Velimir Piškulić
Martin Rubčić, dipl. oec.
Ivica Tamarut

UKLJUČIVANJE IZNAJMLJIVAČA SOBA U INTEGRALNU TURISTIČKU PONUDU CRIKVENIČKO-VINODOLSKE RIVIJERE

1. Osvrt na dosadašnje stanje smještaja u kućanstvu

Ovaj način smještaja, do sada obilježavan socrealističkim pojmom "privatni smještaj"*, tretiran je dosadašnjim sistemskim rješenjima isključivo kao dopunska djelatnost. Pretpostavka dobivanja dozvole bilo je vlasništvo nad objektima (stambenim prostorom) u kojem se iznajmljuju sobe ili apartmani, dok s druge strane nije postojala mogućnost ostvariti mirovinsko i zdravstveno osiguranje s osnova iznajmljivanja.

Razvitak je bio limitiran nizom propisa: maksimiranjem kapaciteta koji se može iznajmljivati, limitiranjem privatnog vlasništva nad stambenim prostorima, itd.

Društvo je pak bilo preokupirano razmišljanjem kako tu djelatnost "podruštveniti", tj. svesti u zadane društvene okvire, odnosno izvući što veću korist za društveno gospodarstvo i društvo u cjelini. To se najbolje vidi iz brda napisanih analiza i naučnih radnji o toj temi, sve uglavnom s istim ciljem podruštvljavanja te djelatnosti.

Vlasnici tog smještaja, evidentno je, bili su u stalnoj tihoj opoziciji takvim tendencijama, tj. tzv. "društvenim stremljenjima". Logično, zbog takvog tretmana nije moglo doći do izražaja poduzetništvo. Nove ideje bile su "a priori" sputane društvenim limitima, pa i ono malo iznajmljivača koji su se pokušali ponašati poduzetnički moralo je to činiti gotovo ilegalno, ili na rubu legaliteta, sa stalnom prijetnjom da bude negativno etiketirano u društvu. Društvo je kroz razne vidove normativne aktivnosti (odluke organa lokalne vlasti, famozne samoupravne sporazume i sl.) propisivalo gotovo sve, od cijene do provizije posrednika, ne vodeći nimalo računa o tržištu i stimulaciji razvoja u toj domeni. Opravdanje za to ležalo je u konstataciji da dobar dio iznajmljivača kroz tu djelatnost ostvaruju veći prihod negoli s osnova svog radnog odnosa. Takav temeljni, "naglavce" postavljen odnos, uza sva htijenja i brdo napisanih analiza, nije mogao rezultirati kvalitetnim pomacima u ovoj djelatnosti, te je danas evidentno zaostajanje te djelatnosti, tj. struktura kvalitete tog smještaja daleko je ispod onog što se objektivno traži na veoma zahtjevnom zapadnoeuropskom emitivnom tržištu.

Na primjeru strukture tog smještaja na području Novog Vinodolskog to ćemo pokušati pokazati (nisu bili dostupni podaci za cijelu općinu, ali se može pretpostaviti da je ukupna slika ista ili veoma slična).

---

*Pojam "privatni smještaj" potpuno se krivo koristio i bio je praktički neprevodiv na strane jezike, jer je zapravo označavao pojam vlasništva a ne i vrste smještaja, te bi bilo ispravnije koristiti termin "smještaj u kućanstvima".

Struktura smještaja u kućanstvima u Novom Vinodolskom:

Sobe			
Kategorija	Broj soba	Broj ležaja	%
I A	50	100	4
I	136	272	11
II A	316	618	24
II	711	1406	55
III	80	160	6
Ukupno:	1293	2556	100
Apartmani:			
Typ	Broj apartmana	Broj ležaja	%
A (2)	48	96	27
B (4)	81	162	45
C (6)	49	98	28
Ukupno:	178	356	100

Dodamo li apartmanima sobe I A, I i IIA kategorije (kao sobe koje uvjetno zadovoljavaju zahtjeve) onda imamo ovakvu strukturu:

	Ležaji	%
Smještaj zadovoljavajuće kvalitete	1.346	46
Smještaj nezadovoljavajuće kvalitete	1.556	54
Ukupno:	2.912	100

Vjerojatnije je međutim da se uspješno na zapadnoevropskom tržištu mogu prodavati osim apartmana, samo sobe I A i I kategorije, a tu je struktura sljedeća:

	Ležaji	%
Smještaj zadovoljavajuće kvalitete	728	25
Smještaj nezadovoljavajuće kvalitete	2.184	75
Ukupno:	2.912	100

Da su takvi kriteriji razvrstavanja raspoloživog kapaciteta smještaja u kućanstvima ispravni dokazuje činjenica da su se posljednjih godina apartmani veoma uspješno prodavali na zapadnoevropskom tržištu putem tour-operatora dok sa sobama to nije bio slučaj. Međutim sobe I i IA kategorije uglavnom su iznajmljivači sami uspješno popunjavali svojim starim gostima i putem njihovih preporuka. Organizirana prodaja soba putem postojećih recepcija bila je manje-više ograničena na domaće i istočno tržište u kombinaciji s prehranom u objektima društvenog sektora.

Iz toga jasno proizlazi da su se kvalitetni smještajni kapaciteti u kućanstvima relativno uspješno uspijevali prodavati na zapadnim emitivnim tržištima, te se kao preduvjet za uspješnije uključivanje tog kapaciteta u integralnu turističku ponudu rivijere imperativno nameće poboljšanje strukture kvalitete tog smještaja.

Fiskalna politika u toj djelatnosti, pa i ona aktualna, nimalo ne stimulira poboljšanje kvalitete smještaja. Porez se naplaćuje po stopi od 17% odnosno za tzv. "fiksni zakup" po stopi od 10%. Iako je odluka o diferenciranim stopama donešena s obrazloženjem o stimuliranju iznajmljivača, ona to u praksi nipošto nije postigla. Htjelo se doduše stimulirati tzv. "fiksni zakup", no to nije dalo rezultate zbog proste činjenice što niti jedan tour- operator, osim naravno ako je u pitanju veoma velika razlika u cijeni, nije spreman davati garancije popunjenja. Ovdje možemo zaključiti da su tim diferenciranim stopama bile donekle stimulirane recepcije (fiktivno iskazivanje fiksnog zakupa), ali nipošto iznajmljivači.

2. Mogući razvitak uvjetovan promjenom društveno-ekonomskog sistema

Promjenom društveno-političkog sistema (donošenje Ustava Republike Hrvatske) stvorene su temeljne pretpostavke za bitne kvalitetne promjene u gospodarstvu, što će se sigurno reflektirati i na tu djelatnost. Poduzetništvo i management više nema negativnih konotacija, pa se može očekivati da će se i u toj djelatnosti javiti (naravno, povratkom normalnih turističkih tokova) čitav spektar novih ideja. Donošenjem novog zakona o ugostiteljsko-turističkoj djelatnosti, koji je u pripremi (Ministarstvo turizma) trebale bi se liberalizacijom otvoriti nove mogućnosti a time i perspektiva kvalitetnijeg razvitka tog vida smještaja). Može se očekivati da će doći do brze (svakako brže negoli kod kapaciteta u društvenom vlasništvu) transformacije dobrog dijela tog vida smještaja u druge veoma različite organizacione oblike osnovne djelatnosti:

- privatna poduzeća,
- dioničarska društva,
- djelomična ograničena odgovornost i sl.

Za to postoje osnovne pretpostavke u dva najbitnija elementa, slobodnom tržištu i kapitalu koji, kod dijela iznajmljivača, kvalitetno postoji.

Ovdje nećemo ulaziti u detaljno elaboriranje mogućih oblika transformacije ovog vida smještaja, kako ne bismo činili greške prošlosti, već to treba prepustiti slobodnom protoku ideja i primjeni iskustva nama bliskim veoma uspješnim turističkim zemljama (Austrija, Italija).

Postojeću ponudu iznajmljivača soba Crikveničko-vinodolske rivijere moguće je usmjeriti i afirmirati obiteljske pansione, kao novi poseban tip malog intimnog obiteljskog objekta (hotela). Općina Crikvenica ima uvjete i može predvidjeti izgradnju u manjim i sekundarnim lokalitetima, što bi zadržalo intimnost sredine, otklonit će se sadašnja deficitarnost hotelske ponude (npr. Jadranovo, Povile, Klenovica i sl.).

Potrebno je, međutim, ovdje ukazati na ono što bi trebali poduzimati lokalni organi vlasti da bi se stvarala pretpostavka kvalitetnijem razvitku te djelatnosti, a time i uspješno uključivanje u integralnu turističku ponudu Crikveničko-vinodolske rivijere. Prije svega u raznim odlukama, koje budu ostale u domeni lokalnih vlasti (općine, kotari, županije), treba izbjegavati dosadašnju praksu propisivanja života, te svoditi utjecaj administracije na nužni minimum. Umjesto propisivanja i tumačenja što se sve može, treba propisivati samo ono što se ne smije, a sve drugo prepustiti slobodi ideja. Na taj način će se i službe općinske uprave dovesti u odgovorniji položaj, te umanjiti mogućnost sputavanja slobodne inicijative.

Fiskalnom politikom pak treba pronaći način stimuliranja onog dijela iznajmljivača koji se ne budu transformirali u neki drugi organizacioni oblik, već i nadalje ostanu pod

tretmanom pružanja usluga smještaja u kućanstvima, kao dopunska djelatnost. Kad govorimo o stimulaciji ovdje prije svega mislimo na stimulaciju ulaganja u poboljšanje kvalitete smještaja.

Ta stimulacija može se provoditi na razne načine, no da bi ona imala povratnog efekta kroz veći fizički promet nužno je da bude stvarna a ne samo simbolično stimulativna. Jedan od načina na koji bi se mogla provoditi ta stimulacija bio bi da se umjesto poreznih stopa izraženih u postocima (što svakako destimulira više kategorije, jer u apsolutnom iznosu, za isti broj noćenja plaćaju više negoli niže kategorije) uvede paušalni iznos poreza po noćenju ili pak da se za izvjesno vrijeme oslobodi plaćanja poreza u cijelosti ili u dijelu iznajmljivača, koji svoj smještaj dovede u višu kategoriju. Ovdje bi, naravno, trebalo utvrditi koja je najniža kategorija što se može stimulirati, te utvrditi obavezu iznajmljivača o prijavljivanju takve adaptacije prije početka, kako bi se izbjegle moguće zloupotrebe.

Izneseni prijedlozi ne pretendiraju da budu usvojeni kao jedino ispravno, već su iznošeni samo s ciljem da podstaknu razmišljanje o potrebi stimuliranja ulaganja u kvalitetu tog vida smještaja, kako bi se ona podigla na zadovoljavajuću razinu. Treba svakako u provedbi fiskalne politike stimulirati elemente socijale. Već bi ona trebala biti u funkciji razvitka te djelatnosti. Da je to nužno pokazuje prikaz strukture kvalitete smještaja koju je nužno mijenjati, kao preduvjet za uspješno uključivanje smještaja u kućanstvima u integralnu turističku ponudu Crikveničko-vinodolske rivijere.

Dovođenjem tog smještaja na višu razinu kvalitete otvorit će se mogućnosti posrednicima (turističke agencije) uspješne prodaje na emitivnim turističkim područjima. Dalje nije potrebno to elaborirati, jer je u domeni turističkog posredovanja manje-više sve poznato.