

Vito Gašparović

EKONOMIJA PRODUŽENE TURISTIČKE SEZONE

I. EKONOMIJA ISKORIŠTENJA TURISTIČKIH KAPACITETA

Svaka vrsta turističkog objekta ponaša se kao poslovna jedinica na koju se odnose opći ekonomski zakoni. Tako će analiza troškova poslovanja jednog hotela, kao i svakog drugog ekonomskog pogona, ukazivati na jedno, doduše na jedinu mjeru za povećanje ekonomičnosti poslovanja kapaciteta. U konkretnom slučaju to se odnosi na veće vremensko iskorištenje kapaciteta hotela kao građevine te svih hotelskih instalacija i pripadajućih infrastrukturnih objekata. U stručnom žargonu to je problem produženja turističke sezone, dakle iskorištenja hotelskih kapaciteta i prije i poslije sezone.

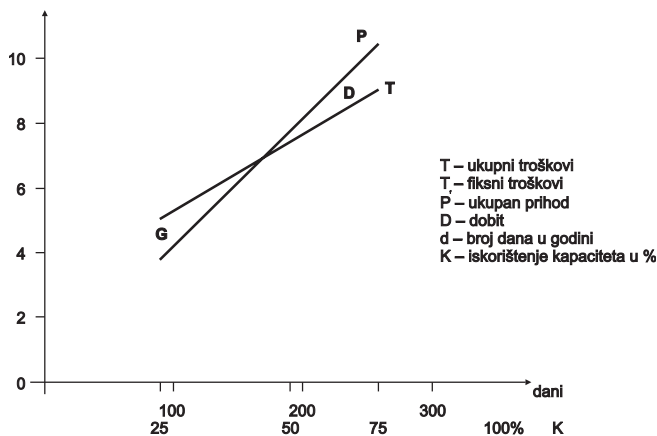
Ako bi se kapacitet iskoristilo sa $\frac{1}{3}$ vremena, onda bi se ostale $\frac{2}{3}$ vremena pokazale kao rezerva, kao mogućnost koju valja iskoristiti. Iskorištenje kapaciteta ne pojavljuje se kao problem jedino u turističkoj privredi, to je isto tako problem i u dobro organiziranoj industriji, na primjer u industriji za obradu metala iskorištenje kapaciteta ne dosegne ni 30% od kalendarskog fonda vremena. Računa se da se turistički kapaciteti na našoj obali, i u dobrim sezonama, iskorištavaju svega sa 40 – 50%, a ni najatraktivnija ljetovališta – zimovališta nisu mogla prijeći iskorištenje kapaciteta od $\frac{2}{3}$.

Iskusni gospodarstvenici će reći da je povećano iskorištenje kapaciteta jedan od najvažnijih i najizdašnijih izvora za povećanje ekonomičnosti poslovanja, a posebno i zbog toga što ne zahtijeva značajnije ulaganje investicionih sredstava, koja su svuda tako oskudna i stoga što se dopunsko iskorištenje kapaciteta zasniva, uglavnom, na postojećoj organizaciji, na postojećim kadrovima i na postojećim čimbenicima poslovanja, odnosno na postojećim resursima.

Analiza iskorištenja kapaciteta sa stanovišta ekonomičnosti zasniva se na podjeli troškova poslovanja na fiksne troškove; to su tzv. vremenski troškovi koji ne zavise od obujma poslovanja ni od vremenskog iskorištenja kapaciteta. To su, npr., troškovi amortizacije i osiguranja osnovnih sredstava, kamate na kredite, plaće osoblja zaposlenog izvan sezone itd. Druga vrsta troškova, koja se naziva varijabilni troškovi, zavisi skoro proporcionalno od visine prometa. To su troškovi prehrane, plaće zaposlenih, najveći dio troškova energije, vode i sl. Ova je podjela važna zbog posebnih karakteristika i različitog ponašanja tih dviju vrsta troškova. Fiksni troškovi teku, uglavnom, u jednakom iznosu bez obzira koliko gostiju poslužuje hotel i bez obzira na to koliko tugo traje sezona. Za razliku od njih, varijabilni su troškovi zavisni od veličine prometa i skoro su proporcionalni s brojem gostiju i trajanjem sezone.

Općenito, izlaganje o ekonomiji produženja turističke sezone moglo bi se ilustrirati obračunom troškova i obračunom ekonomičnosti poslovanja na jednom modelu koji prezentira tip hotela razvijenog standarda i visoke usluge. U takvom objektu koji raspolaže s određenim komforom, fiksni troškovi poslovanja su relativno visoki. Ako bi se oni usporedili s varijabilnim troškovima za aktivno razdoblje od samo 3 mjeseca godišnje, onda bi se fiksni prema varijabilnim troškovima u tom modelu odnosili kao 1 : 0,7, što znači da bi pod predstavljenim okolnostima fiksni troškovi bili veći za 1 od godišnjih varijabilnih troškova.

Ako bi sezona u predstavljenom objektu trajala do 90 dana, prihod bi pokrivao jedva 3 troškova, gubitak bi bio velik i iznosio bi skoro 40% od ukupnog prihoda. Ako bi se sezona produžila u tom modelu na dvostruki broj dana, prihod bi se značajno povećao i on bi u cijelosti pokrio troškove, a ostvarila bi se i mala dobit. Ako bi se, pak, sezona produžila na 270 dana godišnje, dobit bi iznosila sasvim solidnih 20-ak % od ukupnog prihoda. Navedeni odnosi prikazani su na sljedećem dijagramu:



Na ordinati prikazani su troškovi (T), a na apscisi brojevi u godini (d) i iskorištenje kapaciteta (K) u %, s time da 100% iskorištenja kapaciteta predstavlja svih 360 dana u godini. Fiksni troškovi označeni su horizontalom (T_f). Razlika između krivulja prihoda (P) i krivulje ukupnih troškova (T) predstavlja gubitak (P<T) ili dobit (P>T).

Kritična točka ili tzv. mrtva točka prometa nalazi se na dijagramu tek negdje oko 50% iskorištenja ili poslije 175. dana sezone. Cjelokupno poslovanje do te točke ili do tog datuma odvijalo bi se uz gubitak, a tek nakon toga morao bi se polučiti dobitak. Iz dijagrama se razabire da gubitak postaje sve manji, a da dobitak raste zavisno od povećanja iskorištenja kapaciteta.

Ovaj fenomen, koji se još naziva i ekonomijom razmjera, može se iskoristi u komercijalnoj politici, posebno u politici osvajanja novih tržišta u vidu smanjena cijena. Naime, poduzeće se može odreći dijela dobiti koju bi ostvarilo nakon kritičke točke prometa. U tom slučaju za glavnu sezonu se određuje visina cijene koja pokriva sve troškove i željenu visinu dobiti. U ostalom dijelu godine može se odrediti snižena cijena koja će jedva pokrivati varijabilne troškove. Takva cijena bit će dovoljno atraktivna za promociju na novim tržištima. Takva vrsta cijene naziva se u ekonomskoj politici diskriminacionom cijenom. Minimum

diskriminacione cijene, tj. ona razina cijene na kojoj se ne ostvaruje dobit, ali ni gubitak nije ravan visini varijabilnog troška, a svaka visina cijene koja je iznad varijabilnog troška, povećava ukupnu dobit ili smanjuje ukupni gubitak. Napomenimo da se praksa diskriminacionih cijena u turizmu, pa i našem, vrlo široko koristi.

Model koji je obrađen u ovom radu konstruiran je kao i svaki drugi virtualni pothvat, ne da pokaže konkretna stanja, nego da ukaže na moguće ekonomske odnose i tendencije na osnovi kojih bi se mogli iščitati realni rezultati. Konkretni rezultati mogu proisteći samo iz analize koju bi trebao izvršiti svaki ekonomski subjekt, tj. svaki hotel posebno.

II. UVJETI ZA PRODUŽENJE SEZONE

Na osnovi uvodne rasprave može se iznijeti praktična teza po kojoj bi produženje turističke sezone bila jedna, ne jedina, ali vrlo značajna mjera za povećanje ekonomičnosti poslovanja turističke privrede Crikveničke rivijere. Dakle, sezona bi trebala početi ranije i (trebala bi) biti produžena što više. Znači, radi se o zimskom turizmu koji se odvija tijekom jeseni, zime i proljeća.¹ Postoji veliki broj tipova zimskog turizma, npr. omladinski turizam, turizam treće dobi, kongresni, zdravstveni, sportski, lovni i ribolovni turizam itd.

Moglo bi se reći da je svaki turist dobro došao izvan sezone, ali strateška orijentacija mora se usredotočiti samo na jednu ili tek nekoliko vrsta turizma. Odluka o pravcu razvoja zimskog turizma može se donijeti tek na osnovi prethodno izvedenih studija o realnim mogućnostima ponude, analizi potencijalnih tržišta i mogućoj klijenteli. Već u samom pristupu takvoj studiji valja istaknuti zahtjev perfektne ponude, što znači da se turistička ponuda može uputiti samo onoj vrsti klijentele čije se opće, posebne i specifične potrebe mogu zadovoljiti na perfektan način, dakle, ne bilo kako nego u potpunosti i na visokoj razini.

Takvo stanovište zahtijeva definiranje uvjeta koje Vinodolska rivijera* može ponuditi svojim zimskim turistima:

- 1) Među **opće uvjete** koje zadovoljava Vinodolska rivijera moglo bi se ubrojiti:
 - povoljan geografski položaj i povoljne prometne veze raznih vrsta, posebno sa srednjom Europom,
 - povoljne balneološke prilike, kao što je vrijeme insolacije, broj kišnih dana, srednja temperatura dana i noći i sl.,
 - čisto more, predivna obala, a u bližoj okolini šume i planine,
 - komforne hotele,
 - dugogodišnju opću turističku tradiciju, ali i posebno iskustvo u organizaciji specijalnih vrsta turizma kao što je zdravstveni turizam, turizam treće životne dobi, lovni turizam,
 - kadrove s visokom razinom turističkih znanja i iskustava.

¹ U ovom tekstu se koristi pojam «zimski turizam» ne da bi označio turizam tijekom zime nego turizam koji traje cijelu godinu. Ovaj neprecizan i netočan naziv ipak je preuzet jer se koristi u domaćem žargonu.

* Autor smatra sinonimima pojmove «Crikvenička rivijera» i «Vinodolska rivijera» – op. glavnog urednika

Dakako, klimatske prilike i geografski uvjeti se ne mogu mijenjati, ali svi oni koji zavise od ljudske volje i znanja mogu se povećati, proširiti i, što je posebno važno, može im se povisiti karakteristika kvalitete. Za vinodolske prilike to znači potrebu daljnje izgradnje otvorenih i natkrivenih bazena s toplom vodom, uvođenje grijanja u hotelske prostore, izgradnju objekata za razonodu, zabavu, rekreaciju i sl., a nadalje povećanje kvalitete opće turističke usluge i dopunsko školovanje turističkih kadrova.

Nabrojani opći uvjeti mogli bi velikim dijelom zadovoljiti zahtjeve mnogih vrsta turista.

2) Osim općih uvjeta moraju biti zadovoljeni i neki **posebni uvjeti**, a odnose se na opće turističko okruženje, kao što su komunalne, higijenske i sanitarne prilike, razvijenost trgovine i servisnih službi, na uvjete za rekreaciju te organiziranost kulturnog i zabavnog života, a koji se odnose na angažman slobodnog vremena turista. Naime, ljetni turist je preokupiran kupanjem i sunčanjem, izvan sezone turist ima puno slobodnog vremena koje treba angažirati pružanjem posebnih uvjeta i organizacijom posebnih aktivnosti. U tom smislu projekt organizacije izvan sezonskog turizma treba odrediti sve one vrste aktivnosti koje će biti prilagođene posebnoj vrsti turista.

Posebni uvjeti su od sve veće važnosti u suvremenoj turističkoj ponudi. Budući da klasični tipovi toplica, lječilišta i sl. više nisu u trendu, animiranje suvremenog turista vrši se putem posebnih aktivnosti kao što su programi za mršavljenje, programi za uljepšavanje i sl., zabavni programi itd. Za tu svrhu potrebni su posebni prostori kao što su saloni, bazeni, dvorane i sl. Naši turistički radnici imaju dobru navadu da izvan sezone putuju svijetom. Na tim obilascima oni su sigurno proučavali raskošnu arhitekturu koja služi za pružanje posebnih uvjeta. Budući da prilike u svijetu poznajemo, treba još samo odabrati i prilagoditi našim uvjetima ono što je za nas najpovoljnije.

U ljetnim mjesecima ovi bi posebni programi mogli uspješno razbijati ljetnu monotoniju. Posebnu pažnju trebalo bi posvetiti organizaciji kulturnih programa koji bi dobrodošli obrazovanijem dijelu klijentele Vinodolske rivijere. Za uspjeh ovih projekata bila bi potrebna, uz profesionalne animatore, podrška i veliko razumijevanje turističkih šefova, komunalnih vlasti, škola i kulturnih organizacija.

3) Osim generalnih uvjeta koji više-manje mogu zadovoljiti učesnike svih vrsta turizma i koji, dapače, čine obveznu ponudu turistu svake vrste, pa i onom sezonskom, morali bi se ostvariti i ponuditi **specijalistički uvjeti** koji su specifični za svaku vrstu turizma. Specijalistički uvjeti su, npr., zdravstvene usluge za zdravstveni turizam, športski objekti za športski turizam i sl.

U zaključku trebalo bi reći da Crikvenička rivijera ne raspolaže u zadovoljavajućoj količini, a naročito ne u kvaliteti, ni s jednim uvjetom odlučnim za uspješnu organizaciju zimskog turizma. Ali mnogi uvjeti već postoje, oni su prisutni u više ili manje razvijenoj formi, neki i više od toga. Npr., medicinska skrb je na visokoj kvalitetnoj razini već sada. A i gotovo svi drugi uvjeti mogli bi se dovesti na potrebnu razinu, a to bi prije svega zavisilo od politike koja bi bila promovirana na našim prostorima. Svaki vid turizma postavlja posebne, specifične uvjete, a da bi se oni zadovoljili potrebno je i vrijeme i kapital, a mi oskudijevamo u oba čimbenika.

Stoga bi trebalo organizirati analizu koja bi precizno utvrdila postojeće uvjete za razvoj zimskog turizma i one uvjete koje treba tek u budućnosti ostvariti. S druge strane, trebalo bi isto tako stručno procijeniti mogućnosti potencijalnih tržišta. Tek kada se budu podastrijeli svi relevantni podaci, analize i procjene, moći će oni koji su odgovorni za razvoj turističke privrede donijeti adekvatne odluke o izboru pravca i vrste zimskog turizma. Poslije tako donesene odluke trebalo bi pristupiti vrlo organiziranom radu na definiranju i programiranju svih vrsta projekata koji bi činili cjelovit program vinodolskog zimskog turizma. Ne treba podcijeniti važnost razrade i realizacije i drugih projekata kao što su financijska konstrukcija, izobrazba kadrova, program marketinškog nastupa i sl.

Ono što bi trebalo bitno unaprijediti i u što bi trebalo ulagati velike napore, a što neće biti tako lako postići, to je generalno povišenje turističkog standarda koje ne obuhvaća samo kvalitetu ugostiteljske usluge nego uključuje brojna djelovanja koja možemo uopćeno nazvati turističkom kulturom. To bi zahtijevalo posvemašnju podređenost interesima razvoja turizmu cjelokupne aktivnosti i sveukupnog života Vinodolske rivijere, s jedne strane. S druge strane, zahtijevalo bi brižljivu koordinaciju, suradnju i povezanost svih činitelja koji čine jedinstvo turističke ponude, a to su hoteli, zdravstvene institucije, privatni iznajmljivači soba, trgovine i servisi, ustanove za rekreaciju, organizacije za zabavni i kulturni život, organizacije koje se brinu za komunalni standard kao što je sprječavanje buke, briga za čistoću, zelenilo i javne nasade, higijenske prilike itd.

III. VIDOVI ZIMSKOG TURIZMA²

Prema prethodnim ocjenama, politiku produženja turističke sezone na Vinodolskoj rivijeri moglo bi se usmjeriti na organizaciju zdravstvenog turizma, turizma tzv. treće dobi, sportskog, uključivo i rekreativnog turizma. Ne bi se smjelo ispustiti ni jednu šansu za organiziranje i nekog drugog vida turizma, kao što se ne bi smio dopustiti pristup nekom vidu turizma za koji na Crikveničkoj rivijeri nisu osigurani potrebni uvjeti.

1) Zdravstveni turizam mogao bi se osloniti na povoljne klimatske i balneološke uvjete koji vladaju na vinodolskoj obali. Naime, Crikvenica je poznata kao "Kurort" još u 19. i 20. stoljeću. Dakle, zdravstveni turizam nije novost, a zahvaljujući sadašnjim kadrovima i postojećoj opremi u zdravstvenim ustanovama zdravstveni turizam se može značajno razviti. Tako su razvijeni i već funkcioniraju neki talasoterapijski programi, kao što su npr.:

- prevencija i liječenje bolesti gornjeg i donjeg dišnog trakta,
- fizioprofilaksa – reumatološki program,
- rehabilitacija sportskih ozljeda,
- kontrola i prevencija kardiovaskularnih bolesti,
- rekreativni i edukativni program za dijabetičare,
- antistres program, kao i razni talasoterapijski tretmani bolesnika koji su smješteni u bolničkim odjelima.

² U ovom napisu nije obrađen nautički turizam koji bi zbog svog značaja zahtijevao posebnu studiju

Povoljna je okolnost što se već raspolaže s odgovarajućom medicinskom opremom, uređajima i instrumentima, bolničkim krevetima te odgovarajućim brojem liječnika, liječnika specijalista kao i ostalog medicinskog osoblja. Uz dodatna, ne tako značajna investicijska ulaganja u povećanje i modernizaciju medicinske opreme, mogao bi se stvoriti značajan medicinski centar, a pacijenti bi mogli biti smješteni u obližnje hotele.

Dakle, mogućnosti prihvata klijenata i davanja zdravstvenih usluga, uglavnom, postoje.

Isto tako postoji ogroman rezervoar potencijalne klijentele i u domovini i u Europi. Dobro organiziranim marketingom i posebno uspostavljenim vezama s odnosnim klinikama mogao bi se, po nekim procjenama, angažirati tokom cijele godine respektabilan broj turista kojima je potreban zdravstveni oporavak.

Čini se da uz navedene uvjete, a posebno zahvaljujući tradiciji i stečenom ugledu vinodolskih zdravstvenih ustanova i vinodolskih liječnika, moguće je graditi budućnost turizma baš na zdravstvenom turizmu. Koristi od ovog vida turizma su značajne jer se vrijednost turističkog proizvoda povećava budući da sadrži dvije komponente: vrijednost turističke i vrijednost zdravstvene usluge.

Zbog svega navedenog, ovom vidu turizma trebalo bi posvetiti naročitu pažnju, i to u suradnji medicinaru i ugostitelja, ali i turističkih radnika koji bi trebali poduzeti niz zahvata da se okolnosti prilagode hendikepiranim osobama.

2) Umirovljenički turizam ili turizam namijenjen osobama treće dobi može biti značajna mogućnost za organizaciju zimskog turizma. Klimatski i balneološki uvjeti koji vladaju na Crikveničkoj rivijeri pogodovali bi takvoj vrsti turizma. Treba, međutim, naglasiti da je konkurencija drugih destinacija za taj vid turizma vrlo jaka, i to onih krajeva koji imaju blažu klimu od naše, gdje su rjeđe kiše i vjetrovi od onih što vladaju u nas, a ako su i udaljenije od nas to u uvjetima suvremene organizacije prometa ne predstavlja nikakav nedostatak.

Tržište srednje i zapadne Europe daleko prelazi naše sadašnje i potencijalne kapacitete. Većina vinodolskih kapaciteta nije spremna za zimsku sezonu. Trebalo bi uvesti u hotelske prostore sustav grijanja, odnosno, osposobiti prostore za razonodu, uopće za dnevni boravak u hotelu i u gradu. Slično kao u inozemstvu, i u nas bi zimski turist trebao biti obasut sofisticiranim programima koji bi mu ispunili cijeli dan. Osim onoga što bi se preuzelo od konkurentnih ponuda, moglo bi se još organizirati, npr. :

- šetnje uz more; uvjet: izgradnja i uređenje šetnice, šetališta i pješačkih staza uz more i u unutrašnjosti Vinodola,
- izleti i obilazak povijesnih mjesta, prirodnih ljepota, kulturnih manifestacija u Vinodolu, na obližnjim otocima, Rijeci, Istri, Gorskom kotaru, Plitvicama; uvjet: programi i animator kao voditelj programa,
- društvene i sportske igre; uvjet: program, animator, prostorije.

Da bi se ovaj tip turizma mogao uspješno probiti, prethodni je uvjet da se razbije crikvenička zimska čamotinja. Zimskim turistima trebalo bi pružiti bogat izbor različitih zanimanja za čitav dan, večer i noć.

Dodatni uvjet za organizaciju umirovljeničkog turizma postavlja više zahtjeva od bilo kojeg drugog vida turizma za opći komunalni servis i opće komunalne usluge. To se prije svega

odnosi na kavane, slastičarnice i zalognice, restorane, trgovine koje će nuditi najširi asortiman robe uključivo domicilne suvenire. Tome treba dodati nužnost organizacije kazališnih i glazbenih manifestacija, kinopredstava i sl.

Već ovih nekoliko natuknica upućuje da je za uspjeh zimskog turizma potrebna zajednička i dobro usklađena djelatnost hotelijera, turističke privrede, cjelokupnog komunalnog gospodarstva i angažman ukupne turističke infrastrukture.

Marketinški uvjeti za angažman klijentele su dosta povoljni. Sjevernjaci naprosto vape za zimskim suncem, dakle potreba postoji. Umirovljeničke udruge predstavljaju jednostavan i učinkovit most s brojnom publikom.

3) Lovni turizam je namijenjen specifičnoj, vrlo profesionalnoj vrsti klijentele. Oni se ne smatraju turistima nego samo lovcima, ali uz zadovoljavanje profesionalnih lovačkih potreba oni traže još i uvjete vrlo komfornog boravka s raznolikim sadržajem.

Ponuda za taj vid turizma trebala bi obuhvaćati stručne informacije o lovačkim prilikama na primorskom, goranskom i otočnom području s opisom uvjeta lova. Zatim, trebalo bi uspostaviti organizaciju prijevoza do lovačkih revira, obradu, prepariranje i transport lovine, osigurati opskrbljenost trgovine s lovačkim priborom i još mnogo toga. Sve te i ostale uvjete trebalo bi organizirati na vrlo visokoj razini jer lovac je zahtjevan potrošač, ali vrlo visokih financijskih mogućnosti.

Bez obzira na financijsku atraktivnost lovnog turizma, čini se da bi pripreme i stvaranje uvjeta za njegovu organizaciju zahtijevale velike napore i velika sredstva koja bi bilo racionalnije uložiti u zdravstveni turizam koji, uz ostalo, nudi veće izgleda na uspjeh.

4) Kongresni turizam predstavlja najlukrativniji vid turizma, ali istodobno zahtijeva vrlo razvijenu turističku infrastrukturu koja može zadovoljiti profinjene i raznolike zahtjeve kongresmena i njihovih pratilja. Ni Crikvenica ni okolna mjesta nemaju uvjeta za organizaciju nekog značajnijeg skupa jer nedostaju adekvatne dvorane, uređaji za prevođenje, press centri itd. To, ipak, ne znači da se ne bi mogla povremeno organizirati savjetovanja, okrugli stolovi i slični manje zahtjevni skupovi. Napominjemo da bi Crikveničani i Vinodolci koji sudjeluju u organizaciji takvih skupova ili ih čak i vode, mogli utjecati da se njihovo održavanje locira u Vinodolu.

5) Sportski turizam postavlja pred organizatore tog vida turizma specifične zahtjeve koji se odnose na odvijanje sportskih aktivnosti. Naime, učesnici sportskog turizma su turisti posebne vrste, oni ne dolaze na turističko ljenčarenje, oni koriste blagu klimu kako bi u nepovoljnim zimskim uvjetima mogli održavati potrebnu razinu sportske aktivnosti.

Iz tih se razloga zahtijeva da organizator sportskog turizma raspolaže s potrebnim sportskim prostorima, onim otvorenim kao i zatvorenim, opskrbljenim s higijenskim i sanitarnim uređajima, popratnim instalacijama kao što su teretana, fiska kupelj itd. Osim profesionalnih sadržaja zahtijeva se da ponudi i odgovarajuće sadržaje društvenog i kulturnog života.

Sve potrebne uvjete Crikvenička rivijera ne može ponuditi zahtjevnoj sportskoj ekipi, ali ostali uvjeti s kojima raspolaže mogli bi ipak zainteresirati neku od brojnih sportskih momčadi. Posebno bi mogla atraktivno djelovati ponuda kombinirana s razvijenim i već cijenjenim medicinskim programima saniranja sportskih ozljeda i adekvatne rekreacije.

IV. PREDNOSTI PRODUŽENE SEZONE

Produženje turističke sezone i organizacija zimskog turizma donijelo bi mnoge koristi turističkim subjektima i turističkoj infrastrukturi te komunalnom gospodarstvu, unaprijedilo bi turističku privredu u cjelini i doprinijelo općem razvoju vinodolskog kraja, pa i šire. Produženje sezone za hotele na Crikveničkoj rivijeri, koji uglavnom posluju uz gubitak ili uz nizak stopu rentabiliteta, predstavlja prihvatljiviju šansu od bilo koje druge za sanaciju financijskog položaja. Naravno, postoje i drugi, i to brojni uvjeti unapređenja turizma, ali produženje sezone ima očite prednosti pred svima njima, a to su: potreba za dodatnim investicijama je relativno malena, a stručni kadrovi i turistička infrastruktura već, uglavnom, postoje. Dakako, postoje potrebe za investicijskim ulaganjima kao što postoji potreba za daljnjim usavršavanjem turističkih kadrova, ali, čini se, da sve to skupa ne bi trebalo predstavljati nerješive probleme.

Dakako, teškoće razvoja zimskog turizma ne treba podcijenjivati, ali treba obratiti pažnju na koristi čiji će nosioci biti gotovo sve vrste tercijarnih i kvartarnih djelatnosti.

Lokalna uprava imala bi najneposrednije koristi kroz povećanje prihoda od turističke takse. Zatim, prihodi svih komunalnih poduzeća bi se povećali. Doduše, produženje sezone bi povećalo komunalne troškove jer će i komunalne službe biti opterećenije. Ali povećani bi prihodi trebali višestruko nadmašiti povećane troškove.

Trgovine, uslužne radionice, turističke agencije, restorani, slastičarnice i kavane, kao i cjelokupno gospodarstvo povećalo bi svoju aktivnost, povećalo bi promet i dobit. Napomenimo da bi slične koristi kao i hoteli imali i privatni iznajmljivači soba. Posebno bi trebalo naglasiti povećanje zaposlenosti kao posljedicu produžene sezone.

Sve će koristi od zimske sezone u najvećoj mjeri pripasti subjektima na Crikveničkoj rivijeri, ali koristi će posredno osjetiti i cijela hrvatska privreda, posebno poljoprivreda.

Istina je, produženje turističke sezone zahtijeva vremensko produženje aktivnosti turističkih radnika jer će zimsko mirovanje ili izostati ili biti skraćeno. Treba očekivati da to neće smetati ozbiljnim, ambicioznim i odgovornim turističkim radnicima, pogotovo zato što će taj produženi rad biti honoriran. Naime, iz povećanog prihoda realizirat će se i povećane plaće i osigurati redovitost u isplaćivanju plaća.

V. REALIZACIJE PROJEKTA PRODUŽENJA SEZONE

Crikvenica je njegovala, istina u ograničenom obujmu, i zimski i lovni turizam još i prije II. svjetskog rata. Bili su organizirani zimski boravci umirovljenika iz srednje Europe. Već tada su bili razvijeni razni oblici zdravstvenog turizma, a pojedine su zdravstvene ustanove i zdravstveni radnici su svojim uspješnim radom stjecali zavidnu reputaciju. Dakle, tradicija zimskog turizma na Crikveničkoj rivijeri postoji, a to može olakšati suvremenu organizaciju zimskog turizma.

Podrška lokalne vlasti bit će u ovom poslu od velikog značaja jer ona upravlja institucijama koje održavaju red, čistoću, komunalnu higijenu. Lokalna vlast donosi odnosne propise, ona ih sankcionira, kvalificirano prezentira pred republičkim institucijama interese turističke privrede i traži donošenje novih i dotjerivanje postojećih zakona i propisa.

Budući da je turistička ponuda sazdana od brojnih, prilično osamostaljenih segmenata bilo bi potrebno organizirati, i uz pomoć vanjskih stručnjaka, studij svakog segmenta posebno. Cilj tih studija bio bi ustanovljenje postojećih potencijala i pravaca razvoja te određivanje ciljeva i načina njihovih realizacija. Pri tome se podrazumijeva da je prethodno potrebno formulirati opću politiku turističkog razvoja vinodolskog kraja i u sklopu te politike negativno se odrediti prema sustavu posteljarenja, daljnje nekontrolirane izgradnje turističkih kreveta, politike masovnog turizma i siromašne turističke ponude, a pozitivno se odrediti prema politici podizanja kvalitete i obogaćivanja turističke ponude, prema netoleriranju propusta i prema eliminaciji svih onih koji nisu spremni ili nisu sposobni da provode zacrtanu turističku politiku.

Međutim, u nedavnoj prošlosti bilo je inicijativa da se zimski turizam revitalizira, ali nije se uspjelo ni zainteresirati, a kamoli angažirati turističke radnike Crikvenice na tim idejama. Tom prilikom bili su održani sastanci s organima vlasti, zauzeti stavovi, formulirani zaključci od kojih nije realiziran ni jedan. Dakle, u ovom trenutku vlada kod nadležnih atmosfera koja, treba reći stinu, nije ni ohrabrujuća ni obećavajuća.

Zbog toga bi svaki slični projekt najprije trebalo započeti tako da se pronade i angažira grupa stručnjaka koja bi bila uvjerena u korist zimskog turizma za vinodolsko hotelijerstvo i gospodarstvo uopće, koja bi bila dovoljno stručno i poslovno uspješna da realizira ovako jedan krupan projekt, koja bi bila spremna da se suprotstavi indolenciji, nerazumijevanju, nemaru i ignoranciji okruženja, a da ipak osigura pomoć i suradnju tog istog okruženja.

Operacionalizacija politike zimskog turizma bio bi krupan organizacijski, investicijski, marketinški i nadasve kadrovski poduhvat koga bi trebalo brižljivo pripremiti. Naravno izrada takvog projekata je izvan okvira ovog napisa.

ZAKLJUČAK

Iznesene ideje u ovom tekstu, koje uostalom za vinodolske turističke radnike nisu nikakva novost, valja čitati kao jedan pokušaj načina razmišljanja kako da se najprije sanira, a zatim unaprijedi vinodolski turizam i kako da mu se dugoročno odredi strateški položaj u sve jačoj turističkoj konkurenciji, u kojoj mnogi imaju bolje uvjete od nas.

Polazeći od činjenice da je vinodolsko hotelijerstvo u financijskoj krizi već suviše dugo, polazeći nadalje i od činjenice da još uvijek nisu razvijeni programi sanacije i/ili strategije razvoja vinodolskog turizma, ovaj napis ima svrhu da ukaže na jedan mogući izlaz iz financijske krize i da otvori dugoročnu perspektivu razvoja, da dade poticaja odgovornima da ispituju valjanost predložene politike, da provedu daljnje provedbene studije, da organiziraju rasprave mjerodavnih i da odgovorni donesu potrebne odluke i organiziraju njihovu operacionalizaciju.

SAŽETAK

Ekonomičnost turističke usluge raste progresivno s vremenom produženja sezone, a to se može postići ponajviše razvojem zdravstvenog turizma, zatim turističke ponude starijim osobama, ribolova i lova, sporta i rekreacije, kongresnog turizma itd. Na području Crikveničko--vinodolske rivijere postoje pretpostavke za takvo turističko gospodarstvo. Turizam ovdje i počinje raznovrsnim zdravstvenim oblicima jer su zato osobite klimatske prilike.

Postoje i neki kapaciteti, koji su zapostavljeni razvojem masovnog turizma. Nužno je razviti strategiju orijentiranu na turizam i druge turističke usluge, kako bi se produžila sezona i tako to gospodarstvo učinilo ekonomičnijim. Zato je potrebno uspostaviti prikladnu organizaciju, sposobnu za suvremene zdravstvene potrebe čovjeka, opremljenu odgovarajućim kadrovima i modernom opremom. U tome ima povijesnog iskustva, ima i vrlo znakovitih inicijativa i više primjera kako se to može učiniti (primjer: Poliklinika Terme u Selcu).

Ključne riječi

Produžena sezona, ekonomičnost turizma, zimski turizam, zdravstveni turizam, umirovljenički turizam, lovni i ribolovi turizam, kongresni turizam, športski turizam, prednosti, uvjeti, kapaciteti, mogućnosti.

THE ECONOMY OF THE PROLONGATED TOURIST SEASON

Tourism, as it is practised now, is a short lived experience, and it can hardly produce enough, for a twelvemonth year. Therefore, the prolonged season should be the goal, which can be reached, by including into the tourist offer, various possibilities of recreation, such as: health clinics, trekking, jogging, simple wood walking etc. The top issue should be including all these and many more, into the tourist package, which is now, only the blue sea and the sun, which of course limits the season to some 60 days. Crikvenica has had, in the last century, great experience as a health resort, she actually started to be what she is, being one in the first place, therefore she should reach again into the rich experience she possesses, in order to better her future.

Bilješka o autoru

Vito Gašparović, Zagreb (Kačjak), dr. ekonomskih znanosti, u mirovini.