeptemberében hazánkban a HOTREC (az Országos Idegenforgalmi Bizottság és a KIT támogatásával) kiadott egy tanulmányt a szállodaipari és vendéglátó ágazatot érintő 250 európai uniós intézkedésről. A két legfontosabb intézkedés kiemelésével jól szemléltethető az európai turizmuspolitika jelenlegi helyzete, erősségei és gyengeségei.

Az európai irányelveket vizsgáló kutatások is csak az elmúlt évtizedben jelentek meg, (Anastasiadou, 2008; Estol et al., 2018; Halkier, 2010; Hughes & Allen, 2005; Ooi et al., 2018; Schumacher et al., 2016; Wanner et al., 2020), párhuzamosan a turizmus nemzeti és regionális gazdaságra gyakorolt hatásának jelentős növekedésével (Hall & Jenkins, 1995; Garcia, 2014). Az Európai Unió turizmuspolitikájának kialakulása, fejlődésének elemzése, a tervezési és végrehajtási feltételek vizsgálata több kritikai megközelítés szerint kutatási részként azonosítható (Estol et al., 2018).

3. Globális kihívások – a COVID-19 előtt

A nemzetközi és a belföldi turizmus folyamatosan változó trendjei, a sokoldalú keresleti és kínálati trendek, a fogyasztói szokások változása, a természeti, gazdasági és társadalmi folyamatok komplex egésze átalakították a turizmus megértésének szándékát és ezzel párhuzamosan irányításának folyamatait is (Csapó, 2019).

Az Európai Unió keletkezése válasz a globális kihívásokra. A napjainkat meghatározó globális trendek pozitív és negatív hatásai bizonyíthatók. A pozitív oldal az életkörülmények eddig soha nem tapasztalt mértékben történő javulása, amely mind a gazdasági globalizáció, mind pedig a technikai fejlődés hatásaként értelmezhető. A negatív hatások közül a legjelentősebb az elmúlt évtizedekben egyre erőteljesebb vagyoni egyenlőtlenségek és életszínvonalbeli különbségek drámai növekedése. A technikai fejlődés hosszabb távú következményei között várhatóan a munkaerőpiacon megjelenő változások első helyen szerepelnek. A globális világ trendjeinek és kockázatainak megítélése sokféle, egyesek szerint a globalizáció, mások szerint a technikai fejlődés hatásai tekinthetők erőteljesebbnek (Matus, 2018). A világ politikai és üzleti vezetőit összefogva a Világgazdasági Fórum éves csúcstalálkozóján Davosban – a 2019-es év világpolitikájának nyomán – jelentést készített a legnagyobb globális kockázatokról. Az okozott hatást és annak súlyosságát figyelembe véve a Világgazdasági Fórum a tömegpusztító fegyverekkel azonos hatásúként vette számításba a legnagyobb globális kockázatokat. Ezen kockázatok a klímaváltozás, a szélsőséges időjárási viszonyok, a vízhiány és a természeti katasztrófák. Ha azonban az adott veszély bekövetkezésének valószínűsége a fő értékelési szempont, akkor a szervezet a szélsőséges időjárási viszonyokat tartja a legnagyobb kockázatnak. Ezt követi a klímaváltozás, a természeti katasztrófák, az adatcsalás vagy -lopás, valamint a kibertámadás. Az 1. táblázat a TOP öt globális kockázati kilátást szemlélteti a hatás és a valószínűség szempontjából.

Fontosság	Hatás szempontjából		Bekövetkezés valószínűsége szempontjából	
	Kockázat	Típusa	Kockázat	Típusa
1	A tömegpusztító fegyverek	Geopolitikai	Szélsőséges időjárás	Környezeti
2	Az éghajlatváltozás mérséklésének és az alkalmazkodás kudarca	Környezeti	Az éghajlatváltozás mérséklésének és az alkalmazkodás kudarca	Környezeti
3	Szélsőséges időjárás	Környezeti	Természeti katasztrófák	Környezeti
4	Vízügyi válság	Társadalmi	Adatcsalás	Technológiai
5	Természeti katasztrófák	Környezeti	Kibertámadások	Technológiai

1. táblázat: Globális kockázati kilátások 2019-re

Forrás: Routley (2019) & WEF, Global Risks Report (2019) alapján szerző fordításában és szerkesztésében.

A fenyegetések milyenségét illetően és időbeli változásukat figyelembe véve megállapították, hogy ahhoz képest, hogy 10 évvel ezelőtt még a világgazdasági válság hatására a gazdasági kérdések voltak abszolút központban, jelenleg a környezeti és technológiai kockázatok sokkal nagyobb figyelmet élveznek. A globális döntéshozók között végzett felmérés – amely a várhatóan növekvő kockázatok felmérésére irányult – eredményei alapján a világ vezetői a nagyhatalmak közti konfrontációkra vannak leginkább felkészülve. A várható kockázatok közé sorolhatók továbbá a kereskedelmi szabályok és megállapodások eróziója, a politikai konfrontáció, illetve a kollektív biztonsági szövetségekbe vetett bizalom csökkenése. A 2019-es jelentés egy másik újdonsága a társadalmak érzelmi és mentális állapotát vizsgáló kutatások eredményeinek ismertetése. A rendelkezésre álló eredmények szerint egyre meghatározóbb érzelmi állapottá válik napjainkban a harag. A WHO által közölt adatok alapján a világon összesen 700 millió ember küzd mentális rendellenességek valamilyen formájával. A magas jövedelmű országokban a jövedelmi és vagyoni egyenlőtlenségek összefüggésbe hozhatók a növekvő mentális egészségi problémákkal (WEF, The Global Risks Report, 2019).

A globális kockázatok erősödése és romboló potenciáljuk növekedése a közös akarat és cselekvőképesség létrehozását indokolná a nemzetközi rendszer szereplői részéről. A fent említett 2019-es jelentés azonban éppen ennek ellenkezőjéről számolt be, ugyanis a megosztottság erősödni látszik az államok között, a polarizáció pedig nő a társadalmakban.

Várhatóan növekszik a nagyhatalmak közötti gazdasági konfrontáció, amelynek egyik következménye a globális gazdasági növekedés lelassulása. A társadalmi és politikai instabilitás mint a növekvő jövedelmi és vagyoni különbségek egyik következménye visszatérően szerepelt a globális kockázatok között. Az új kihívások és egyre fenyegetőbb komplex kockázatok fényében a korábbiaknál határozottabban merült fel a globális kapitalizmus újra gondolásának szükségessége.

A globális kihívásokra adott válasz a turizmus és annak fenntartható fejlesztése. A turizmus egy olyan hierarchikusan szerveződő rendszer, amelynek célja a szereplők összekapcsolása és az együttműködés támogatása. Az országhatáron átnyúló mobilitás, más országok és kultúrák megismerése, természeti értékeknek megőrzése és bemutatása közelebb hozza a népeket egymáshoz, erősíti egymás tiszteletét, elfogadását és az országok közötti békés versengést. A turizmus számára az integráció, az egyre szorosabbá váló együttműködés jelenti a válaszokat. A turizmus komplex rendszerében a gazdasági és politikai tényezők kapcsolódnak különböző teljesítendő célokhoz.

A turizmuspolitika olyan cselekvések, iránymutatások, irányelvek, alapelvek és eljárások sorozata, amelyek egy etikai keretrendszeren belül a legmegfelelőbb módon képviselik egy közösség (vagy nemzet) szándékát annak érdekében, hogy a tervezés, fejlesztés, termékek, szolgáltatások, marketing és fenntarthatósági célok egyidejűleg valósuljanak meg a turizmus növekedésének támogatásával (Edgell et al., 2008).

4. A COVID-19 és az európai turizmuspolitika

A koronavírus-járvány első esetét 2019-ben regisztrálták, alig néhány hónappal később 2020. március 11-én az Egészségügyi Világszervezet (WHO) világjárványra hívta fel a figyelmet (Chen et al., 2020). A globális egészségügyi kérdés hamarosan globális gazdasági problémákat és kihívásokat eredményezett (Leković & Milutinović, 2021).

A II. világháború óta nem érte ekkora méretű gazdasági veszteség a világgazdaságot, az egészségügyi és gazdasági válságnak együttesen súlyos negatív hatása volt a modern társadalomra, megkérdőjelezve a lakosság egészségét és gazdasági biztonságát (Gössling et al., 2021). A világjárvány megváltoztatta az emberi civilizáció gazdasági és társadalmi aspektusait (Hanić, 2020). A COVID-19 megjelenésekor két másik járvány is aktív volt. Az első a rendkívül halálos kimenetelű MERS, egy koronavírus (MERS-CoV) által okozott vírusos légúti megbetegedés, amelyet 2012-ben azonosítottak Egyiptomban (Berry et al., 2015). A MERS jelentős figyelmet kapott az utazási orvostudományi szakirodalomban, mivel nagyszámú ember vesz részt az évente Szaúd-Arábiába irányuló zarándoklaton (Al-Tawfiq et al., 2014). A második az ebola, amelynek átlagos halálozási aránya a betegség különböző hullámaiban körülbelül 50% (Chowell & Nishiura, 2014). A COVID-19 nem olyan fertőző, mint a kanyaró, és nem olyan valószínű, hogy a fertőzött személy meghal, mint az ebola esetében, de az emberek már napokkal a tünetek megjelenése előtt elkezdhetik a vírus terjesztését. Bai et al., 2020; Rothe et al., 2020). Ennek eredményeképpen a tünetmentes emberek továbbíthatják a COVID-19-et mielőtt tudnák, hogy önzóroládniuk kell vagy hogy más intézkedéseket kell tenniük a vírus terjedésének megakadályozása érdekében.

A válság súlyosságát mutatja, hogy becslések szerint a világ népességének 90%-a él olyan országban, ahol valamilyen nemzetközi utazási korlátozást vezettek be, illetve sok helyen a belső mozgásokat is korlátozták valamilyen mértékben (Gössling et al., 2020).

A COVID-19 világjárvány különösen erős hatást és súlyos gazdasági károkat okozott azokban az országokban, amelyek természeti lehetőségeiket és erőforrásait kiaknázva nagy mértékben a turisztikai ágazat fejlesztésére alapozták eddigi gazdasági fejlődésüket. Az Európai Unió országai jelentős számban érintettek, a válság hatása és következményei jelentősek.

Az Egyesült Nemzetek Világszervezetének jelentése szerint (UNWTO, 2021) a nemzetközi turistaérkezések száma 74%-kal csökkent 2020-ban, ami előre nem várt radikális hatással volt az idegenforgalmi bevételekre (Garrido-Moreno et al., 2021). Európában 51,4 százalékkal csökkent a turisztikai ágazat hozzájárulása a GDP-hez 2020-ban (WTTC, 2021). A világjárvány hatása az ázsiai és csendes-óceáni térségben eredményezte a legnagyobb mértékű csökkenést az ágazat GDP-hez való hozzájárulásában 53,7 százalékkal (Szalók & Juhász-Dóra, 2022).

A COVID-19 okozta krízis idegenforgalmi ágazatra gyakorolt erőteljes hatása még erőteljesebb válaszlépéseket követel a turizmuspolitikától (Lekovic & Milutinovic, 2021). A válsághelyzet kezelése együttműködést és összehangolást igényelt a felelős turizmusirányítás érdekében. A COVID-19 válság következtében a tagállamok részéről elvárássá vált a válaszlépések összehangolása, a turisták szabad mozgásának mielőbbi biztosítása.

A turizmus az európai gazdasági növekedés stabil és folyamatos motorja volt, ennek ellenére az európai intézmények támogatása nem volt mindig egységes (Estol & Font, 2016). Ennek részben az az oka, hogy a tagállamok nem akartak lemondani a turizmusirányítás feletti hatalmukról, a másik ok pedig a turizmus természetéből fakad. A turizmus az EU tagállamai között nemzeti és regionális kompetenciaterület, ezért a régiók teljes jogkörrel rendelkeznek, a döntéshozatal során nemzeti vagy regionális turisztikai politikát követnek (Wanner et al., 2020). A kutatások során bebizonyosodott, hogy nincs egységes megoldás, azaz nem léteznek minden ország számára egyformán alkalmazható és hatékony támogatási csomagok a turisztikai ágazat számára, hanem minden országnak a turisztikai politika kialakításakor tiszteletben kell tartania saját sajátosságait, törekedve arra, hogy az adott nemzeti keretek között az a legjobb eredményeket hozza (Lekovic & Milutinovic, 2021).

A pandémia következtében valamennyi ország számára új stratégia kialakítása vált szükségessé az újrapozicionálás igényével. A megváltozott körülmények hatására hazánkban is felülvizsgálták az NTS 2030-at. A Turizmus 2.0 célja a turizmus élénkítése a beavatkozási pontok azonosításával. A dokumentum 12 irányvonalon keresztül mutatja be a turizmus-vendéglátás aktuális helyzetéhez viszonyított fejlődési lehetőségeket.

5. Az Európai Unió turizmuspolitikájának jövője

Az EU tagállamok a COVID-19 okozta válságra nemzeti szintű szabályozással reagáltak. A kialakult helyzet azonban azt is megmutatta, hogy a nemzeti intézkedések mellett szük-

ség van a közös cselekvésre, és hogy fontos a közös fellépés a hatékonyság érdekében. A COVID-19 világjárvány következményeinek, a turizmuspolitika hatékonyságának vizsgálata fontos kiindulópont lehet a turizmuspolitika jövőbeni alakításához. Lehetőség kínálkozik a globális turisztikai rendszer olyan jellegű átalakításához, amely jobban igazodik a fenntartható fejlődési célokhoz (Gössling et al., 2020). Számos kutató mutat rá arra, hogy ne térjünk vissza a megszokott sémákhoz, hiszen a világjárvány után semmi sem lesz olyan, mint volt: a jelenlegi világjárvány lehetőség a turizmus újragondolására (OECD, 2020). A válságkezelésből eredő tanulságok levonása és megvitatása valamennyi uniós országgal sürgető feladat, a turizmus ellenálló képességének erősítése a turizmus jövője szempontjából nélkülözhetetlen. A jelenlegi helyzetből való kilábalást az összes érintett szereplő összefogásával és összehangolt fellépéssel lehet csak megoldani helyi, regionális, nemzeti és globális szinten (Lekovic & Milutinovic, 2021). A nagyszámú szereplő miatt az információkhoz való egyenetlen hozzáférés gyakran akadály a megfelelő alternatívák megtalálásának. Guix & Font (2022) Consulting on the European Union's 2050 tourism policies című cikkében a részvételi akciókutatás eredményeire és a vállalati társadalmi felelősségvállalás szakirodalmára építve, az érdekelt felek bevonási folyamatainak hatékonyságát törekedtek erősíteni. Az érintett döntéshozókkal és szakértők bevonásával folytatott konzultáció arra szolgált, hogy előre jelezzék a szakpolitikák támogatását vagy ellenzését, hozzájárulva a jövőbeli tervek sikeréhez (Hardy & Pearson, 2018; Soulard et al., 2018; Waligo et al., 2015). Míg korábbiakban az Európai Parlamentben az egyeztetések az EU turizmusában érdekelt felek közötti személyes párbeszéd biztosításán keresztül történtek, a COVID-19 során az utazási korlátozások következtében lehetőség nyílt az online párbeszédre. Ez az érdekelt felek és szakértők szélesebb körű eredményes konzultációját tette lehetővé földrajzi és pénzügyi korlátok nélkül. A kutatás eredményeinek alapján a javaslatokból egy cselekvési listát dolgoztak ki, amelyben meghatározták, hogy az egyes célkitűzések milyen módon érhetőek el (Guix & Font, 2022). Ez a kutatás jó példa arra, hogy a COVID-19 pozitív hozadékát kihasználva, az online térbe kényszerült életünk hogyan hasznosítható a szakértői részvételen alapuló hatékonyabb konzultációra, amely képes megerősíteni a szervezők legitimitását (Schmidt & Wood, 2019).

Tisztában kell lennünk az új alkalmazott módszertan korlátaival: a cikk egyfajta lehetséges utat mutat a digitális konzultációk irányába. Az empirikus eredmények hozzájárulnak a transznacionális idegenforgalmi politikaalkotás során az érdekelteknek a meglévő folyamatokba történő bevonásához a meglévő hiányosságok csökkentése érdekében (Dimitrovski et al. 2021).

Egyes szerzők – mint például Prideaux et al. (2021) – rámutatnak arra, hogy a jelenlegi világjárvány során levont tapasztalatok tanulságul szolgálhatnak a klímaváltozással mint nagy kihívással való sikeresebb megbirkózásra, amelynek tetőzése csak idő kérdése, ha folytatódik a jelenlegi gyakorlat, azaz a környezetre való elégtelen odafigyelés és a körforgásos gazdaság elveinek elégtelen alkalmazása (Lekovic & Milutinovic, 2021).

Kategóriák	Tényező	Fontosság (1 tizedesjegyre kerekített érték)	Megvalósíthatóság (1 tizedesjegyre kerekített érték)	%
Biztonságos és zavartalan turisztikai élmény	Határokon átnyúló szabályozás	5,0	3,0	44
	Multimodális, alacsony szén-dioxid-kibocsátású közlekedés	4,7	4,0	64
	Egészségügyi és biztonsági protokollok	4,5	3,3	64
	Utásbizalom	4,4	3,2	62
	Intelligens és biztonságos szolgáltatások	4,4	3,4	61
	Érintésmentes folyamat	4,3	3,6	32
	Idegenforgalmi tömeg	4,2	3,2	64
	Adatismeret	4,3	4,2	45
	Konzultáció az EU-turizmus újragondolásáról	4,1	3,1	44
	Harmonizált adatok	3,9	3,3	59
Zöldebb nyaralások	Az éghajlatváltozáshoz való alkalmazkodásról szóló rendelet	4,6	3,7	43
	Fenntartható innováció EU zöld megállapodás	4,0	3,2	54
	Éghajlatváltozáshoz való alkalmazkodási készségek	4,0	3,4	54
	K+F alternatív üzemanyagok	4,2	3,8	36
	Desztináció éghajlathoz való alkalmazkodásának finanszírozása	4,1	3,6	68
	Éghajlatsemleges turizmus ösztönzése	4,0	3,4	57
	Nyílt hozzáférésű adatok és tulajdonjog	3,7	3,6	34
	Innovációs képességek	4,0	3,6	70
Adatvezérelt turizmus	Biztonság és adatvédelem közös keretrendszere	4,9	3,6	48
	Adatmegosztás	4,9	3,9	53
	A digitalizáció finanszírozása	4,6	4,0	68
	Digitális készségek	4,2	4,0	60
	Adatok elérhetősége	4,3	3,3	50
	Adatmegosztási partnerségek	4,2	3,3	56
	Turisztikai adatmegosztás	3,8	3,4	58
	Nyílt hozzáférésű adatok	4,3	3,6	34
	Eurostat & privát adatok	4,4	3,9	40
	Interoperacionális eszközök	4,3	3,9	52

2. táblázat: A kutatásban vizsgált tényezők értékelése fontosság és megvalósíthatóság alapján a támogatottság arányában (%)

Forrás: Guix & Font (2022) alapján, szerző fordításában és szerkesztésében.

6. Következtetések

A COVID-19 globális változásokat eredményezett, hatásai figyelemreméltó tanulságokkal szolgálnak az idegenforgalmi ágazat és a politikai döntéshozók számára. A járványból a tanulság, hogy nem lehet a régi módon gondolkodni sem a turizmusról, sem a turizmus szabályozásáról. A turizmus újradefiniálása jelentős nemzeti és regionális kormányzati beavatkozásokat igényel az uniós szintű keretekhez és szabályozáshoz való hozzáféréseken keresztül. Az eredmények rávilágítanak a transznacionális kormányzati erőfeszítések fontos szerepére, hogy a helyi szereplőket Európa-szerte képessé tegyék a közös célok elérésére. Az új típusú turizmuspolitika az információelosztás új rendszerén fog alapulni, továbbá az adatgyűjtés fázisai is átalakuláson mennek keresztül (Guix & Font, 2022). Cél, hogy kölcsönösen elfogadható megoldások szülessenek a turizmus jövőjét illetően, jelenlegi feladatunk pedig, hogy a már fenntartható turizmusra alapozva segítsük és felgyorsítsuk a változásokat.

Irodalomjegyzék

- Al-Tawfiqef, J. A., Zumlaad, A., & Memis, Z. A. (2014). Travel implications of emerging coronaviruses: SARS and MERS-CoV. *Travel Medicine and Infectious Disease*, 12(5), 422-428. <https://doi.org/10.1016/j.tmaid.2014.06.007>
- Anastasiadou, C. (2008). Stakeholder perspectives on the European Union tourism policy framework and their preferences on the type of involvement. *International Journal of Tourism Research*, 10(3), 221-235. <https://doi:10.1002/jtr.655>
- Aykin, S. M. (2012). A Common Tourism Policy for the European Union: A Historical Perspective, In: Moufakkir, O. & Burns, P.M. (Eds.), *Controversies in Tourism*, (pp. 23-40.), CAB International.
- Bai, Y., Yao, L. & Wei, T. (2020). Presumed Asymptomatic Carrier Transmission of COVID-19. *JAMA*. 323(14):1406-1407. <https://doi:10.1001/jama.2020.2565>
- Berry, M., Gamielien J. & Fielding, B.C. (2015). Identification of new respiratory viruses in the new millennium. *Viruses*, 7 (3), pp. 996-1019. <https://doi.org/10.3390/v7030996>
- Chen N., Zhou, M., Dong, X., Qu J, Gong F., Han Y., Qiu Y., Wang J., Liu Y., Wei Y., Xia J., Yu T., Zhang X. & Zhang L. (2020). Epidemiological and clinical characteristics of 99 cases of 2019 novel coronavirus pneumonia in Wuhan, China: a descriptive study, *Lancet*, pp. 507-513. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(20\)30211-7](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(20)30211-7)
- Chowell, G., & Nishiura, H. (2014). Transmission dynamics and control of Ebola virus disease (EVD): A review. *BMC Medicine*, 12/196. <https://doi.org/10.1186/s12916-014-0196-0>
- Csapó J. (2019). A turizmuspolitika és turizmusirányítás elmélete és gyakorlata az Európai Unióban. Akadémiai Kiadó. <https://doi.org/10.1556/9789634544838>
- Dimitrovski, D., Lemmetyinen, A., Nieminen, L. & Pohjola, T. (2021). Understanding coastal and marine tourism sustainability – A multi-stakeholder analysis, *Journal of Destination Marketing & Management*, 19, 100554. <https://doi.org/10.1016/j.jdmm.2021.100554>

- Edgell, D. L., Allen, M. D., Smith, G. & Swanson, J. R. (2008). *Tourism policy and planning: Yesterday, today and tomorrow*. Oxford, UK: Butterworth-Heinemann.
- Estol, J. & Font, X. (2016). European tourism policy: Its evolution and structure, *Tourism Management*. (52) pp. 230-241. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2015.06.007>
- Estol, J., Camilleri, M. A. & Font, X. (2018). European Union Tourism Policy: An Institutional Theory Critical Discourse Analysis. *Tourism Review*. 73 (3), 421-431. <https://doi.org/10.1108/TR-11-2017-0167>
- Garcia, F. A. (2014). A comparative study of the evolution of tourism policy in Spain and Portugal, *Tourism Management Perspectives*, (11) 34-50. <https://doi.org/10.1016/j.tmp.2014.03.001>
- Garrido-Moreno, A., Garcia-Morales, V.J. & Martin-Rojas, R. (2021). Going beyond the curve: Strategic measures to recover hotel activity in times of COVID-19, *International Journal of Hospitality Management*, Volume 96, 102928 <https://doi.org/10.1177/14673584211034525>
- Gössling, S., Scott, D. & Hall, M. (2021). Pandemics, tourism and global change: a rapid assessment of COVID-19, *Journal of Sustainable Tourism*, 29(1), 1-20. <https://doi.org/10.1080/09669582.2020.1758708>
- Guix, M. & Font, X. (2022). Consulting on the European Union's 2050 tourism policies: An appreciative inquiry materiality assessment, *Annals of Tourism Research*, 93, 103353 <https://doi.org/10.1016/j.annals.2022.103353>
- Halkier, H. (2010). EU and tourism development: Bark or bite?, *Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism*, 10 (2), 92-106. <https://doi.org/10.1080/15022250903561952>
- Hall, C. M. & Jenkins, J. M. (1995). *Tourism and Public Policy*, London and New York: Routledge.
- Hanić, A. (2020). Crni labud u svetskoj ekonomiji. In Mitić, P., Marjanović, D. (Eds.), *Black swan in the world economy 2020* (pp. 9-28). Beograd, Srbija: Institut ekonomskih nauka.
- Hardy, A., & Pearson, L. J. (2018). Examining stakeholder group specificity: An innovative sustainable tourism approach, *Journal of Destination Marketing & Management*, 8, 247-258. <https://doi.org/10.1016/j.jdmm.2017.05.001>
- Hughes, H. & Allen, D. (2005). Cultural tourism in Central and Eastern Europe: The views of 'induced image formation agents'. *Tourism Management*, 26(2), 173-183. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2003.08.021>
- Leković, M. & Milutinović, S. (2021). Tourism Policy Challenges amid COVID-19, *The Sixth International Scientific Conference, Thematic Proceedings*, 6(1) 382-398. <https://doi.org/10.52370/TISC21382ML>
- Matus, J. (2018). Globális trendek és kockázatok a 21. században – az első évtized, *Nemzet és Biztonság*, (4) pp. 3-21.
- Ooi, N., Duke, E. & O'Leary, J. (2018). Tourism in changing natural environments. *Tourism Geographies*. 20 (2), 193-201. <https://doi.org/10.1080/14616688.2018.1440418>
- Prideaux, B., Thompson, M. & Pabel, A. (2020). Lessons from COVID-19 can prepare global tourism for the economic transformation needed to combat climate change, *Tourism Geographies*, 22:3, 667-678, <https://doi.org/10.1080/14616688.2020.1762117>

- Routley, N. (2019). The Top Global Risks in 2019, Visual Capitalist, online, <https://www.visualcapitalist.com/top-global-risks-2019/> (2021. 10. 02.)
- Rothe, C., Schunk, M., Sothmann, P., Bretzel, G., Froeschl, G., Wallrauch, C., Zimmer, T., Thiel, V., Janke, C., Guggemos, W., Seilmaier, M., Drosten, C., Vollmar, P., Zwirgmaier, K., Zange, S., Wölfel, R. & Hoelscher, M. (2020). Transmission of 2019-nCoV Infection from an Asymptomatic Contact in Germany. *The New England Journal of Medicine*, 5;382(10):970-971. <https://doi:10.1056/NEJ-Mc2001468>
- Schmidt, V. A., & Wood, M. (2019). Conceptualizing throughput legitimacy: Procedural mechanisms of accountability, transparency, inclusiveness and openness in EU governance. *Public Administration*, 97(4), 727-740. <https://doi.org/10.1111/padm.12615>
- Schumacher, T., Bouris, D. & Olszewska, M. (2016). Of policy entrepreneurship, bandwagoning and free-riding: EU member states and multilateral cooperation frameworks for Europe's southern neighbourhood. *Global Affairs*, 2(3), 259-272.
- <https://doi.org/10.1080/23340460.2016.1216230>
- Soulard, J., Knollenberg, W., Boley, B. B., Perdue, R. R., & McGehee, N. C. (2018). Social capital and destination strategic planning. *Tourism Management*, 69, 189-200. <https://doi:10.1016/j.tourman.2018.06.011>
- Szalók, Cs. & Juhász-Dóra, K. (2022). Alkalmazkodási lehetőségek és kényszerek a szállodaiparban a COVID-19 járvány idején, In Albert, Tóth Attila (szerk.) *Folytatás vagy újrakezdés a turizmusban, tanulmánykötet (megjelenés alatt)*
- Szalók, Cs. & Kovács, L. (2022). *Az Európai Unió szakpolitikai rendszere. Ludovika Egyetemi Kiadó (megjelenés alatt).*
- Stevenson, N., Airey, D. & Miller, G. (2008). Tourism policy making: the policymakers' perspectives. *Annals of Tourism Research*, 35(3), 732-750. <https://doi.org/10.1016/j.annals.2008.05.002>
- Waligo, V., Clarke, J., & Hawkins, R. (2015). Embedding stakeholders in sustainable tourism strategies. *Annals of Tourism Research*, 55, 90-93. <https://doi.org/10.1016/j.annals.2015.09.002>
- Wanner, A., Seier, G. & Pröbstl-Haider, U. (2020). Policies related to sustainable tourism - an assessment and comparison of European policies, frameworks and plans, *Journal of Outdoor Recreation and Tourism*, 29(48) 100275. <https://doi.org/10.1016/j.jort.2019.100275>

Forrásjegyzék

- Az Európai Parlament és a Tanács 2006/123/EK irányelve (2006. december 12.) a belső piaci szolgáltatásokról (szolgáltatási irányelv). Forrás: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/?uri=celex%3A32006L0123> (2021. 10. 02.)
- Az Európai Unió működéséről szóló szerződés egységes szerkezetbe foglalt változata HARMADIK RÉSZ – AZ UNIÓ BELSŐ POLITIKÁI ÉS TEVÉKENYSÉGEI, XXII. CÍM – IDEGENFORGALOM 195. cikk) 7.6.2016 Document 12016E195 http://data.europa.eu/eli/treaty/tfeu_2016/art_195/oj (2021.10.07.)
- European Commission (é.n.): Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs. Forrás: https://ec.europa.eu/growth/sectors/tourism_en (2021.10.02.)
- OECD (2020). Mitigating the impact of COVID-19 on tourism and supporting recovery. OECD Tourism Papers, 2020/03, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/47045bae-en>
- UNWTO (2021) World Tourism Organization Dashboard: “International Tourism and COVID-19. <https://www.unwto.org/international-tourism-and-covid-19> (2021.10.07.)
- World Economic Forum (2019). The Global Risks Report. <https://www.weforum.org/reports/the-global-risks-report-2019> (2021.10.02.)
- WTTC (2021) World Travel and Tourism Council, Economic Impact Reports. <https://wtcc.org/Research/Economic-Impact> (2021.10.07.)

TÓTH ZOLTÁN

Turizmus az Európai Unióban a koronavírus előtt – és részben után – kitekintés az Eurostat regionális statisztikai évkönyve (2020) alapján

1. Bevezetés

Az alábbiakban rövid összefoglalást kívánok adni az európai uniós turizmus főbb jellemzőiről, beidézve az Unió e témát is tárgyaló *Eurostat regional yearbook – 2020 edition* című kiadványának 10. fejezetét (pp. 143-153). Nem feltételezem azt, hogy a hazai turizmusban dolgozó mai és leendő szakemberek – ha kedvük, érdeklődésük, nyelvismeretük és rendelkezésre álló idejük úgy adja, – önmaguktól ne lennének képesek átolvasni a jelzett forrásmunkát, s nem is kívánnék ettől senkit visszatartani. Mégis: úgy gondolom, – tekintve, hogy a koronavírus járvány által leginkább sújtott szakmaterület (ágazat), idehaza és a külvilágban egyaránt, a turizmus-vendéglátás („Szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás nemzetgazdasági ág”), és a hozzá kapcsolódó, a turizmusgazdaságot alkotó mintegy tucatnyi gazdasági tevékenység, – nem ok nélkül való felvillantanunk azt a közelmúltbeli képet az európai turizmus méreteiről és annak regionális szerkezetéről, amit a szó szoros értelmében gerincbe tört a 2020. évben kitört világszintű pandémia.

Az évkönyvben foglaltakhoz fűzött, külön bekezdésekben közölt kommentárjaim csak a legszükségesebbre korlátozódnak, hiszen meglátásom szerint a beidézett szöveg és a csatolt térképek, ábrák sok tekintetben önmagukért beszélnek. Évtizeddel ezelőtti – *Adalékok az európai fő fogadó országok turizmusának elemzéséhez című – (részletes, 2010. évi) helyzetértékelő elemzésem az európai turizmus fenntartható fejlődéséről* kézenfekvő analógiának tűnne a lényegi párhuzamok megrajzolásához; jelezve, hogy az ott közöltekkel kapcsolatban alapvető változást az eltelt egy-másfél évtized nem hozott. Érthetően, számunkra, magyarok számára a hazai helyzet drámai folyamatai a legfontosabbak, de nem árt, ha megpróbáljuk beleképzelnünk magunkat a Közösség egészét érintően időben igen hirtelen kialakult helyzetbe, – egyes földrajzi régiók (turisztikai fogadó országok) esetében különösen nem lehet felesleges ez. Az elkövetkezőkben, a magyar fordítás során a hivatkozott szöveg tartalmi lényegét igyekszem visszaadni, közölve egyben az angol nyelvű eredeti szöveget is, elkerülendő bárminemű félreértést. Megjegyzéseimet tartalmilag elkülönítve közlöm.

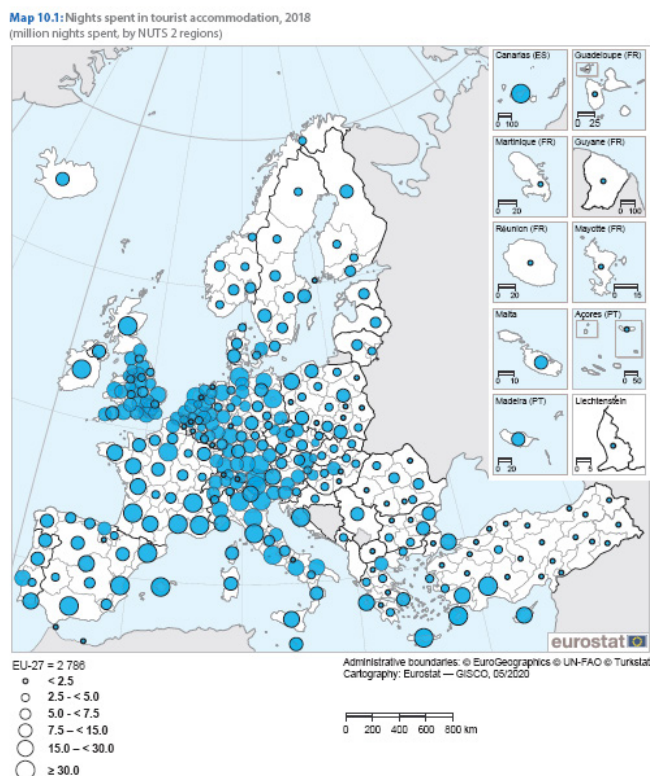
2. A vendégforgalom nagyságrendjéről

Az eltöltött kereskedelmi szálláshelyi vendégéjszakákat tekintve, 2018-ban 2,8 milliárd éjszakáról beszélhetünk az EU-27 országai esetében. („In 2018, there were 2.8 billion nights

spent in tourist accommodation across the EU-27. This figure refers to the total number of nights spent by all tourists and reflects both the length of stay and the number of tourists.”)

Az évkönyv itt vizsgált fejezetéhez csatolt 10.1. sz. térkép (ld. alább 1. sz. térképként) képet ad nekünk a NUTS2 régiók szintjén lebonyolódó vendégforgalom egészéről (belföldi-külföldi forgalom együttesen). Az Unió 238 régiójából 25 olyan volt 2018-ban, amelyek esetében legalább 30 millió realizált (kereskedelmi) szálláshelyi vendégéjszakáról beszélhetünk. („In 2018, there were 25 regions in the EU (out of 238 for which data are available; note that data for Ireland are presented at a national level) where at least 30.0 million nights were spent in tourist accommodation.”)

A 25 régiót nagyrészt tengerparti régiók alkotják; érthető okokból. Esetükben összesen 1,3 milliárd (!) kereskedelmi szálláshelyi vendégéjszakáról van szó. Ezzel összefüggésben az évkönyv hangsúlyozza még azt a tényt is, hogy az Unió régióinak mintegy egytizede reprezentálja a teljes vendégforgalom cca. 45%-át, s e vendégforgalom véges számú fogadóterületre való erőteljes koncentrációja felvet néhány kérdést a fenntartható fejlődéssel összefüggésben is. („As such, approximately one tenth of the EU regions accounted for a cumulative share of close to 45 % of the total nights spent. This high concentration of tourist numbers in relatively few locations has led to concerns around sustainable development.”)



Note: Scotland (UK), NUTS 1 region. Ireland and Serbia national data. EU-27 and Ireland estimates. Île de France (FR0), Centre — Val de Loire (FR0), Franche-Comté (FR2), Basse-Normandie (FRD), Nord-Pas de Calais (FRE), Alsace (FRF), Lorraine (FRF3), Poitou-Charentes (FR3), Auvergne (FR4), Guadeloupe (FR1), Martinique (FR2), Guyane (FR5) and Zurich (CH04); low reliability. Slovenia and Montenegro: 2017; Ireland, the United Kingdom, Iceland, Norway, Switzerland, Serbia and Turkey: 2016.

1. (10.1.) sz. térkép: Kereskedelmi szálláshelyi vendégéjszakák, 2018 (millió éjszaka, NUTS2 régiók szintjén). Közli: i. m. p. 145.

Az Európai Unión belül a három legmagasabb vendégforgalmat realizáló terület a Kanári-szigetek, a franciaországi Île-de-France régió, és a horvát tengerparti terület, Jadranska Hrvatska. A Kanári-szigetek teljes vendégforgalmi szintje 99,9 millió (!) kereskedelmi szálláshelyi éjszaka, a horvátországi régióé 84,8 millió éjszaka. A legtöbb vendégéjszakát realizáló területek jellemzően a Földközi-tenger (és beltengerei) mentén található, a Kanári-szigetek kivételt képez ez alól. A top10-ben található még az említetteken túl négy spanyolországi régió: Katalónia (81,8 millió éjszaka), Baleár-szigetek (70,2 millió éjszaka), Andalúzia (69,6 millió éjszaka) és Valencia (49,8 millió éjszaka), továbbá: az olaszországi Veneto (69,2 millió éjszaka) és a francia Provence-Alpes-Cote d'Azur (54,8 millió éj). A tízes listát két nem-tengerparti franciaországi régió teszi teljessé: a fővárosi Île-de-France (86 millió kereskedelmi szálláshelyi éjszaka) és a Rhône-Alpes régió (50,9 millió éjszaka).

(„The three regions with the highest number of tourist nights in the EU were the island region of Canarias (Spain), Île-de-France (the French capital) and Jadranska Hrvatska (on the Adriatic coast in Croatia) The list of the EU regions with the highest numbers of tourist nights in 2018 is dominated by coastal regions around the Mediterranean Sea. Nevertheless, the highest number of nights spent in tourist accommodation was recorded in Spain's Atlantic island destination of Canarias (99.9 million). Several other coastal regions featured in the top10: the Adriatic region of Jadranska Hrvatska (Croatia; 84.8 million), four more Spanish regions – Cataluña (81.8 million), Illes Balears (70.2 million), Andalucía (69.6 million) and Comunidad Valenciana (49.8 million) – Veneto (Italy; 69.2 million) and Provence-Alpes-Côte d'Azur (France; 54.8 million). The top 10 was completed by two non-coastal regions, both of which were located in France: the capital region of Île-de-France (which had the second highest number of nights spent in tourist accommodation at 86.0 million) and Rhône-Alpes (50.9 million).”)

- Ránézve az 1. (10.1.) térképre és annak forgalomnagyságot illusztráló jelmagyarozatára, egyvalami rögtön szembetűnik, itt még nem érintve a vendégforgalom küldőterületi (belföldi-nemzetközi) vetületét: *forgalomsűrűségi* vonatkozásban ugyanaz az európai földrajzi térség rajzolódik ki előttünk, Angliától kezdve Németalföldön, Németországon, (Svájcon) át Észak-Olaszországig, amely uniós „magterületet” (?) más térképekről is jól ismerhetünk. Az európai városhálózatot és területi benépesültséget (népsűrűséget) bemutató uniós térképeket emlékezetünkbe idézve, a turisztikai-földrajzi párhuzam egészen magától értetődő – egyáltalán nem mellékesen: *népességgazdasági és vendégforgalmi kettős értelemben is* súlyosnak tűnő fenntarthatósági problémákkal karöltve. Közép-Európa országai és vizsgált NUTS2 régiói (néhány osztrák tartomány leszámításával) ebben a vonatkozásban ritkásabban (mérsékeltébb forgalomsűrűséggel) és alacsonyabb vendégforgalmi szint mellett tűnnek elénk. Elegendő itt *Magyarország egészének* 31,5 milliós kereskedelmi szálláshelyi vendégéjszaka teljesítményére utalnunk (2019). A földközi-tengeri országok esetében (Unión kívüli országok is) néhány, véges számú földrajzi térségre fókuszáló, ám igen magas forgalmi szintet hordozó régiós vendégforgalmi területi szerkezet rajzolódik ki előttünk – úgyszintén *nem* a fenntartható turisztikai fejlődés iskolapéldájaként.

3. A forgalom növekedési üteméről

Az Évkönyv így folytatja a turisztikai növekedésről írva: az EU-27 tagországaiban a 2018. évi (éjszakában mért) forgalmi növekedés üteme az előző évhez képest 2,6%-os volt. 2010 és 2018 között a vendégforgalom növekedése összességében 28,7%, az évenkénti növekedés üteme 1,5% – 5% között változott. („In 2018, there was an annual increase of 2.6 % in the number of nights spent in EU-27 tourist accommodation. Between 2010 and 2018, the number of nights spent in EU-27 tourist accommodation increased by 28.7 % overall. Annual increases ranged between 1.5 % and 5.0 % per year over this period, with the latest annual growth rate – for 2018 – equal to 2.6 %.”)

A 2. (10.2.) sz. térkép a 2017-2018 közötti vendégforgalmi növekedés regionális szerkezetéről szolgáltat információkat: a NUTS2 régiók több mint négyötöde (199 régió a 238-ból) könyvelhetett el növekedést ebben az időszakban. Három régió esetében stagnálás, míg a maradék 36 NUTS2 terület esetében forgalomcsökkenés mutatkozott. („Map 10.2 presents regional information for the annual rate of change in the total number of nights spent in tourist accommodation between 2017 and 2018. More than four fifths of NUTS level 2 regions recorded an increase in their number of nights spent during this period (as shown by the blue shades in Map 10.2). This was the case for 199 out of the 238 EU regions for which data are available (note again that data for Ireland are presented at a national level). There were three regions where the change in the number of nights spent was less than 0.1 % (also shown in blue), while the remaining 36 regions recorded a decline (as shown by the orange shades).”)

- Hozzáteesszük: az elért vendégforgalom szintje és e forgalom további növelhetősége (realizált növekedési üteme) logikusan ellentett korrelációban van (kell legyen) egymással; a már egyszer elért magas forgalmi szint további (jövőbeli) biztosítása, – amire garancia nincs, – éppen elég feladatot ró a területi turizmusgazdaság felelős vezetőire. Ugyanakkor, rögzítenünk szükséges azt is, – érzékeltetve a forgalom fenntartásában tetten érhető erős területi érdekeltséget is, – hogy a fentebbi 25 top-régió esetében (a maga 1,3 milliárdos vendégéjszaka teljesítményével) egy naptári napra számítva 3,5-3,6 millió vendégéjszakáról van szó. Statisztikai átlagban ez egy vizsgált régióra vetítve 142 ezer vendégéjszaka/nap teljesítményt jelent (~52 millió éjszaka/év), erős területi szóródással. A Kanári-szigetek esetében (~100 millió éjszaka) például 274 ezer éjszaka/nap teljesítményről beszélhetünk, az itt jelzett átlag közel duplájáról. (A forgalmi zsugorodás ténye ez utóbbi fogadóterület esetében látszik is a térképi mellékleten.) Tegyük hozzá mindehhez: e roppant nagy és földrajzilag igen koncentráltan megjelenő vendégforgalom levezetésének- biztosításának műszaki infrastrukturális/közlekedési, tartós munkaerő-szükséglettel és helyi foglalkoztatással kapcsolatos, valamint bevételi-pénzügyi/devizamérleg-funkciót illetően megjelenő vonatkozásait. Kirajzolódik előttünk egy összetett, környezeti elemeiben meglehetősen érzékeny, sokszereplős kép, melynek megbontása (2020-ban és utána ez történt/történik), pláne lerombolása, – döbbenetes társadalmi-gazdasági károkat okoz. Utalunk ez ügyben az előljáróban hivatkozott (2010. évi) elemző tanulmány témát érintő alapvető, időben tartósnak bizonyuló megállapításaira.

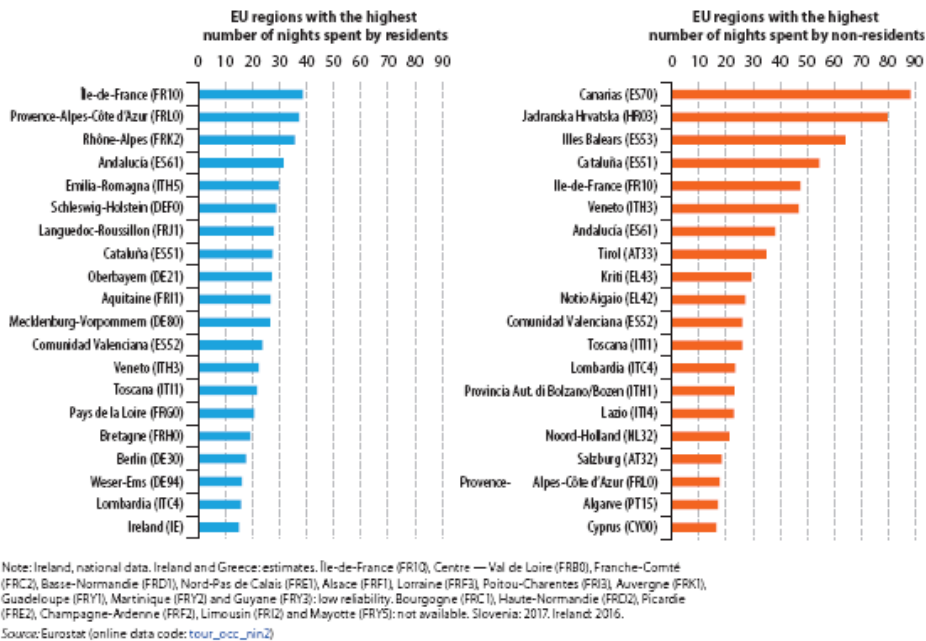
A top10-régió teljesítményét illetően vegyes növekedési helyzetről kaphatunk képet, az alábbiak szerint: e területek esetében a legmagasabb vendégéjszaka-növekedést Île-de-France érte el (7,3%), míg Provence-Alpes-Côte d'Azur régió és az első tizben helyet foglaló öt spanyol régió közül négy esetében (Andalúzia kivételével) forgalomcsökkenés következett be. (A Kanári-szigetek esetében volt e csökkenés a legmagasabb.) („An analysis of the top 10 tourist destinations in the EU reveals a variety of developments between 2017 and 2018. Among these regions, Île-de-France recorded by far the highest growth rate in terms of nights spent (up 7.3 %). By contrast, there was a decline in the total number of nights spent in Provence-Alpes-Côte d'Azur and in four of the top five Spanish destinations (the exception being Andalucía). The largest decline among these regions was recorded in Canarias (-4.3 %), which nevertheless remained the most frequented destination in the EU.”)

4. A vendégforgalom küldőterületi és fogadóterületi szerkezetéről

A belföldi turizmus jelentőségére világít rá az a tény, hogy az EU-27 tagországokban a kereskedelmi szálláshelyi belföldi vendégéjszakák száma 2018-ban 1,5 milliárd (!) volt, több mint a fele a teljes 2,8 milliárdos forgalomnak. A legmagasabb belföldi forgalmat realizáló uniós területek franciaországi régiók: Île-de-France, Provence-Alpes-Côte d'Azur and Rhône-Alpes régiók. („The three destinations with the highest number of nights spent by resident tourists were French: Île-de-France, Provence-Alpes-Côte d'Azur and Rhône-Alpes In 2018, domestic tourists (hereafter referred to as resident tourists) accounted for 1.5 billion nights spent in tourist accommodation across the EU-27. This figure was 10 % higher than the 1.3 billion nights spent by international (or non-resident) tourists; note that the latter includes tourists from other EU Member States as well as from non-member countries.”)

Az alábbi 1. (10.1.) ábra külön-külön mutatja a legmagasabb belföldi és külföldi vendégforgalmat (éjszakában) elérő 20-20 régiót. Ránézve az ábrára, az alapvető összefüggések rögtön kirajzolódnak: a legmagasabb belföldi forgalmat a viszonylag nagy népességű (potenciálisan magas belső kereslettel bíró) tagországok (francia, spanyol, olasz, német) és régiók tudhatják magukénak. A három első helyezett francia régió vendégforgalmi teljesítménye 35-39 millió éjszaka/év közötti, míg a spanyol, olasz és német területek esetében ez az érték évi 28-32 millió éjszaka. („Figure 10.1 presents the most frequented tourist destinations for both resident and non-resident tourists. The ranking for resident tourists is dominated by relatively large EU Member States, as they have a larger number of potential clients. In 2018, the three most frequented regions across the EU for resident tourists were all located in France. There were 38.6 million nights spent by residents in tourist accommodation within Île-de-France, while Provence-Alpes-Côte d'Azur (37.1 million) and Rhône-Alpes (35.7 million) recorded almost as many nights. Within Spain, Andalucía had the highest number of nights spent by residents (31.5 million), across Italy the most frequented region for resident tourists was Emilia-Romagna (29.8 million), while Schleswig-Holstein had the highest number of nights spent by residents in Germany (28.8 million).”)

Figure 10.1: Top tourist regions in the EU, 2018
(million nights spent in tourist accommodation, by NUTS 2 regions)



**1. (10.1.) ábra: Legmagasabb belföldi és külföldi forgalmi szintű régiók, EU-27 (2018).
(millió éjszaka, NUTS2). Közli: i. m. p. 148.**

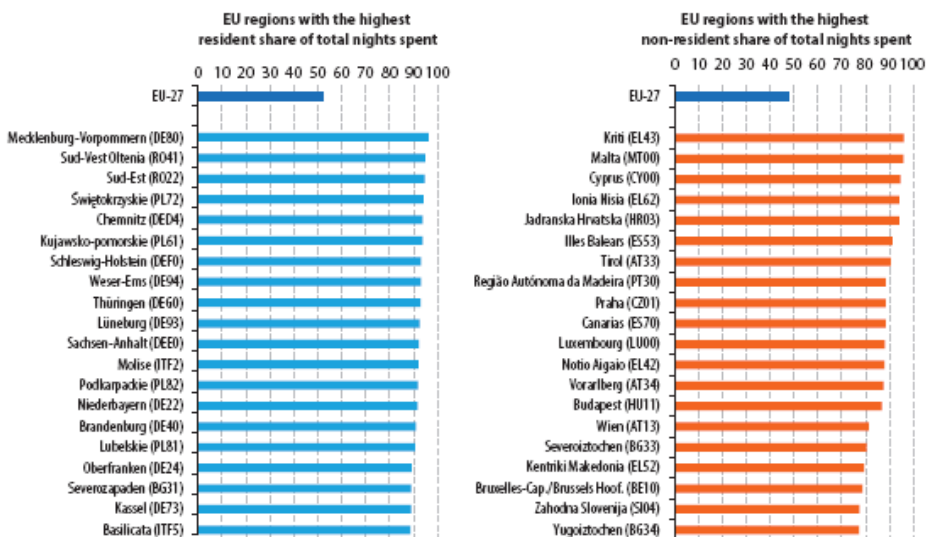
Az 1. (10. 1.) ábra jobb oldalán azok a régiók láthatók, ahol a legmagasabb *külföldi* vendégforgalmi szint tapasztalható: a nemzetközi vendégérkezések magas szintje – s mindaz, ami e tömeges helyváltoztatással együtt jár, légi közlekedésre és szezonális koncentrációra is figyelemmel, – hangsúlyosan veti fel e régiók esetében a *környezeti terhelés és a fenntarthatóság* problémáját. E körülmény néhány sziget-desztináció esetében különös súllyal esik latba. 2018-ban a külföldiek által leginkább látogatott négy régió közül 3 spanyolországi volt (Kanári-szigetek: 88,2 millió éjszaka; Baleár-szigetek: 64 millió éjszaka; és Katalónia: 54,4 millió éjszaka). A második legkedveltebb terület e top-négyes sorban a horvátországi Adria-part volt, 79,7 millió külföldi vendégéjszakával.

(„The second half of Figure 10.1 shows that non-resident tourists often flocked to the most frequented holiday destinations in the EU. The large number of nights spent by international tourists in some of these regions may result in considerable pressures on the environment and sustainability, especially as many non-residents arrive by air (particularly for some of the island regions) and tend to travel during high/peak seasons. In 2018, three of the top four most frequented destinations in the EU for non-residents were located in Spain: Canarias (88.2 million nights in tourist accommodation), Illes Balears (64.0 million) and Cataluña (54.4 million). The second most frequented destination for non-residents was Jadranska Hrvatska (79.7 million).”)

Az 1. (10.1.) ábrához mondandójában szorosan kapcsolódik a 2. (10.2.) sz. ábra, amely a forgalom szerkezeti jellemzői (%) alapján rangsorolja az első húsz helyezett régiót. Az ábra

bal oldalán a legmagasabb belföldi forgalmi részesedéssel bíró területek, jobb oldalon pedig a legmagasabb külföldi forgalmi részesedést mutató régiók láthatók.

Figure 10.2: Nights spent in tourist accommodation, 2018
(%, share of total nights spent by residents and non-residents, by NUTS 2 regions)



Note: Ireland, national data. Ireland and Greece: estimates. Île-de-France (FR10), Centre — Val de Loire (FRB0), Franche-Comté (FRC2), Basse-Normandie (FRD1), Nord-Pas de Calais (FRE1), Alsace (FRF1), Lorraine (FRF3), Poitou-Charentes (FRJ2), Auvergne (FRK1), Guadeloupe (FRY1), Martinique (FRY2) and Guyane (FRY3): low reliability. Bourgogne (FRJ1), Haute-Normandie (FRD2), Picardie (FRE2), Champagne-Ardenne (FRF2), Limousin (FRJ2) and Mayotte (FRY5): not available. Slovenia: 2017. Ireland: 2016.

Source: Eurostat (online data code: tour_occ_nin2)

2. (10.2.) ábra: A legmagasabb belföldi és külföldi forgalmi részesedéssel bíró régiók, EU-27 (2018). (millió éjszaka, NUTS2). Közli: i. m. p. 149.

Ahogy az évkönyv is fogalmaz: az ábra segítségével világosan beazonosíthatóak azok az uniós területek, amelyek leginkább függenek (*egyoldalúan*) a belföldi, avagy a nemzetközi turizmustól. („Figure 10.2 extends the analysis of the most frequented destinations by providing information about those regions that were most dependent upon resident and non-resident tourists.”)

2018-ban az Európai Unió 27 tagországában együttesen számítva a kereskedelmi szálláshelyi vendégforgalom 52,4%-a volt belföldi forgalom. A NUTS2 régiók között 16 olyat találunk, ahol a teljes forgalom minimálisan 9/10-e belföldi, ezek jelentős részben német régiók (11 db az ábrán jelzett 20-ból). („In 2018, residents accounted for 52.4 % of the total number of nights spent in EU-27 tourist accommodation. There were 16 NUTS level 2 regions where at least 90.0 % of nights spent in tourist accommodation in 2018 were attributed to residents. The highest share (96.1 %) was recorded in Mecklenburg-Vorpommern (Germany) on the Baltic Sea, followed by two regions from Romania: Sud-Vest Oltenia (94.9 %) and Sud-Est (94.6 %). Just over half (11) of the 20 regions with the highest resident shares were located in Germany.”)

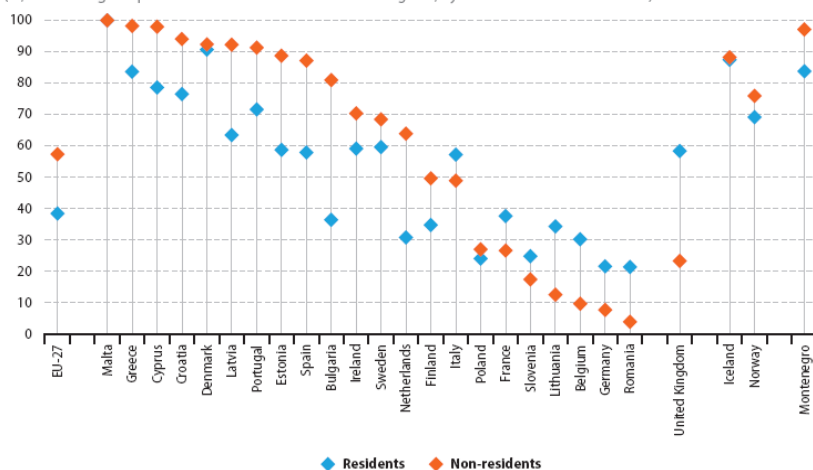
A nemzetközi forgalmi részesedés jellemzően azokban az EU-27 régiókban a legmagasabb, ahol a forgalmi szint is igen magasnak mondható, de Görögország szigetei, Málta és Ciprus is e körbe

tartozik. A tengertől beljebb fekvő szárazföldi fogadóterületek között is van néhány, amelyek esetében magas a külföldi forgalomarány: ilyen Tirol és Vorarlberg (Ausztria), vagy egyes fővárosi régiók: Prága, Budapest, Bécs és Brüsszel. („Non-resident tourists accounted for a majority of the nights spent in many of the EU’s most frequented tourist destinations. This was most notably the case in the Greek island region of Kriti – where 96.0 % of nights spent in tourist accommodation in 2018 were attributed to non-residents. There were also very high shares for non-residents in Malta (95.8 %) and Cyprus (94.7 %). Aside from coastal and island destinations, non-resident tourists also accounted for a fairly high proportion of the total nights spent in the mountainous western Austrian regions of Tirol and Vorarlberg, as well as several capital regions, for example Praha, Budapest, Wien and Bruxelles/Brussels.”)

Az évkönyv külön részben foglalkozik a tengerparti területek látogatottságával, az alábbiak szerint: statisztikai számbavételi szempontból tengerparti területnek számítanak mindazok a településszintű közigazgatási egységek, amelyek a tengerrel határosak, vagy területüknek legalább a fele a tengertől mért 10 km-en belül fekszik. A pontosság kedvéért megjegyzi a dokumentum, hogy öt EU-tagország esetében e tengerparti fekvés nem értelmezhető, lévén nincs tengerük (ezek: Csehország, Luxembourg, Magyarország, Ausztria és Szlovákia). („Coastal areas, from a statistical context, consist of local administrative units (LAUs) or municipalities that border the sea, or have at least half of their total surface area within 10 km of the sea. Note that five EU Member States – Czechia, Luxembourg, Hungary, Austria and Slovakia – are landlocked.”)

A 3. (10.3.) ábra szolgáltat adatokat az érintett EU-tagországok vendégforgalma egészének tengerparti jellegéről, mindkét forgalmi szegmens esetében.

Figure 10.3: Nights spent in tourist accommodation in coastal areas, 2018
(%, share of nights spent in tourist accommodation in all regions, by residents and non-residents)



Note: ranked on the share of nights spent in tourist accommodation in coastal areas for non-residents. Czechia, Luxembourg, Hungary, Austria and Slovakia, landlocked countries and therefore not shown. EU-27 and Ireland: estimates. Slovenia: 2017. Ireland, the United Kingdom, Iceland, Norway and Montenegro: 2016.

Source: Eurostat (online data code: tour_occ_ninac)

3. (10.3.) ábra: A tengerparton eltöltött vendégéjszakák aránya (%) az adott ország teljes vendégforgalmának százalékában, (EU-27, 2018), külföldi és belföldi forgalom szerinti bontásban. Közli: i. m. p. 150.

A külföldiek által eltöltött vendégéjszakák közel 60%-a (57,3%) realizálódott tengerparti fogadóterületeken, ez az arány a déli és keleti tagországok esetében értelemszerű (klimatikus) okokból magasabb az átlagnál. Málta, Görögország, Ciprus, Horvátország, Portugália, Spanyolország és Bulgária esetében a külföldi és tengerparti forgalomarány a teljesen belül több mint négyötödös, s Olaszország esetében is csak kevéssel marad el a nem-tengerparti fogadóterületeken realizált forgalomtól. („In 2018, almost three fifths (57.3 %) of the total nights spent by non-residents in EU-27 tourist accommodation were in coastal areas. The proportion of non-resident holidaymakers to visit coastal areas was usually higher in southern and eastern EU Member States characterised by climatic conditions conducive to beach holidays. More than four fifths of the total nights spent by non-residents in Malta, Greece, Cyprus, Croatia, Portugal, Spain and Bulgaria were in coastal areas, although a small majority of nights spent by non-residents in Italy were in non-coastal areas.”)

Ami a *belföldi* turizmus hasonló jellemzőit illeti: az összforgalom mintegy 40%-a (38,4%) tekinthető tengerparti turizmusnak, s meglehetősen, ez összefügg az üzleti és városlátogató turizmushoz köthető éjszakázások nagyobb arányával. E jelenség vélelmezhető Románia, Németország, Lengyelország és Szlovénia esetében, ahol a teljes belföldi forgalom kevesebb, mint negyede köthető a tengerhez. („In 2018, less than two fifths (38.4 %) of the total nights spent by residents in EU-27 tourist accommodation were in coastal areas – perhaps reflecting a higher proportion of nights linked to business travel or visits to towns and cities. This pattern was most apparent in Romania, Germany, Poland and Slovenia, where less than one quarter of all nights spent by resident tourists were in coastal areas.”)

A külföldiek szívesebben töltik (*tölthetik*) nyaralásukat a tengerrel: Spanyolország esetében a külföldi forgalom mintegy 9/10-e (87,2%) köthető a tengerparti turizmushoz, miközben a spanyol belföldi vendégforgalom hasonló jelzőszáma hattizednél kisebb (57,8%). Ugyanez a helyzet három másik déli/mediterrán tagország esetében (Portugália, Ciprus, Görögország), valamint másik két tagországnál (Bulgária és Horvátország). A belföldi és a nemzetközi vendégforgalom fogadóterületi irányultsága közötti különbség Bulgária esetében még Spanyolországhoz képest is szembetűnőbb, hiszen a külföldi és tengerparti éjszakázások 81%-os arányával állítható szembe a belföldi forgalom ez irányú 36%-os értéke. („Non-resident tourists were generally more likely (than residents) to spend their holidays in coastal areas. For example, in 2018 almost 9 out of every 10 (87.2 %) nights spent by non-residents in Spain were in coastal areas, whereas the corresponding share for residents was less than three fifths (57.8 %). A similar pattern was observed in three other southern EU Member States: Portugal, Cyprus and Greece. It was also repeated in two eastern holiday destinations, Bulgaria and Croatia. The disparity between resident and non-resident tourists was even greater in Bulgaria than it was in Spain, as 80.9 % of the total nights spent by non-residents were in coastal areas, compared with 36.4 % among residents.”)

Az Eurostat évkönyvének 151. oldala külön taglalja a tagországok vendégforgalmának településjelleg (urbanizációs fok) szerinti megoszlását, ezt a szövegrészt részletesebben nem hivatkozunk. Csak annyit jelzünk a kiadvány alapján, hogy a vizsgált szempont mentén „legmagasabb” részesedéssel bír a (normál) városi és városkörnyéki forgalom, ettől csak kevéssel marad el a nagyvárosi és a vidéki (rurális) térségek forgalma, egyaránt egy-

harmad-egyharmad körüli értékkel. („In 2018, the total number of nights spent in EU-27 tourist accommodation was evenly distributed: the highest share was recorded for towns and suburbs (34.0 %), while slightly fewer nights were spent in cities (33.4 %) and in rural areas (32.6 %).”)

A rurálisnak tekinthető térségekben eltöltött vendégforgalom aránya Dániában (52,6%), Horvátországban (64%), Görögországban (65,3%) és Ausztriában (66,4%) mondható magasabbnak, előző három ország esetében ez a jelenség a tengerparti turizmushoz köthető, míg utóbbinál az alpesi turizmushoz. („In a similar vein, more than half of all tourist nights spent in Denmark (52.6 %) were in rural areas, with this share reaching almost two thirds in Croatia (64.0 %), Greece (65.3 %) and Austria (66.4 %) – these nights spent in rural areas in Denmark, Greece and Croatia were in predominantly coastal regions, while those spent in Austria were in predominantly alpine regions.”)

5. A turisztikai terhelésről

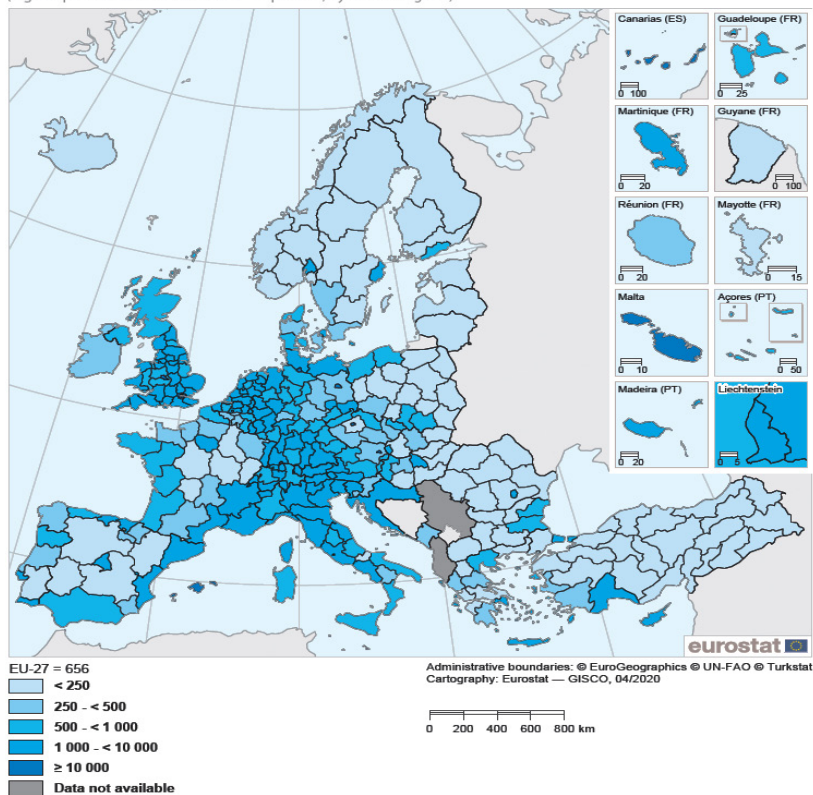
A turisztikai terhelés mutatószámát az Eurostat kiadványa a fenntartható turisztikai fejlődéssel, ill. a kulturális és természeti értékek védelmével összefüggésben hangsúlyozza. Jelzőszámként – egyik lehetőségként e jelenség mérésére, – a „turizmus-sűrűség” (tourism density) fogalmat használja, amely alatt a fogadóterületen (régió, ország) eltöltött, éjszakában mért vendégforgalom és a fogadóterület (km²-ben mért) területének egymáshoz vett arányát érti. 2018-ban az EU-27 területének minden egyes 1 km²-ére átlagban 656 vendégéjszaka jutott. Értelemszerűen a turisztikai terhelés magasabb a fővárosi/nagyvárosi körzetekben, valamint egyes tengerparti (főként: sziget-) területeken. Az Unió keleti és északi tagországai esetében a turisztikai terhelés kisebb, s hasonló a helyzet Spanyolország és Franciaország belsőbb országrészein is. („Tourism density – defined here as the relationship between the total number of nights spent and the total area of each region – provides one measure that may be used to analyse sustainability issues. In 2018, there were, on average, some 656 nights spent in tourist accommodation for every square kilometre (km²) across the EU-27 territory. Tourism density was generally high in regions where space was at a premium: capital regions, other major metropolitan regions, and some coastal (particularly island) regions. By contrast, tourism density was relatively low in many eastern and northern regions of the EU, as well as most interior regions of France and Spain.”)

NUTS2 régió szinten vizsgálva a turisztikai terhelés jelenségét, – a 3. (10.3.) sz. térkép segítségével is – azt láthatjuk, hogy 9 régió esetében a mutató meghaladja a 10.000 éjszaka/km² értéket. Legmagasabb terheléssel egyes fővárosi régiók esetében találkozunk: Brüsszel, Bécs, Prága és Berlin (36-44 ezer éjszaka közötti értékekkel), míg további három sziget-desztináció esetében (Málta, Balár-szigetek, Kanári-szigetek) úgyszintén magasnak mondható értéket látunk (13-32 ezerig). Végezetül a kilences mezőnyhöz tartozik még Hamburg és Mella is (Spanyolország), egyenként 11-19 ezer éjszaka/km² értékekkel.

Jeleznünk szükséges még azt is, hogy a számított turisztikai terhelés értékszámát nagyban befolyásolja a régiók viszonyítási alapul vett területe: a négy említett fővárosi régió egyenként kevesebb, mint 1.000 km² területen fekszik, míg a második leglátogatottabb EU-27 régió, a párizsi, Île-de-France földrajzi területe 12.000 km², – jóllehet turisztikai forgalmának

meghatározó része a 103 km² területű Párizsban csapódik le. („There were nine NUTS level 2 regions in the EU where tourism density in 2018 stood at more than 10 000 nights per km², as shown by the darkest shade in Map 10.3). The highest ratios were recorded in capital regions: Région de Bruxelles-Capitale/Brussels Hoofdstedelijk Gewest (43 435), Wien (38 178), Praha (36 793) and Berlin (36 636). Regional tourism density was also high in three island destinations that attract tourists year-round: Malta (32 068), Illes Balears (14 066) and Canarias (13 415). There were two other regions that recorded ratios of more than 10 000 nights spent per km²: Hamburg in Germany (19 183) and Ciudad Autónoma de Melilla in Spain (11 597). Note these density ratios are influenced by the administrative boundaries that delineate each region. For example, the four capital regions mentioned above each cover an area of less than 1.000 km². By contrast, the French capital region of Île-de-France – which is the second most frequented tourist destination in the EU – has an area of 12 000 km²; a high proportion of its visitors stay within the city boundaries of Paris (103 km²).”)

Map 10.3: Nights spent in tourist accommodation relative to total area, 2018
(nights spent in tourist accommodation per km², by NUTS 2 regions)



Note: Közép-Magyarország (HU1), Makroregion Województwo Mazowieckie (PL9) and Scotland (UKM), NUTS 1 regions. Ireland, Croatia and Lithuania: national data. EU-27 and Ireland: estimates. Île-de-France (FR10), Centre — Val de Loire (FRB0), Franche-Comté (FRC2), Basse-Normandie (FRD1), Nord-Pas de Calais (FRE1), Alsace (FRF1), Lorraine (FRF3), Poitou-Charentes (FRJ3), Auvergne (FRK1), Guadeloupe (FRY1), Martinique (FRY2), Guyane (FRY3) and Zürich (CH40): low reliability. Slovenia and Montenegro: 2017. Ireland, France, Łódźkie (PL71), Świętokrzyskie (PL72), Lubelskie (PL81), Podkarpackie (PL82), Podlaskie (PL84), Makroregion Województwo Mazowieckie (PL9), the United Kingdom, Iceland, Norway, Switzerland and Turkey: 2016.
Source: Eurostat (online data code: tour_occ_nln2)

**3. (10.3.) sz. térkép: Turisztikai terhelés, 2018
(vendégéjszaka/terület, NUTS2 régiók szintjén). Közl: i. m. p. 153.**

6. Néhány összegző gondolat

A fentiekben megpróbáltuk érzékeltetni az Eurostat idézett évkönyve segítségével az EU-27 tagországok turizmusának (koronavírus járványidőszak előtti, ún. „békeidőbeli”) nagyságrendjét, nem kitérve a pénzügyi/bevételi/egyenleg-vonatkozásokra, amelyek szerepe egyáltalán nem elhanyagolható (sőt: elsődleges szempontként jön számításba) a fogadó országok legtöbbje esetében. Itt jelezzük – bár ez eddig kiderülhetett a 27 tagországra való utalásból, – hogy Nagy-Britannia vendégforgalmi adatai nem szerepeltek az Eurostat hivatkozott évkönyvében. Tájékoztatásul annyit megjegyzünk: Nagy-Britannia nemzetközi beutazó forgalma 2016-ban, minden szállástípusra, – az OECD 2018. évi évkönyvéből vett adatok alapján – 278 millió vendégéjszaka volt (ebből szállodai 74 millió éjszaka), ehhez számítandó még a belföldi forgalom közel 380 millió éjszaka szálláshelyi teljesítménye. Az ország turisztikai egyenlege közel mínusz 17 milliárd angol font volt ekkoriban.

Tanulmányunk végén kísérletet teszünk arra, hogy néhány számítás segítségével érzékeltessük a 2018. évre jelzett (2019-ben azt meg is haladó) közel 3 milliárd vendégéjszaka uniós kereskedelmi szálláshelyi vendégforgalom egészének, vagy egy részének kieséséből fakadó feszültségeket. Kiindulási (viszonyítási) alapként beidézzük a hazai (magyar) kereskedelmi szálláshelyi vendégforgalmi és kapacitási adatokat, a turisztikai egyenleg és terhelés jelzőszámait: 2019-ben Magyarország ~350.000 kereskedelmi szállásférőhelyen, közel 100.000 kiadható szobával, (ebből 61 ezer szállodai szoba), 31,5 millió vendégéjszakát realizált, fele-fele belföldi/külföldi bontásban. A szálláshelyek realizált átlagára ~60 euró, a szállodáké ettől némileg több (~65 euró). Turisztikai egyenlegünk 4 milliárd euró volt ebben az évben, számított turisztikai terhelési mutatónk kerekén 339 éjszaka/km², az uniós átlag (656) bő fele.

Az EU-27 tagországaira vonatkozóan fentebb közölt, a nemzetközi beutazó turizmus 1,3 milliárdos, és a belföldi forgalom 1,5 milliárdos (2018) vendégéjszaka adataiból kiindulva, az alábbiakat tudjuk hozzávetőlegesen jelezni példaszámítás segítségével – egy drasztikus forgalomcsökkenés valószínűségére is figyelemmel:

A nemzetközi forgalom (vélelmezett) teljes éves kiesését feltételezve, példánkban alapul véve egy 100 szobás üzemméretű, 200 férőhelyes kereskedelmi szálláshelyet (szállodát), 70%-os éves szobakihasználtság, 50%-os férőhely-kihasználtság, és 100 eurós (bruttó) realizált átlagár feltételezése esetén (e paraméterek a magyarországi átlagokat erősen meghaladó értékek), a kieső 1,3 milliárd éjszaka nemzetközi forgalom uniós szinten megfelelne 35.616 db példabeli egység teljes éves vendégforgalmának. 35-36 ezer szállodai egység igen tekintélyes mennyiség, s vélhetően nagyjából egyformán részesednének ebből a városi, nagyvárosi és rurális területek, a korábban vendégforgalmi szerkezeti vonatkozásban elmondott jellemzőkkel.

1. A számított 35.616 db szálláshelyi egység ennek százszorosa, azaz: 3.561.644 db szobát reprezentál. E teljes szobakapacitás bekerülési értéke (nem túlzó számítás alapján) a jelzett paraméterek mentén közel 250 milliárd euró (249,3 milliárd) lenne.
2. Amennyiben banki hitel is terhelné ezeket a (nemzetközi forgalom kiesése által érintett) szálláshelyeket, úgy példánkban maradvány: 50%-os feltételezett hitelarány esetén, ez mintegy 125 milliárd eurós fennálló hiteltartozást jelentene, éves szinten ~13,7 mil-

liárd eurós annuitás-fizetési kötelezettséggel (7%, 15 év esetén). Egy egységre vetítve ez az éves kötelezettség 384.281 euró/év lenne, ebből kamat: 245.000 euró. Jelezzük azt is, hogy 60%-os hitelarány esetén ez az annuitás 461.137 euróra emelkedne; 10 éves futamidő és változatlan (7%) kamatláb mentén pedig 498.321 euró/év lenne a számított annuitás.

3. A jelzett szállodai egység éves (számított és bruttó) bevételi kapacitása 4,26 millió euró lenne, (60%-os szobaárbevételi arány mellett), ez forintban igen tetemes összeg: 1,49 milliárd Ft. Tájékoztatásul közöljük, hogy egy átlagos üzemméretű (96 szobás) budapesti szálloda éves bruttó árbevétele nincs ennyi a 2020. év előtti időben (~1 milliárd Ft).
4. Továbbmenve számításunkban: egy meglehetősen magas, 10%-os feltételezett adózás előtti eredményhányad mellett (hangsúlyosan jelezzük: itt most nem a bruttó üzemi eredményről – GOP% – van szó), ~426 ezer euró bruttó eredmény „jutna” egy szállodai egységre. A 10%-os bruttó (adózás előtti) eredmény szint igen magasnak számítana a szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás nemzetgazdasági ág esetében, hiszen az Európai Unió kimutatása szerint a 2012-2016-os időszakban az ágazat összesített bruttó üzemi eredmény szintje (GOP%) átlagosan 12-13%. Ezen belül néhány kiemelten fontos turisztikai fogadóország esetében ettől jelentősen alacsonyabb (és esetleg tendenciájában is romló) értéket találunk (Franciaország, Görögország, ld. 3. sz. mellékletben). Mindazonáltal, a 12-13%-os átlagos uniós ágazati GOP% igen messze van az elfogadható értéktől, s egyértelműen jelzi az ágazat versenyképességi, termelékenységi problémáit is. (A magyarországi helyzet az átlaghoz képest még kedvezőtlenebb, a GOP% = 4-8% ebben az időszakban.)
5. Az uniós szintű alacsony GOP%-mutató arra is enged következtetni, hogy a rendszerben magas arányú a példánkban említetthez képest jóval kisebb üzemméretű, valamint a szükségestől elmaradó árbevételi kapacitású és kihasználtsági jellemzőkkel működő szálláshely/szálloda, – nem taglalva itt most a vendéglátó alágazati ágazati értékképzésen belüli szerepét és annak arányát, ami viszont a szálláshelyi körhöz képest jóval jelentékenyebbnek mondható. Példánk esetében ugyanis (100 szobás üzemméret, 100 eurós realizált átlagár, 70%-os szobakihasználtság) az elvégzett próbaszámítások eredményei arra utalnak, hogy az Unió irányadó számviteli szabályai (és nem a szállodai üzemgazdaságban alkalmazott számvitel) szerint számított bruttó üzemi eredmény (= „ágazati bruttó hozzáadott érték – élőmunka költségei”) távolról sem lenne 12-13%. Ez az alacsony érték csak jóval alacsonyabb átlagár (~40 euró) és/vagy jóval alacsonyabb kihasználtsági szint esetén állna elő a jelzett esetben, ami masszívan veszteséges működést is jelentene egyben.
6. Az uniós számbavétel szerint számított alacsony ágazati GOP-szint (%) ténye még azért is hangsúlyozandó, mert ebből a 12-13%-os (országoként ettől jelentősen el is térő) bruttó üzemi eredmény-tartalomból kellene még kigazdálkodni a hitel kamatrészét (ami önmagában a példabeli kalkulált nettó árbevételnek 7%-ára rugó összeg), a kamaton kívüli pénzügyi jellegű költségeket (biztosítás, amortizáció, helyi adó – újabb 8-10%), továbbá az élőmunkán felüli működési költségeket, amelyek szintén kiteszik a nettó árbevétel arányában annak minimálisan ötödét (20%). E tételek összeadva és nullszaldós bruttó (adózás előtti) eredményt tételezve is minimálisan 35-40%-os GOP-szint elérését tennék szükségessé.
7. Látható mindebből, hogy az európai turizmus fő fogadó országai esetében nem kevés feszültség rejlik az ágazat (I szektor) működése mögött, még normálisnak mondható „békeidőkben” is. Franciaország ágazati GOP%-mutatója 2016-ban 7,5%, Görögorszá-

g^é 1,2%, Horvátorszá^gé 22,9%, Spanyolorszá^gé 12,5%, Portugáliáé 16%, Olaszorszá^gé 14,3%, Bulgáriáé pedig 15,4%. Még a legmagasabb horvátorszá^gi érték is kisebb annál, mint amit előbb minimális követelményként fogalmaztunk meg.

8. Előzőekből – szigorúan szakmai/logikai és nem érzelmi – alapon az is egyértelműen következik, hogy egy nagymérvű forgalomcsökkenés bekövetkezte nélkül is pengeélen táncol(t) az ágazat pénzügyi fenntartható működése az Unióban, – már amennyiben szakmailag zárt gondolati-pénzügyi modellünk és annak kiinduló feltételezései helytállónak tűnnek.
9. Tájékoztatásul még azt is jelezzük, érzékeltetve a helyzet komolyságát, hogy a példában jelzett 100 eurós átlagár el nem érése (pl. ADR= 80 euró) és a szobakihasználtság csökkenése esetén (occ%= 60%-ra), a teljes éves bruttó árbevételi kapacitás (egy szálláshelyi egységre) 2,92 millió euróra csökkenne, a fenti 4,26 millió euró helyett (mínusz 1,34 millió euró). Ebből kellene kigazdálkodni a működési költségeket, a kamatokat és a fennálló hiteltartozás esedékes tőketörlesztő részét is.
10. A korábban bemutatott uniós vendégforgalmi területi elemzésből kiderül, hogy az itt vázlatosan bemutatott, s pénzügyi szempontból erősen kockázatos (al)ágazati helyzet átlag feletti mértékben sújtja/sújthatja a dél-európai turisztikai fogadóterületeket, régiókat, de távolról sem csak őket. Ezek az országok (turizmustól függetlenül is) sérülékeny gazdasággal, és évtizednyi idő óta fennálló, halmozottan masszívan deficités folyó fizetési mérleggel bírnak; következésképpen: minden egyes euróra szükségük van gazdaságuk talpon maradásához. A tengermelléki (és tegyük hozzá: hegyvidéki) turisztikai fogadóterületek gazdasági, társadalmi, ágazati foglalkoztatási képe amúgy is átlag felett sérülékeny, amennyiben a tömeges vendégfogadásra való berendezkedés a helyi/területi gazdaság hagyományos szegmenseit háttérbe szorította, így külső (területen kívüli) keresleti és konjunkturális hatásoknak erősen kiszolgáltatott helyi gazdasági szerkezetet hozva létre. E frekvenciát fogadóterületek turizmusgazdaságában érdekelt köröknek semmi, de semmi szükségük nincs arra, hogy a gazdaság helyi pillére meginogjon, esetleg pénzügyileg ellehetetlenüljön.
11. Az előzőekben vázolt, a nemzetközi turizmus „lefagyására” modellezett képhez hozzá kell adni a (nemzetközínél nagyobb volument képviselő) belföldi turizmus mérséklődéséből fakadó nemkívánatos helyzetet, és annak üzemi/területi szintű negatív gazdasági következményeit.
12. A nemzetközi turizmushoz fűzött nemzetgazdasági (pénzügyi) érdekeket jól tükrözi az OECD 2018. évi évkönyvének xls táblázatos mellékleteiből megszerkesztett kimutatás, amely a 1. és 2. sz. mellékleti táblákban látható, 17 országot véve alapul. Az adatokat euróban közlő országok esetében, az elmúlt évtizedre éves szinten és összesítve: 160-180 milliárd euró nemzetközi turisztikai kiadásról van szó, s ennek jelentékeny hányada a dél-európai régiókban/országokban csapódott le.
13. Tanulságos az adatokat nem-euróban közlő országok (fizetési mérleget terhelő) turisztikai kiadásainak tanulmányozása is, különös figyelemmel az 1. sz. mellékleti táblában fellelhető „turisztikai egyenleg/balance” tételek nagyságára és azok időbeli alakulására.
14. Az 1. sz. mellékleti tábla „night in all types of accommodation” című sora a nemzetközi beutazó forgalom teljes vendégéjszaka adatát tartalmazza (ezerben). Néhány ország esetében igen-igen robusztus értékeket láthatunk itt, Európán kívül is: Ausztria (103 millió), Franciaország (562 millió), Görögország (193 millió), Olaszország (346 millió), Spanyolország (593 millió) és Nagy-Britannia (278 millió) értékei együttesen ~2,1 milliárd éjszakát tesznek ki, s ehhez még hozzáadandó a belföldi turizmus teljesítménye.

Figyelemre érdemes az USA vonatkozó adata is: 560-570 millió nemzetközi éjszakázás a svájci hasonló értéket közel harmincszorosan haladja meg.

15. Magyarország turisztikai teljesítménye az előbb taglalt országokéhoz, sőt azok egyes NUTS2 régióinak teljesítményéhez képest, – s ezt reálisan, elfogulatlanul kell szemlél-nünk, – erősen mérsékelt. Az Európai Unió szintjén részesedésünk (31 millió kereskedelmi szálláshelyi éjszaka) ~1% körüli, átlagos turisztikai terhelésünk fele az uniós átlagnak. Az itteni beutazó turizmus (külföldi látogatói költségek) pénzügyi vonzata azonban nagy jelentőséggel bír fizetési mérlegünkben, s az adatokat böngészve igen-csak furcsa, hogy a 2019. évi magyar turisztikai egyenleg (~4 milliárd euró) formálisan bő kétszer akkora, mint a néhány évvel ezelőtti francia egyenleg, amely utóbbi néhány év alatt ~11 milliárd euróról (2013) csökkent 2 milliárd alá (2016). A korlátos időbeli összehasonlíthatóság tényét jelezzük ugyan, de az elmondottakat a hazaihoz képest hozzávetőleg 40-szeres beutazó forgalmi volumen mellett kell, értékeljük az európai turizmus egyik fő fogadó országa esetében.
16. A magyarországi szálláshelyi, vendéglátó (I) ágazat pénzügyi helyzetével több közelmúltbeli elemzésemben is foglalkoztam. Az ott leírtakat nem elismételve, jelzem, hogy – csődkockázati számításokkal alátámaszthatóan, – a 2020. év folyamányaként az ágazat mintegy 20 ezer társas vállalkozása igen-igen nehéz pénzügyi helyzetbe került, amiből a kilábalás masszív és tartós állami segítség nélkül nem lesz elképzelhető. A közeli jövőben kétségkívül eldőlj majd az, hogy – a hangzatos szólamokon felül, – ide-haza valójában stratégiai ágazatnak számít-e a „szálláshely-szolgáltatás, vendéglátás” nemzetgazdasági ág, avagy az ágazat szereplőinek egy jó része befejezni kényszerül eddigi tevékenységét. Ehhez még csak azt teszem hozzá, mértéktartó becslésem alapján: piaci (és teljes) kibocsátási alapon számolva, csak a turizmusgazdaság teljesítményének zsugorodása következtében, 2020-ban 3,5- 4%-kal csökkent a magyar gazdaság egészének teljesítménye.
17. Semmi okom nincs feltételezni azt, ismervé valamelyest az EU gazdaságszerkezeti jellemzőit is, hogy a hazai teljes forgalmi szint ~100-szorosát produkáló uniós kereskedelmi szálláshelyi vendégforgalom (közel 3 milliárd vendégéjszakával) a magyarországitól gyökeresen eltérő pénzügyi helyzetben lehetne, ill. találná magát a 2020. év elteltével. A mostani nagy és beszédes (meglehetősen zavarodottságról árulkodó) csönd arra enged következtetni (távrolról sem csak turisztikai vetületben), hogy az érintett tagországok, és e tagországok még inkább érintett „testközeli” idegenforgalmi régiói kezdenek valóban tudatára ébredni a baj nagyságának: előbb-utóbb vége a banki fizetési moratóriumoknak, elfogy a közösségi (EU-s, országos és regionális) pénz a bértámogató programokra; mialatt folyamatosan érkeznek, a hibernált működés dacára is, a fizetendő számlák, – s idővel érkeznek a banki fizetési felszólítások is. Mindeközben az érintett érdekelti felek egyre feszültebbek és idegesebbek is lesznek.
18. A Thomas Cook Group 2019. évi zajos csődjének esete világosan értésünkre adta, hogy még évi közel tízmilliárd fontos árbevételi kapacitású, éves szinten 22 millió fős nemzetközi utasforgalmat bonyolító giga-vállalatcsoport is kerülhet olyan nehéz pénzügyi helyzetbe, – ráadásul „békeidőben”, koronavírustól mentes körülmények között, – amelyben a pénzügyi nehézségekből való kilábalás esélye nagyon csekélynek volt mondható.

Mellékletek

Nemzetközi beutazó forgalom							
ország	megnevezés	pénzn	Adatok				
			Összeg / 2012	Összeg / 2013	Összeg / 2014	Összeg / 2015	Összeg / 2016
AT	balance	EUR	6 885	7 500	7 527	8 216	8 848
	Nights in all types of accommodation	ezer éj	95 052	96 874	96 233	98 824	102 863
	Total international receipts	EUR	16 661	17 127	17 447	18 353	18 984
BULG	balance	EUR	2 592	2 722	2 709	2 031	2 292
	Nights in all types of accommodation	ezer éj	13 451	14 370	14 078	13 352	16 151
	Total international receipts	EUR	4 043	4 419	4 494	3 574	3 653
CRO	balance	USD	8 056	8 799	9 159	8 210	8 649
	Nights in all types of accommodation	ezer éj	57 522	59 680	61 324	65 863	72 193
	Total international receipts	USD	9 020	9 721	10 020	8 981	9 593
CZ	balance	CZK	58 376	47 073	35 062	29 077	33 963
	Nights in all types of accommodation	ezer éj	21 794	22 145	22 110	23 287	24 268
	Total international receipts	CZK	160 028	152 505	158 164	166 247	154 180
FRA	balance	EUR	#ERTEK!	10 803	7 092	6 759	1 837
	Nights in all types of accommodation	ezer éj	560 817	586 682	571 651	577 211	561 886
	Total international receipts	EUR	0	49 822	50 522	48 706	38 301
Germany	balance	EUR	-34 963	-37 817	-38 218	-38 458	-39 466
	Nights in all types of accommodation	ezer éj	68 828	71 919	75 577	79 672	80 788
	Total international receipts	EUR	40 259	41 657	42 140	42 736	33 818
GREECE	balance	EUR	9 061	10 331	11 638	12 377	11 201
	Nights in all types of accommodation	ezer éj	142 417	162 918	186 927	188 012	193 419
	Total international receipts	EUR	11 293	13 168	14 652	15 569	13 207
HUN	balance	HUF	831 854	927 749	1 111 665	1 251 501	982 780
	Nights in all types of accommodation	ezer éj	11 392	11 983	12 351	12 962	13 802
	Total international receipts	HUF	1 385 421	1 493 256	1 741 464	1 941 282	1 591 365
ITA	balance	EUR	11 543	12 755	12 528	13 544	14 381
	Nights in all types of accommodation	ezer éj	321 918	317 963	322 696	331 997	345 837
	Total international receipts	EUR	33 677	34 840	35 964	37 437	36 716
POL	balance	PLN	7 241	7 969	9 364	9 541	11 807
	Nights in all types of accommodation	ezer éj	11 877	12 471	12 992	13 758	15 579
	Total international receipts	PLN	38 798	39 359	40 685	42 770	43 218
PORT	balance	EUR	5 660	6 130	7 076	7 839	8 831
	Nights in all types of accommodation	ezer éj	27 257	29 360	32 095	32 760	36 520
	Total international receipts	EUR	11 396	12 210	13 362	14 268	12 680
Sloven	balance	EUR	1 292	1 370	1 354	1 485	1 498
	Nights in all types of accommodation	ezer éj	5 777	5 962	6 090	6 614	7 342
	Total international receipts	EUR	2 138	2 185	2 218	2 433	2 346
SPAIN	balance	EUR	#ERTEK!	34 804	35 438	35 239	36 269
	Nights in all types of accommodation	ezer éj	511 424	542 631	575 795	597 319	593 417
	Total international receipts	EUR	0	47 164	49 010	50 893	54 516
SWISS	balance	CHF	1 508	1 168	1 349	833	366
	Nights in all types of accommodation	ezer éj	19 076	19 735	19 907	19 576	19 288
	Total international receipts	CHF	18 393	18 871	19 603	18 880	18 915
TURK	balance	USD	21 251	23 180	24 480	21 248	13 960
	Nights in all types of accommodation	ezer éj	90 822	89 594	97 581	96 400	65 793
	Total international receipts	USD	31 566	36 192	38 766	35 451	26 695
UK	balance	GBP	-15 434	-12 996	-11 501	-12 281	-16 745
	Nights in all types of accommodation	ezer éj	230 149	245 412	264 367	272 941	278 057
	Total international receipts	GBP	29 865	34 025	35 803	39 704	40 925
USA	balance	USD	71 093	88 348	95 431	97 177	83 894
	Nights in all types of accommodation	ezer éj	429 085	470 907	516 109	570 547	565 421
	Total international receipts	USD	200 996	218 497	235 989	247 394	244 710

1. M. tábla: A nemzetközi beutazó vendégforgalom főbb adatai, 2012-2016 (17 ország).

Forrás: OECD évkönyv-2018 xls melléklet alapján saját szerkesztés.

ország		megnevezés		pénznem (M)/egység		Adatok	
						Osszeg / 2015	Osszeg / 2016
AT	Total international expenditure	EUR		10 017	10 309		
BULG	Total international expenditure	EUR		1 345	1 361		
FRA	Total international expenditure	EUR		42 229	36 464		
Germany	Total international expenditure	EUR		81 194	73 284		
GREECE	Total international expenditure	EUR		3 191	2 006		
ITA	Total international expenditure	EUR		27 346	22 335		
PORT	Total international expenditure	EUR		4 313	3 849		
Sloven	Total international expenditure	EUR		948	849		
SPAIN	Total international expenditure	EUR		15 654	18 247		
				szum	186 237	168 704	

ország		megnevezés		pénznem (M)/egység		Adatok	
						Osszeg / 2015	Osszeg / 2016
CRO	Total international expenditure	USD		771	945		
CZ	Total international expenditure	CZK		120 851	120 218		
HUN	Total international expenditure	HUF		689 781	608 585		
POL	Total international expenditure	PLN		32 117	31 411		
SWISS	Total international expenditure	CHF		18 048	18 549		
TURK	Total international expenditure	USD		5 686	5 036		
UK	Total international expenditure	GBP		51 985	57 671		
USA	Total international expenditure	USD		150 217	160 816		

2. M. tábla: Tájékoztató adatok a nemzetközi kiutazó vendégforgalom kiadásairól, 2015-2016 (17 ország). Forrás: OECD évkönyv-2018 xls melléklet alapján saját szerkesztés.

ország	megnevezés	Adatok															Osszeg / átlag	Osszeg / szórás
		Administrative and support	Professional	Real estate	Information and	Accommodation and	Transportation and	Wholesale and retail	Construction	Water supply	Electricity, gas, steam and	Manufacturing	Mining					
EU-átlag (egyszerű)	GOP2012	15,1	17,5	38,3	20,7	12,4	12,9	4,4	10,7	19,2	14,0	8,9	26,3	16,8	8,9			
	GOP2016	16,1	17,0	38,7	19,0	13,0	13,5	5,1	10,1	20,8	17,3	11,4	21,2	17,0	8,3			
Austria	GOP2012	18,4	17,4	45,2	14,2	17,2	13,8	4,2	9,9	19,0	7,4	9,7	37,0	17,8	12,0			
	GOP2016	19,3	18,5	42,9	16,6	16,6	13,0	5,2	9,8	18,2	7,0	10,8	21,7	16,7	9,8			
Belgium	GOP2012	14,5	20,7	43,9	20,5	14,1	10,7	4,5	9,5	15,3	9,0	6,5	12,3	15,1	10,3			
	GOP2016	17,1	21,5	46,4	21,6	14,4	12,0	4,0	9,4	20,9	12,3	10,5	13,5	17,0	10,7			
Bulgaria	GOP2012	13,9	18,6	30,7	23,4	13,8	14,6	3,9	8,3	19,0	12,6	8,8	40,3	17,3	10,2			
	GOP2016	14,0	20,3	34,0	20,5	15,4	16,6	5,2	10,9	19,2	16,4	13,1	24,1	17,5	7,2			
Croatia	GOP2012	8,4	17,4	45,4	25,8	18,4	14,6	4,5	7,4	20,7	11,9	9,4	25,2	17,4	11,2			
	GOP2016	14,7	14,0	39,6	24,1	22,9	16,5	6,0	12,0	21,3	21,0	11,9	14,4	19,2	8,6			
Cyprus	GOP2012	20,1	23,1	36,1	23,4	23,7	15,2	3,9	15,9	35,1	0,0	9,2	0,0	20,6	10,2			
	GOP2016	18,0	22,9	41,9	16,9	26,3	11,1	5,3	11,2	36,6	0,0	13,0	0,0	20,3	11,7			
Czech Republic	GOP2012	11,8	16,2	32,1	21,9	11,4	11,0	4,1	8,9	12,4	9,6	9,5	23,0	14,3	7,8			
	GOP2016	12,0	16,7	38,3	20,1	11,7	12,9	5,1	10,8	13,8	11,8	11,3	14,3	14,9	8,2			
Denmark	GOP2012	13,1	12,5	49,4	15,9	9,9	7,4	4,1	6,8	27,2	5,8	11,3	71,4	19,6	20,5			
	GOP2016	15,0	18,4	60,9	16,7	11,0	8,7	5,2	8,6	36,5	16,8	12,8	37,0	29,5	18,2			
Estonia	GOP2012	17,1	16,2	37,5	20,3	10,1	11,0	3,8	8,3	21,6	9,8	9,2	15,4	15,9	8,7			
	GOP2016	15,8	17,4	46,3	16,8	8,0	10,8	4,0	7,6	17,2	31,0	8,5	21,4	17,1	11,8			
Finland	GOP2012	11,6	11,7	40,4	14,7	7,8	9,3	3,6	9,4	20,4	18,4	4,7	17,1	14,1	9,8			
	GOP2016	11,7	11,5	40,9	18,6	8,5	10,9	4,1	9,8	26,0	21,8	8,5	26,1	16,6	10,5			
France	GOP2012	10,6	8,2	32,2	14,9	5,8	9,4	2,9	5,4	8,7	13,1	4,7	13,5	10,7	7,7			
	GOP2016	9,9	8,7	33,5	14,3	7,5	10,3	3,1	4,9	8,1	14,7	6,5	3,4	10,4	6,2			
Germany	GOP2012	16,1	20,9	56,4	21,7	16,7	12,6	4,3	9,8	23,2	5,4	6,6	19,5	17,8	13,8			
	GOP2016	16,4	17,6	49,0	18,2	19,1	10,1	6,3	12,8	22,6	4,5	8,2	11,8	16,4	11,7			
Greece	GOP2012	14,4	25,4	48,5	16,5	8,0	20,0	4,4	26,0	34,7	16,0	8,5	17,0	20,0	12,4			
	GOP2016	9,3	8,9	19,5	15,4	1,2	14,7	2,2	9,6	23,5	16,2	9,9	51,8	15,2	13,2			
Hungary	GOP2012	12,7	13,5	26,8	20,6	4,0	8,9	3,3	7,7	13,7	7,9	10,2	25,4	12,9	7,7			
	GOP2016	12,5	14,5	29,2	17,3	8,1	11,5	4,8	8,9	10,1	10,3	11,3	21,2	13,3	6,6			
Ireland	GOP2012	13,4	14,3	28,5	14,8	7,0	10,0	6,1	0,0	9,5	32,4	24,3	19,1	16,3	8,8			
	GOP2016	39,9	7,9	17,8	17,8	10,6	16,5	5,2	12,4	17,4	37,9	35,1	23,4	20,2	11,7			
Italy	GOP2012	11,5	30,8	41,4	23,6	13,5	11,6	5,2	10,8	13,0	11,0	7,6	4,0	15,3	11,1			
	GOP2016	12,8	32,2	42,8	22,5	14,3	14,2	6,5	12,4	17,6	11,5	10,0	3,2	16,7	11,1			
Latvia	GOP2012	11,8	13,9	31,8	20,8	10,5	14,7	4,4	8,6	19,3	16,1	11,8	26,6	15,8	7,7			
	GOP2016	13,1	16,7	36,3	19,1	7,6	14,2	4,3	6,7	22,9	31,1	12,5	21,2	17,1	9,7			
Lithuania	GOP2012	15,0	19,2	34,8	21,7	7,3	12,3	5,5	7,7	19,0	12,4	6,6	28,4	15,8	9,2			
	GOP2016	17,6	20,0	40,5	18,6	9,3	11,4	5,4	9,5	24,9	21,8	10,4	22,0	17,6	9,5			
Luxembourg	GOP2012	34,0	11,5	58,6	18,8	11,5	5,5	2,8	7,3	19,9	3,9	4,0	23,5	16,8	16,2			
	GOP2016	30,1	3,3	48,3	17,0	8,8	9,1	3,6	8,9	21,2	7,5	9,1	20,5	15,6	13,1			
Malta	GOP2012	15,4	27,7	35,8	29,1	14,4	12,0	5,8	19,0	0,0	0,0	0,0	0,0	19,9	10,1			
	GOP2016	22,3	27,0	59,2	23,6	15,6	0,0	7,3	0,0	0,0	0,0	12,8	17,3	23,1	15,9			
Netherlands	GOP2012	15,4	14,6	47,1	22,3	17,9	12,5	4,7	8,5	18,9	13,6	7,8	21,6	17,1	10,9			
	GOP2016	16,7	17,3	50,2	20,7	18,8	14,3	5,9	11,0	19,1	18,8	9,3	18,9	18,4	11,0			
Poland	GOP2012	18,1	24,4	24,2	29,2	15,5	15,1	5,5	11,0	24,7	18,9	9,9	32,3	19,1	8,1			
	GOP2016	14,2	20,9	19,6	23,2	15,0	15,0	5,8	11,4	28,0	20,3	11,7	32,3	18,1	7,5			
Portugal	GOP2012	16,3	16,3	20,9	22,0	8,4	14,0	3,3	6,5	24,0	20,0	7,1	23,6	15,1	7,4			
	GOP2016	16,6	17,1	23,1	21,6	16,0	15,4	4,7	6,4	27,1	18,9	10,4	21,9	16,6	6,7			
Romania	GOP2012	15,6	15,5	54,1	23,0	8,8	16,4	4,8	12,7	11,3	17,2	10,0	41,0	19,2	14,3			
	GOP2016	13,8	16,9	39,8	20,1	13,5	13,2	7,2	12,0	15,5	15,9	9,1	23,2	16,7	8,5			
Slovakia	GOP2012	26,9	19,9	30,0	28,6	22,4	22,0	7,2	20,7	14,9	14,6	6,6	39,2	21,1	9,5			
	GOP2016	9,9	13,5	29,7	19,0	6,1	13,9	5,2	9,6	15,7	13,8	8,0	3,1	14,6	8,4			
Slovenia	GOP2012	6,8	11,7	19,5	18,2	10,4	17,6	3,9	7,4	6,8	7,4	8,9	10,4	10,8	5,1			
	GOP2016	9,0	17,6	30,7	17,5	13,3	19,1	5,2	7,7	6,9	9,1	11,5	13,7	13,4	7,1			
Spain	GOP2012	10,7	16,8	40,8	19,2	9,9	16,1	4,7	10,9	19,6	19,8	7,1	21,4	16,4	9,4			
	GOP2016	11,8	15,9	39,2	16,3	12,5	19,9	5,3	9,8	21,0	20,5	8,8	13,8	16,2	8,7			
Sweden	GOP2012	7,8	6,2	40,1	11,5	9,0	6,5	3,9	6,6	12,0	22,7	7,4	37,2	14,2	12,4			
	GOP2016	11,5	12,2	41,7	8,8	11,0	9,0	4,7	7,4	12,8	22,2	10,3	24,4	14,7	10,2			
United Kingdom	GOP2012	22,0	25,0	40,7	24,1	19,0	17,7	3,4	19,4	35,3	16,3	13,4	38,4	22,9	10,8			
	GOP2016	26,9	29,2	43,6	28,4	21,2	20,6	7,3	22,5	37,9	16,7	13,7	23,5	24,3	10,0			
Végösszeg		906,6	1000,0	2234,9	1151,7	736,1	753,9	276,3	584,3	1121,2	844,3	579,9	1302,4	980,3	593,8			

3. M. tábla: Gazdaságszerkezeti jellemzők, ágazati bruttó üzemeleti eredményesszintek (GOP%, 2012., 2016. évekre) az Európai Unióban (Eurostat alapján saját szerkesztés). In Tóth, Z. (2020). Tanulmány az Európai Unió országainak pénzügyi helyzetéről – az Eurostat pénzügyi számlái tükrében (2018). p. 10. 3. tábla.

TÖRCSVÁRI ZSOLT – TÓTH ZSUZSANNA

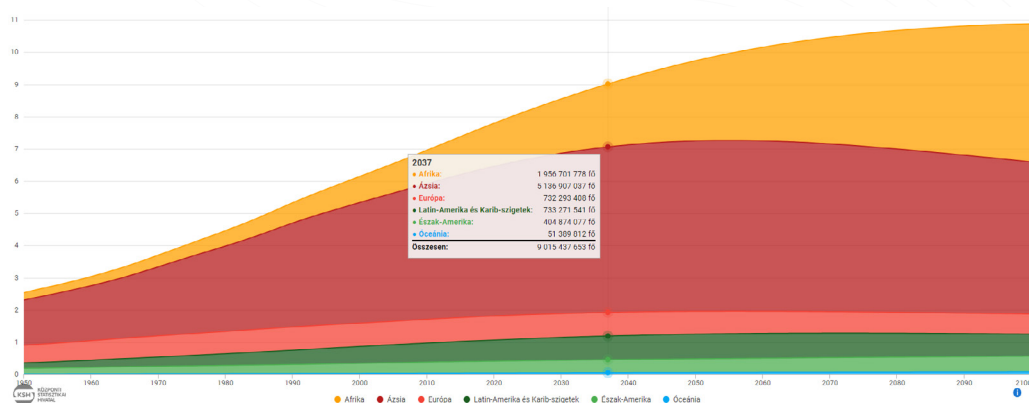
Fóliaalagutas növénytermesztés a vendéglátásban

1. Bevezetés

A körülbelül 20 éves kutatás után beadott és elfogadott szabadalom a fóliaalagutas növénytermesztéshez kapcsolódott. A hagyományos és nagy területeken használt technológián változtattunk, tovább növelve előnyeit, csökkentve hátrányait, és még korábbra hozva a várható első teljes termés idejét. Ebben a tanulmányban azt szeretnénk bemutatni, hogy a szabadalomban szereplő terméket, technológiát hogyan lehetne hasznosítani a vendéglátásban. Először az ismert, hasonló technológiákat mutatjuk be, aztán a szabadalomban javasolt változtatások konkrét előnyeit a növénytermesztésben, kertészetben, végül ennek az új technológiának felhasználási lehetőségét, előnyét a vendéglátásban.

2. Aktualitás

A Budapesti Gazdasági Egyetem és annak Kereskedelmi, Vendéglátóipari és Idegenforgalmi Kara is nagy hangsúlyt fektet a fenntarthatóság kutatására. Több kutatócsoport foglalkozik a fenntartható vendéglátással, fenntartható turizmussal, a széndioxid-lábnyom változásával, a jelenlegi helyzet felmérésével, a várhatóan szükséges intézkedések körével, valamint új technológiák, fenntartható rendszerek kidolgozásával. Többek között keresik azokat a jelenlegi étrendünkben nem szereplő, egészséges alapanyagokat – például ehető rovarokat –, amelyek nagy tömegben állnak rendelkezésre, vagy kis környezeti hatással állíthatók elő, hiszen a Föld lakossága az előrejelzések szerint 2037-re meghaladhatja a kilencmilliárd főt.



1. ábra – A föld népességének alakulása 1950-től napjainkig és a várható becslült népességszám 2100-ig

Forrás: KSH

Egyre fontosabb, hogy minél kisebb területen, minél több legyen a termés, és ha lehet, egy éven – szezonon – belül a vetésforgó jó megválasztásával akár többféle növényt is termesztessünk ugyanazon a területen egymás után. Kutatók, nemesítők keresik a megoldásokat arra, hogy rövidüljön a tenyészidő; vagy fordítva: minél hosszabb ideig adjon termést ugyanaz a növény. Egyre korábbi – primőr –, illetve késő ősze nyúló termés elérése is cél. Mindezt minél kevesebb energiával (fűtéssel), környezetterheléssel szeretnénk elérni.

A termést általában csomagolni és szállítani kell. Az is egyre fontosabb szempont tehát, hogy az élelmiszer-alapanyagok megtermelése minél közelebb történjen a feldolgozóhelyekhez, illetve a fogyasztókhoz, nemcsak a frissességük megőrzése érdekében, hanem azért is, hogy csökkentsük a szállítás, csomagolás okozta környezetszennyezést. Ez nem pusztán a lakosság, a háztartások ellátásánál, illetve a tömegétkeztetésben érdekes: a turizmusban, vendéglátásban is lehet rá törekedni, ahol még érzékenyebbek a szolgáltatók és a vendégek az alapanyagok sokféleségére, minőségére és frissességére.

Már vannak olyan szállodák és éttermek, amelyek a fűszernövények, zöldségfélék, gyümölcsök, díszítő virágok termesztését a szállodák kertjében oldják meg. Az Agroinform 2021. májusi weblapján (Tóth, 2021) például egy dán étterem esete olvasható: a Camilla Enge vezette Danske Refarmed cég célja, hogy csökkentse a széndioxid-kibocsátást azzal, hogy jelentősen rövidíti étterme esetén az ellátási lánc hosszát. Nem Tanzániában, hanem az étterem alagsorában termelt friss, magasabb minőségű és jobb ízű fűszernövényeket, salátákat viszik fel a földszinti nagy konyhába.



2. ábra – Vertikális salátatermesztés a dán „refarmed2-nél

Forrás: https://www.avisen.dk/krydderurter-nede-i-kaelderen-under-restauranterne_643109.aspx

E „vertikális” farm működtetéséből gyakorlatilag nem származik szállítási költség, és – ami a környezetvédelem szempontjából szintén fontos – a terményeket nem kell csomagolni. Csak az a mennyiség kerül betakarításra, amire éppen szükség van, így csökken az élelmiszerpazarlás is (Kuskner, 2021).

Magyar példát mutat be és az étterem melletti konyhakert előnyeit, hátrányait elemzi a Magyar Konyha a Hasznos divat: kertész kell az étterembe című cikkében (URL1). A Platán Bisztró példáját ismerteti Kovács Angelika (Kovács, 2021), ahol szintén fontos szempont a fenntarthatóság, és hogy a természettel harmóniában működjenek. Szezonális ételeket

készítenek, az alapanyagok a saját kertjükből kerülnek a konyhába. Van saját kertészük és az ételeket ahhoz igazítják, amit a kert terem. A pazarlást úgy kerülik el, hogy a maradék alapanyagokat befőzik vagy besavanyítják, vagy éppen egy másik étteremnek adják el. A lakitelki Hungarikum Ligetben is megfigyelhetjük, hogy az út egyik oldalán lévő szállodába, étterembe az út másik oldalán található üvegházakból szállítják a friss zöldségféléket, gyümölcsöt.

Az is fontos lehet ezekben a kertekben, hogy valamely növény, termés ne egyszerre kerüljön nagy tömegben, hanem hosszabb időn keresztül lehessen szüretelni, frissen felhasználni. Például jobb, ha több héten át van kevesebb friss saláta, mintha egyszerre érik be a teljes mennyiség.

Ebben a tanulmányban egy olyan technológiát mutatunk be, amely jól alkalmazható többek között a szállodák, éttermek esetében is. Előnye, hogy minimális többletköltséggel az adott termőterületen nagyobb mennyiséget lehet termelni. Így többletenergia felhasználása nélkül áll rendelkezésre primőr alapanyag – növénytől függően – tavasszal vagy koranyáron, illetve késő ősszel is várható termése az olyan növényeknek, amelyek e nélkül a technológia nélkül már nem teremnének a szabadban.

A technológiával kapcsolatos kutatásokat körülbelül 1989-ben kezdtük el, és 2012-re született meg a szabadalmi bejegyzés. Az agrárkörökben ismert fóliaalagutak növénytermesztést megismerve kutattuk, hogyan lehetne még jobban kihasználni ennek a technológiának az előnyeit, és csökkenteni a hátrányait. Egy TÁMOP pályázat keretében volt lehetőség a kísérleti mintadarabok elkészítésére és a szabadalmi eljárás finanszírozására. A szabadalom elfogadásra került: *Különböző profilú bevágásokkal ellátott, különösen növénytermesztéshez használható szellőztető fólia, készülék és eljárás a profilvágások elkészítésére* címmel. A feltalálótársak néhány volt kolléga: Gergely Sándor, Nagy Zsuzsanna és Kiss Gyula.

A speciális fóliák nagyüzemi gyártása beruházásigényes. A nagyüzemi gyártásra alkalmas gép megtervezése befejeződött, forráshiány miatt a berendezés még nem készült el, de a technológiát azóta is használjuk a kertünkben. A nálunk maradt mintafóliát (ugyanazt a darabot) 9. éve használjuk eredményesen, így jött az ötlet, hogy a még fel nem használt adatokkal kiegészítve mutassuk be kutatásaink eredményét és a vendéglátásban való felhasználhatóságát.

Ezzel a tanulmánnyal célunk tehát bemutatni:

- azt a több évtizedes munkát, amelynek az eredménye a szabadalom lett,
- a hagyományos technológiákkal szemben az új technológia előnyeit,
- a még fel nem használt mérési adatok feldolgozása során kapott eredményeket,
- olyan példákat, ahol használhatóvá válik az ötlet – mint környezetbarát technológia, valamint a termék, amely az éttermek, szállodák számára a fenntarthatóság szellemében a minőségi élelmiszer-alapanyagok előállítását figyelembe véve többféle előnyt nyújt.

3. A kutatás története

1989-ben voltunk először dinnyeföldön szüretelni. Ott ismertük meg a dinnyetermesztés során használt fóliaalagutas növénytermesztési technológiákat, előnyüket és hátrányukat. Ezt a technológiát az általunk megismert termelők azért alkalmazták, hogy minél korábbi, jó minőségű, sérülésmentes és adott földterületen a lehető legnagyobb mennyiségű termékkel jelenhessenek meg a hazai és a külföldi piacokon. A primőr termékek magasabb áron értékesíthetők, és sok esetben csökkentik vagy kiváltják az importot.

A primőr termékek magasabb előállítási költsége a szükséges technológia árával és a termesztés nagyobb kockázatával magyarázható. Fontos tehát, hogy olyan termesztéstechnológiát alkalmazzanak, amely az adott növény számára a hagyományoshoz képest csökkenti a szélsőséges időjárás – fagyok, túl erős napsütés, jégeső, szél – miatti kockázatot, de minimális többletköltséget jelent. Az is fontos szempont, hogy ne legyen túl párás a környezet, csökkentve a gombás és baktériumos fertőzések esélyét, valamint hogy a virágok beporzásához is megfelelőek legyenek a körülmények.

3.1. A hagyományos technológiák, előnyük, hátrányuk

A szabadföldi ültetés optimális időpontja a különböző növények esetén más és más, és ezt az adott év időjárása is befolyásolja. Kora tavaszi vagy erre alkalmas növények esetén a kora őszi ültetés után is védeni kell a növényeket a hidegtől (Törcsvári, Novák és Magda, 2012).

Ma már az üvegházak, fólia-sátrak, melegházak számtalan fajtáját, formáját lehet kapni. Ezek telepítése költséges, de több éven át, nagyobb karbantartási igény nélkül megfelelő védelmet biztosítanak a növények számára. Alapterületük ugyan korlátozott, de napjainkban már hatalmas területeken láthatjuk alkalmazásukat. Valamivel könnyebb telepíteni a szintén több éven át használható vándorfóliákat, és nevükhöz illően a telepítés helye nagyobb költségek nélkül változtatható, de nagy területek lefedésére ez sem alkalmas. Hátrányuk, hogy aránylag nagy légterük csak a napsütés hatására nehezen melegszik fel (Törcsvári, Novák és Magda, 2012; Takácsné Hájos, 2014).

Több hektáros területek esetén – például a kertészetekben – a görög- és sárgadinnye, étkezési paprika, cukkini, spárgatök, csemegekukorica, szamóca, paradicsom, karalábé, saláta, dísznövénypalánták stb. nevelésénél gyakran alkalmazott módszer a síkfólia, illetve az alacsony fóliaalagút alatti termesztés (Balázs, 2021). Ez a technológia az egyik eleme az intenzív szabadföldi termesztésnek, amelyre az a jellemző, hogy az adott zöldségfajt palántáról szaporítják, valamint a növények öntözésére és tápoldatozására csepegtető öntözést alkalmaznak, amely fölé – a gyomosodás csökkentése, illetve a vízmegtartás érdekében – talajtakarást, a növények védelmére növénytakarást alkalmaznak (Balázs, 2021).



3. ábra – Csepegtetőöntözés, fóliatakarás, és beültetett dinnyepalánta a fóliaalagút telepítése előtt

Forrás: A szerző felvétele

Bár vékonyabb és alacsonyabb fajlagos költségű az így kifeszített fólia, mint amit a fólia-sátrakhoz használnak, az alattuk lévő kis légtér gyorsan felmelegszik napos időben. Hideg külső hőmérsékletnél ez a síkfólia, illetve a fóliaalagút előnye, hiszen már aránylag kevés napsütés hatására is felmelegszik a fólia alatt a levegő és a talaj is. A magasabb hőmérséklet hatására a növények gyorsabban fejlődnek, a takarás fokozza a koraiságot. Időjárástól függően 10-14 napos koraiságot lehet elérni ezzel a technológiával (Hodossi, Kovács és Terbe, 2010; Balázs, 2021).

Előnye még a fóliaalagutak növénytermesztésnek, hogy védi a növényeket az erős szél káros hatásától, ami például az oltott dinnyepalánták szempontjából nagyon fontos, mert a szél eltörheti az oltásforradási pontnál a palántákat (Balázs, 2021). Természetesen az erős esőveréstől, jégesőtől is védi a fólia a növényeket. Kísérleteink szerint nagyon erős jégeső kell ahhoz, hogy az általunk használt fóliaalagút átszakadjon, jelentős kárt szenvedjen, de még ebben az esetben is megvédi a növényeket.

3.1.1. A fólia anyaga

A fóliaalagutakhoz a kertészek többsége *polietilén* fóliát használ, amely a növények számára hasznos fény spektrum nagy részét átengedi, így érvényesülhet az UV sugarak fungicid és baktericid hatása, valamennyire csökkentve több gombás és baktériumos növénybetegség megjelenését, terjedését. Ez a megoldás egyúttal lehetővé teszi, hogy erősebbek, jobb kondíciójúak legyenek az alatta fejlődő növények. Sőt a fólia levétele után nem szükséges a növényeket a napsütéshez szoktatni, „fényre edzeni”, kevésbé fordul elő napégés és napperzselés (Terbe, 2020).

A „normál” polietilén fóliák az infravörös sugarakat is átengedik, így a melegházhatás nem érvényesül eléggé. Szélsőséges esetben – miközben a takaratlan növények nem – a fólia alatti növények mégis elfagynak. Előfordulhat, hogy a fólia alól a hőt képviselő hosszú

hullámú „fénysugarak” távoznak, a zárt térben a levegő mozdulatlan és mesterséges fagyzug jön létre, míg a szabadban a szél hatására hideg és meleg levegő keveredik, és nem alakul ki fagy. Különböző – többletköltséget jelentő – adalékanyagokkal el lehet érni, hogy a hosszú hullámokat benntartva hideg időben melegebb legyen a fólia alatt a levegő és a föld. Azonban a fólia még így sem véd fűtés nélkül a -5°C vagy azt meghaladó fagyok esetén (Terbe, 2020).

Előnye, hogy viszonylag olcsó és könnyű a telepítése. Hátránya viszont, hogy hagyományos fóliaalagutas technológiát használva minden évben újra meg kell vásárolni, mert csak egyszeri használatot bír ki, valamint az elhasznált fólia megsemmisítése sem egyszerű feladat. Fénystabilitását kiegészítő adalékanyagok felhasználásával javítani lehet, és így több éven át is alkalmazható lenne, ha nem koszosodna el és nem szakadna el például felszedésekor.

A gyártók tekercseket készítenek a fóliából olyan szélességben és vastagságban, amilyenben a megrendelő kéri. Leggyakoribb a 15-25 mikron közötti vastagság, a magas sátrak fóliaborítására használt 0,15-0,2 mm (150-200 mikron) vastagsággal szemben.

A fóliaalagút váza lehet gyalogakác pálca, fűzfa- vagy mogyoróvessző, műanyagpálca, de nagyüzemben íves vaspálca is. A fóliaalagút telepítésénél vigyázni kell arra, hogy a váznak használt elem ne szakítsa ki a fóliát. A fólia kidörzsölődése ellen úgy szoktak védekezni, hogy a vaspálcákra elhasznált csepegtető szalagokat húznak.

A fóliaalagút telepítése kisebb területek esetén történhet kézzel, de több hektár esetén célszerű e célból speciális gépet alkalmazni. Vannak olyan géptípusok, amelyeknél nem kell előre leszúrni a pálcákat megfelelő mélységben és távolságra, mert azt a fólia kifestésével együtt végzi a gép, illetve a gépen ülő személy.



4. ábra – Fóliaalagút telepítése speciális berendezéssel

Forrás: A szerző felvétele

Alapkövetelmény, hogy a fólia feszes legyen, mert különben a szél belekapva feltépheti, mégpedig nagy felületen. Fontos az is, hogy a fólia szélei teljesen le legyenek földelve, hogy minél jobb legyen a talajmenti szigetelés, és hogy a szél ne tudjon belekapni a fóliába a talaj mentén sem.

Az időjárás és a növény fejlettségi állapota határozza meg, hogy mennyi ideig van a fólia a növény fölött. Sok esetben – például csemegekukoricánál – csak középen kettéhasítják a fóliát, de nem távolítják el, hogy tovább védje a szél ellen a növényt, még akkor is, amikor már magasabb a kukorica szára, mint az alagút (Balázs, 2021).

A polietilén fólia mellett gyakran alkalmaznak úgynevezett fátyolfóliát. Nevét onnan kapta, hogy nem teljesen átlátszó, hanem szálak szerkezete miatt a szálak között légrések vannak, így inkább csak áttetsző, szürkés hatású, nem engedi át a teljes fény spektrumot, ami nem a legkedvezőbb a növények számára.

A légrések miatt melegebb hőmérsékleten, illetve száraz időben szellőzik az alatta lévő légréteg. Hűvösebb időben – vagy ha leszáll a Nap – a páralecsapódás a szálak közötti légréseket parányi vízcseppekkel eltömi, így a fólia nem szellőzik tovább, hőszigetelése megnő, megőrizve alatta a meleget. Ahogy kisüt a Nap és felmelegszik a fátyolfólia, a páracseppek elpárolognak és újra megindul a levegőcsere. Ezt a típusú fóliát nem kell külön szellőztetni. Igaz, hogy drágább, mint a polietilén fólia, de akár 4-5 éven keresztül is felhasználható, ha odafigyelnek rá terítéskor, felszedéskor és tároláskor. Ezt a megoldást gyakran alkalmazzák síkfóliás talajtakarásra is például epernél, gyökérzöldségféléknél. A fólia alatti párásabb levegő miatt nagyobb esély van gombásodásra, így felszedése után érdemes a növényállományt növényvédőszeres-kezelésben részesíteni (Balázs, 2021).

3.1.2. Hagyományos megoldások az alagút alatti levegő szellőztetésére

Napsütéses időben a síkfólia és a fóliaalagút alatti kis levegőmennyiség gyorsan túlmelegedhet – mértünk 25°C körüli külső hőmérséklet mellett 60°C körüli (zárt) fólia alatti hőmérsékletet is –, ami végzetes lehet a növények számára. Ez a fóliasátrak, növényházak esetén a nagyobb légtér miatt ritkábban fordulhat elő, illetve egyszerű szellőztetéssel – például az ajtók kinyitásával – elkerülhető.

A hagyományos fóliaalagutas növénytermesztés esetén – ha még korai felszedni a fóliát – ki szokták húzni a földdel letakart végeit, széleit vagy fel szokták hasítani, vagy ki szokták lyukasztani az alagutat a túlmelegedés ellen. Hidegre forduló időjárás esetén az így kezelt szellőztető nyílásokat valamilyen módszerrel újra meg kell szüntetni. Ez folyamatos jelenlétet, odafigyelést és nagyon sok munkaórát igényel a termelőtől. Amíg a fólia zárt, a légcseré hiánya miatt nem jut megfelelő mennyiségű széndioxidhoz az intenzív fejlődésben lévő növény és nem tud eljutni a növény tövéhez az esővíz.



5. ábra – Hagyományos fóliaalagút felhasítva, hogy ne melegedjen túl alatta a levegő

Forrás: A szerző felvétele

Arra törekedve, hogy csökkentsék a zárt ép felületű, utólag felvágott fólia alkalmazásának hátrányait, a következő megoldásokkal találkoztam a síkfóliás, illetve alacsony fóliaalagutas növénytermesztésnél. Olyan fóliát telepítettek a földeken, amelybe különböző sugarú és sűrűségű, kör alakú lyukakat vágtak, fúrtak (a továbbiakban: „fúrt fólia”), illetve különböző hosszúságú és sűrűségű, egyenes hasítékokat vágtak pengerendszerrel (a továbbiakban: „hasítékolt fólia”).



zárt

fúrt

hasítékolt

6. ábra – A síkfóliás, illetve alacsony fóliaalagutas növénytermesztésnél használt fóliatípusok

Forrás: A szerző felvételei

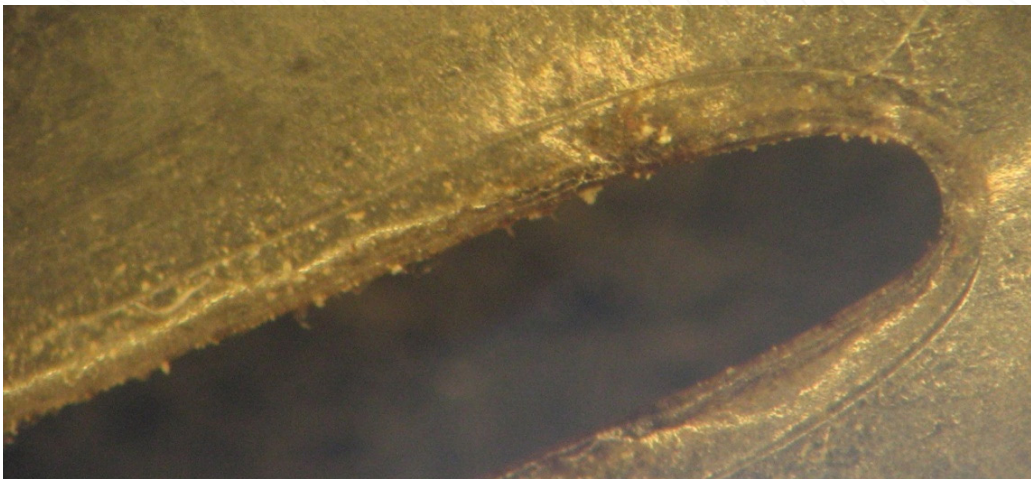
A fúrt fólia – a szellőzést biztosító kör alakú kivágások sugara, illetve sűrűsége függvényében – vagy a fólia alatti levegő túlzott felmelegedésétől, vagy a lehűlésétől véd kevésbé. Így szélsőséges időjárás esetén elfagyhat a növény, illetve lehet, hogy szellőztetni kell ezt a fóliát is. Az állandó nyitottság miatt a fólia alatt a páratartalom aránylag kicsi. Az esővíz egy kis része be tud folyni a fólia alá.

A hasítékolt fólia esetén a hőtágulás és a polietilén hőre lágyulása miatt meleg időben megfigyelhető a hasítékok megnyílása, illetve hideg időben a fólia kifeszülésével a hasítékok bezáródása. Méréseink szerint az ilyen fólia nagyon jól szabályozza a fólia alatti hőmérsékletet, azonban a fólia telepítésénél, illetve nagy szélben gondot okoz, hogy a hasítékok mentén a fólia képes hosszabban szakadni. Ez a fólia gépi fektetésre alkalmatlan. A sikeres kézi telepítés után a felforrósodott vázon feszülve a nyílások néhány nap után elkezdnek továbbszakadni, és védelem nélkül maradnak a növények. A „hideg” esővíz hatására a fólia összehúzódik, a hasítékok „bezáródnak”. Esőben ez a fóliatípus – ha jól van lefektetve – úgy viselkedik, mint az ép felületű fólia.

3.2. A tanulmányban bemutatott szabadalom által kínált megoldás az alagút alatti levegő szellőztetésére

A fólia alatti levegő szellőztetéséhez úgy kell bevágásokat létrehozni a fólián, hogy a szokásos megoldásokhoz képest ne növelje jelentősen a költségeket, ne változzon jelentősen a fólia szakítószilárdsága, így a fóliát továbbra is lehessen géppel telepíteni. Cél továbbá, hogy a növények számára a fólia alatt kedvezőbb legyen a klíma, így nőjön a termesztés biztonsága, és várhatóan nagyobb és korábbi legyen a termés.

A szabadalom mögött az ötlet az volt, hogy lézerrel vágjunk a fóliába különböző sűrűségű, méretű, alakzatú és helyzetű (profilú) bevágásokat. A lézer a polietilént megolvasztja, és úgy vágja bele a keskeny nyílást, hogy annak élei megvastagodnak, megerősödnek a kihűlés után. A fólia géppel teríthető maradt (Töröcsvári, Novák és Magda, 2012).



7. ábra – A fóliába lézerrel készített vágás élei mikroszkópos felvételen

Forrás: A szerző felvétele

A bevágások méretét, formáját több kísérlettel optimalizáltuk. Fontos volt, hogy a felmelegedett fólia alatti levegő hatására megnyúló, meglágyuló fólián a bevágások mentén keletkező nyílások nyitottabbá váljanak, mint a szokásos fűrt fólia nyitottsága, és a lehűlő levegő hatására összehúzódó, kifeszülő, megkeményedő fólián – ha nem is záródnak tökéletesen – a nyílások zártabbá váljanak, mint a fűrt fólia nyitottsága. A későbbiekben részletezett kísérletek igazolták elképzeléseinket: mindkét szélsőséges hőmérséklet esetén jobban védte többféle vágásminta is a növényeket, mint a fűrt, illetve a hasítékolt fólia, másrészt a zárt fóliához képest sokkal hűvösebb maradt alattuk a levegő erős napsütés esetében is.

Hideg időben megfigyelhető volt, hogy a nyílások bezáródtak, a fólia falán páralecsapódás képződött, ami javította a fólia hőszigetelését. Az esővíz egy része a nyílásokon be tud folyni a fólia alá. A rendszeres szellőzés miatt a fólia alatti levegőösszetétel is jobb lehet, mint a zárt fólia alatt, bár erre vonatkozóan konkrét mérésekkel nem rendelkezünk (Töröcsvári, Novák és Magda, 2012).

3.2.1. Fontosabb kísérleti eredmények a dinnyetermesztésben

Perforált fóliás termesztéssel kapcsolatosan 1999-ben végeztük az első kísérleteket. Ekkor még kézzel, pengével, illetve speciálisan élezett „pontozóval” vágtuk a mintákat a fóliába. A TÁMOP-4.2.1. pályázat keretében 2011-ben újrakezdtük a kísérleteket. Először laborban vizsgáltuk a különböző perforációk viselkedését, majd 2011. április 18-án helyeztünk ki zárt, fűrt és három saját perforálású: kisköríves, nagyköríves és „S” alakban perforált fóliát. A korábbi technológiának megfelelően a zárt fóliát 2011-ben május 12-én kellett hosszan felhasítani, hogy ne melegedjen túl a levegő és a talaj a fólia alatt. A fóliákat május 25-én szedték fel a növényekről, ekkor a hőmérséklet és páratartalom mérése is lezárult.

Több héten át az öt fóliaalagút alatt és a szabadban három percnként mértük a levegő, 3-4 cm mélyen a talaj hőmérsékletét, valamint a levegő páratartalmát. Megmértük a termésmennyiségeket is. Az adatok száma így már több mint 300 000 lett.

2012-ben április 12-én helyeztünk ki géppel a típusonként több, mint 60 méter hosszú 3 féle perforált fóliát és kontrollként a hagyományosan fűrt és a hagyományosan zárt fóliát is a kísérleti területre. Egy-egy fóliatípus alatt több mint 60 palánta volt. 40 mikronos polietilén fóliát használtunk minden kezelésnél. A fűrt fólia hagyományosan úgy készült, hogy a 40 mikronos fólia tekercsét 10x10 cm-es négyzethálónak megfelelően 10 mm-es fúrófejjel, kézi fúrógéppel fűrtük ki (Törcsvári, Magda, Novák és Czibolya, 2014).

A terepkísérletek során 4 héten át mértük a levegő-hőmérsékletet, a levegő-páratartalmat és a talaj-hőmérsékletet 6 különböző helyszínen 3 percnként. A méréseket a LogTag márkájú Haxo-8 (páratartalom, hőmérséklet) és Trix-8 (hőmérséklet) mérőberendezésekkel végeztük. Heti rendszerességgel véletlen mintákon mértük a fólia levétele után a leghosszabb inda hosszát, megszámloltuk az egy dinnyetövön lévő kisdinnyék és virágok számát. Dinnyeszüretkor kezelésként 40-40 véletlenszerűen kiválasztott növényen számoltuk meg a leszedett dinnyéket, amelyeket meg is mértünk. Feljegyeztük az aktuális eladási árakat is. Így 500 000-et meghaladó számú adattal dolgoztunk (Törcsvári, Magda, Novák és Czibolya, 2014).

Az adatokat mind a két évben Excellel dolgoztuk fel. Az idősorok ábrázolásán túl varianciaanalízist használtunk arra, hogy megvizsgáljuk, van-e statisztikailag igazolható különbség a másfajta kezelések esetén a vizsgált mennyiségek között. Tapasztalataink és számításaink alátámasztották elképzeléseinket: a perforált fóliák „szelepei” melegben kinyíltak, hidegben pedig bezárultak, így használatukkal csökkent a szokásos technológiához képest a hőmérsékletértékek szórása, valamint a termesztés időjárástól függő kockázata. A fóliák alatt a páratartalom is kedvezőbb volt, mint a szabadföldön. A lézerrel perforált fólia szakítószilárdsága jobb lett, mint pengével perforálva, így géppel teríthető maradt.

Számoltuk a költségeket és a nyereségeket. 2012-ben a szélsőséges időjárás miatt nagyon jól szerepeltek a perforált fóliaalagutak. A hagyományos zárt technológiához képest 16 nappal korábban volt teljes termés, ami számításaink szerint több, mint 4 M Ft egy hektárra vetített nyereségtöbbletet jelenthetett.

3.2.2. Tapasztalatok a salátatermesztésben

2012 óta használjuk ugyanazt a perforált fóliát kiskertünkben salátatermesztésnél minden évben. Korábban az volt a probléma a salátával, hogy az ősszel elültetett palánták – gyakorlatilag az ültetési időtől függetlenül – ugyanabban a néhány napban érték el a konyhaminóséget az egész kertben. 2012 óta a három salátaágyás közül már februárban rátesszük a fóliát az egyikre, így az alatt sokkal korábban lesz leszedhető a termés, de ez mennyiségében csak egy ágyásnyi. Amikor már szép nagyok a salátafejek, levesszük a fóliát is, és átrakjuk a második ágyásra, így azon is hamarabb lesz konyhaérett a termés, mint a harmadik ágyáson. Így tehát nem egyszerre kapunk elfogyaszthatatlan mennyiségű salátát, hanem folyamatosan kerül belőle frissen az asztalra. A 2021. február 21-én kihelyezett fólia alól már április 14-én szedhető volt a saláta.



8. ábra – Ugyanakkor ültetett saláta- és eperpalánták, csak a jobboldali képrészekenl volt fóliatakarás

Forrás: A szerző felvétele

4. A szabadalmi ötlet felhasználási lehetősége a vendéglátásban

A saját családi salátatermesztési tapasztalatok alapján, ha egy étterem már alkalmaz kerteszt és van földterülete is a közelben, akkor a speciális módon perforált fóliaalagút vagy – síkfóliás növénytermesztést alkalmazva, a fólia – alatt primőrként is és a termés érését elnyújtva is termeszthető nagyon sokféle növény: görög- és sárgadinnye, étkezési paprika, paradicsom, cukkini, spárgatók, csemegekukorica, szamóca, földieper, karalábé, saláta, zeller, díszpetrezselyem, metélőhagyma, újhagyma, fűszernövények, dísznövénypalánták és még sorolhatnánk.

A fólia kézzel telepíthető, áthelyezése egyszerű, mindez rövid időt igényel: így elkerülhető az egyszerre érés miatti túl nagy mennyiségű, de csak rövid ideig rendelkezésre álló alapanyaghelyzet. A korábban felszabaduló területeket újabb növények ültetésével újra lehet hasznosítani.

A fóliát kézzel terítve – mint ahogyan szoktuk – jobban lehet vigyázni a fóliára és így több éven át is lehet használni. Érdemesebb tehát kicsit drágább, de vastagabb, esetleg az ultraviola sugárzást jobban bíró fóliát használni.

A fóliaalagutat nem csak a földre lehet telepíteni. Az étterem mellett egy szép magasságyásra feltéve mutatós érdekessége is lehet az étteremnek. Az is jó megoldás, ha alagút helyett egy fakeretre teszünk nyitható perforált fóliával burkolt tetőt vagy favázra feszítünk fóliát, és azt tesszük például a magasságyásra. Bármilyen megoldás esetén létfontosságú a szellőztetés kérdése (Megyeri, 2020). Óriási előnyt jelent, hogy a perforált fóliánál erre nem kell külön figyelniük.



9.

al

5. Összefoglalás

Minden olyan ötlet, módszer, technológia egyre fontosabb a fenntarthatóság érdekében, ami a turizmus és a vendéglátás környezetterhelését csökkenti. Tanulmányunkban olyan szállodák, éttermek kerültek előtérbe, amelyekben a konyhájukra kerülő alapanyagok egy jelentős része a saját kertjükben vagy pincéjükben megtermelt fűszernövények, zöldségfélék, gyümölcsök, gombák. Sőt a díszítő növényeket, virágokat is maguknak termesztik.

A növénytermesztés, kertészet fenntartása ugyan többletköltséget jelent, viszont a szállítási és csomagolási költségek jelentősen csökkennek, és a saját kertből mindig friss alapanyag kerülhet a konyhára. Emellett csökken a szállítás, csomagolás okozta környezetszennyezés. Nem mindegy azonban az sem, hogy a konyhai alapanyagokat jelentő növények, termések, gyümölcsök, például saláta vagy eper rövid ideig, nagy mennyiségben szedhetők, szüretelhetők, vagy van arra lehetőség, hogy hosszabb időn át, folyamatosan, egyszerre csak a szükséges mennyiség álljon rendelkezésre frissen. Az is fontos lehet, hogy egymás után minél többféle növényt lehessen ugyanazon a területen termesztani egy évben. Ehhez az szükséges, hogy tavasszal minél korábban legyen termés, és hogy még késő ősszel is lehessen termesztani a konyha számára fontos alapanyagokat. Tanulmányunkban bemutattuk, hogy ha a hagyományosan alkalmazott fóliaalagutas, illetve síkfóliás növénytermesztéshez az általunk szabadalmaztatott, speciálisan perforált fóliákat használják,

akkor egy-egy alapanyag hosszabb időn át állhat a szállodák, éttermek konyháinak rendelkezésére, tavasszal még korábban és ősszel még később lehet termés bizonyos növényeknél, és így a rendelkezésre álló földterületükön több növényt is tudnak egymás után termesztetni.

Irodalomjegyzék

- Balázs, G. (2021. június 17.). Kisalagutas fóliatakarás a zöldségtermesztésben. Elérhető: Agroforum: <https://agroforum.hu/szakcikkek/zoldseg/kisalagutas-foliatakaras-a-zoldsegtermesztésben/> (hozzáférés dátuma: 2021. 10. 30.)
- Hodossi, S., Kovács, A. és Terbe, I. (2010): Zöldségtermesztés szabadföldön. (pp. 63-70). Budapest, Mezőgazda Kiadó.
- Kovács, A. (2021. január 18.). Egy tóparti étterem, ahol a kertész irányítja a konyhát: Platan Bisztró. Elérhető: We love Budapest: <https://welovebudapest.com/cikk/2021/1/18/egy-toparti-etterem-ahol-a-kertesz-iranyitja-a-konyhat-platan-bisztró> (hozzáférés dátuma: 2021. 09. 26.)
- Kuskner, P. (2021. április 21). Krydderurter nede i kældereren under restauranterne. Elérhető: avisen.dk: https://www.avisen.dk/krydderurter-nede-i-kaeldereren-under-restauranterne_643109.aspx
- Megyeri, S. (2020. április 09.). Fóliásátor a kertben: nem csak vidéki idill. Elérhető: edenkert.hu: <https://www.edenkert.hu/konyhakert/zoldsegek/foliasator-a-kertben-kerteszkedes/6536/>
- Takácsné Hájos, M. (2014). Szántóföldi zöldségtermesztés. (pp. 12-16). Debrecen, Debreceni Egyetemi Kiadó, Debrecen.
- Terbe, I. (2020. szeptember 30). Bombabiztos tippek, hogy a fóliásátor alatt ne fagyjon el a növény. Elérhető: Agroinform.hu: https://www.agroinform.hu/kerteszet_szoleszet/bombabiztos-tippek-hogy-a-foliasator-alatt-ne-fagyjon-el-a-noveny-45192-001
- Tóth, E. (2021. május 30.). 5 méter! Lehet ennél rövidebb úton szállítani a zöldséget? Elérhető: Agroinform.hu: <https://www.agroinform.hu/gazdasag/szallitas-zoldseg-etterem-49256-001> (hozzáférés dátuma: 2021. 09. 23.)
- Töröcsvári, Zs. I., Novák, T. és Magda, R. (2012). Különböző profilú lézeres bevágásokkal ellátott automatikusan szellőző fóliaalagutak előnyei. In Dinya, L. és Magda, S. (szerk.), Zöld gazdaság és versenyképesség? XIII. Nemzetközi Tudományos Napok. Gyöngyös, 2012. március 29-30. (pp. 379-386). Gyöngyös, Károly Róbert Főiskola.
- Töröcsvári, Zs., Magda, R., Novák, T. és Cibolya, C. (2014). A lézerrel perforált fóliaalagutak alkalmazásának vizsgálata a dinnyetermesztésben. Acta Carolus Robertus, 23-32.
- URL1: Hasznos divat: kertész kell az étterembe. Magyar Konyha magazin (2018): <http://magyar-konyhaonline.hu/alapanyagok/kertesz-kell-az-etterembe>





