Ministarstvo turizma
REPUBLIKE HRVATSKE

PRIRUČNIK ZA BAVLJENJE SEOSKIM TURIZMOM

Korak po korak od ideje do uspješnog poslovanja

Hrvatska, 2011

IMPRESUM

Autor:
Robert Baćac

Nakladnik:
Ministarstvo turizma Republike Hrvatske

Za nakladnika:
Damir Bajs

Urednici:
Mr. sc. Ivo Mujo
Dr. sc. Tatjana Gredičak
Mr. sc. Ognjen Škunca

Lektura:
Vicko Krampus, prof.

Grafičko oblikovanje:
Krešimir Kraljević

Tisak i uvez: Tiskara Zelina d.d.
Naklada: 2000

Izrađeno u sklopu provedbe GEF/UNDP projekta "Očuvanje i održivo korištenje biološke raznolikosti na dalmatinskoj obali – COAST".

Zagreb, 2011.

ISBN 978-953-55529-2-5

SADRŽAJ

NAPOMENA: fotografije korištene u ilustraciji ovoga priručnika predstavljaju turistička seoska obiteljska gospodarstva koja su realizirana i pomoću sredstava kreditne linije „Razvoj turizma na selu“ Ministarstva turizma ili sredstvima bespovratnih potpora (darovnica), sukladno programima Ministarstva turizma.

Riječ ministra turizma

S obzirom na bogatu prirodnu i kulturno-povijesnu raznolikost, Republika Hrvatska ima kvalitetne preduvjete za razvoj posebnih oblika turizma, a tako i plasiranja bogate ponude za različite segmente potražnje na turističkom tržištu. Ruralni turizam je veliko potencijalno područje jer se i u ovom segmentu ponude pružaju velike mogućnosti. Na ruralnom prostoru, koji čini više od 90 posto površine Republike Hrvatske, živi oko 50 posto njezinih stanovnika koji su izravno ili neizravno vezani za poljoprivredu. S obzirom na prirodnu i kulturnu raznolikost regija, bogatu resursnu osnovu turističkih atrakcija, očuvani okoliš te više od 160 tisuća upisanih poljoprivrednih gospodarstava, Republika Hrvatska ima preduvjete za razvijanje seoskog turizma, ali i drugih posebnih oblika turizma vezanih za ruralni prostor. Poticajni razvojni programi za seoski turizam, kako u kontinentalnim tako i županijama na moru, produljuju turističku sezonu i daju novu kvalitetu ukupnom hrvatskom turizmu.

Glavni strateški ciljevi hrvatskoga turizma u ruralnom području su: konkurentnost na međunarodnom tržištu, ravnomjerni regionalni razvoj, samozapošljavanje i motiviranje mladih za ostanak na selu, trajna zaštita, implementacija i poštivanje visokih ekoloških standarda te dugoročno održiva valorizacija turističkih potencijala, razvoj cjelovite ponude turističke destinacije, podizanje razine kvalitete smještajnih kapaciteta, ugostiteljskih i turističkih usluga, poticanje proizvodnje organske hrane i autohtonih proizvoda i njihov plasman kroz turističku infrastrukturu, edukacija zaposlenih u turizmu te povećanje udjela kontinentalnog turizma u ukupnom turističkom prometu.

Pri tome je seoski turizam značajan čimbenik u aktivaciji i održivom razvoju ruralnih područja koji pomaže očuvanju lokalnog identiteta, tradicije i običaja, štiti okoliš, jača autohtonu, tradicijsku i ekološku proizvodnju te pomaže razvoju ruralnih krajeva na osnovu održivog razvoja.

Nadamo se da će ovaj priručnik pomoći svim zainteresiranima na način da ih dodatno motivira i pomogne u osmišljavanju poslovne ideje, a potom – korak po korak – i u njenoj realizaciji do uspješnog poslovanja, potpunijeg i veselijeg života u seoskom prostoru i razvoju ruralnih područja kroz seoski turizam.

Ministar turizma

Damir Bajs

Riječ autora

Priručnik koji držite u rukama, nastao je iz potrebe da se na jednom mjestu prikupe i obrade sva znanja i korisne informacije vezane za seoski turizam, odnosno za uspješno vođenje jednog turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva, bez obzira na koji način ono bilo registrirano. Od samih početaka razvoja seoskog turizma u Hrvatskoj, svi oni koji su na svojim gospodarstvima pokrenuli turističke usluge suočavali su se s nedostatkom servisnih i detaljnih informacija i znanja o seoskom turizmu na jednom mjestu. Poglavito su takove informacije potrebne za sve one koji se tek namjeravaju baviti seoskim turizmom. Ovim priručnikom se takva potreba zadovoljava. Priručnik korak po korak, detaljno i na jednostavan i razumljiv način obrađuje sve teme vezane za organizaciju i vođenje turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva, uključujući izbor turističkih usluga, uređenje domaćinstva, registracije, zakonske odredbe, porezne obveze, promociju, marketing i mnogo ostalih tema i podtema.

Drugi razlog izrade ovoga priručnika je u činjenici što se ove, 2011. godine, obilježava punih 60 godina od nastanka prvog turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva. Naime, još 1951. godine u tipičnom malom selu *Chandal a la Javie* u Provansi, Francuska, senator Emile Aubert pokrenuo je pilot projekt organizacije turističkih usluga na turističkim seoskim obiteljskim gospodarstvima čiji je cilj bio očuvanje seoskih sredina, zaustavljanje iseljavanja stanovništva iz ruralnih područja, stvaranje novih mogućnosti za zaradu kroz turističke usluge i ponovno oživljavanje lokalne poljoprivrede. Stara, tradicionalno izgrađena, napuštena štala u vlasništvu lokalnih stočara i poljoprivrednika pretvorena je u dom, odnosno seosku kuću za odmor te dobila naziv gites (kućica). Od te male kućice, na kojoj je pilot projekt uspješno realiziran, krenuo je razvoj seoskog turizma kakvog danas poznajemo.

Treći razlog zbog kojega se prišlo stvaranju ovakvog priručnika jest nastojanje da se i na ovakav način pomogne daljnjem razvoju seoskog turizma u Hrvatskoj, odnosno ohrabri sve one koji misle pokrenuti turističke usluge na svojim seoskim gospodarstvima i olakšati snalaženje u poslovanju svima onima koji već posluju kao turističko seosko obiteljsko gospodarstvo. Ovaj priručnik ima za cilj dodatno motivirati na očuvanje ambijentalne arhitekture, seoskih kuća, lokalnih specifičnosti, tradicije i običaja, starih zanimljivih vještina i zanata, bioraznolikosti, poljoprivredne proizvodnje na malim površinama, izvornih („domaćih“) proizvoda, odnosno, kroz turističke usluge kao motivator razvoja seoskih sredina omogućiti očuvanje slikovitosti i životnosti sela i privlačnosti seoskog načina života. I to na način kako je učinjeno mnogo prije u Francuskoj i drugim danas najrazvijenijim svjetskim turističkim destinacijama, ali i kako je još daleko, daleko prije bilo propisano u Poljičkom statutu iz 1440. godine čija je odredba više nego aktualna i u našim danima:

> “Onaj tko posjeduje staru baštinu, koja je ostala od predaka, mora je obrađivati i uživati i od nje živjeti. A nije časno da je potrati i potroši bez velike nevolje, već kako nalaže stari zakon i običaj, da je ondje ostavi gdje je i našao.”

Nadamo se da će Vam ovaj priručnik koristiti u Vašem svakodnevnom radu i poslovanju, da će Vam ili dati jasne odgovore na Vaša pitanja, ili – s obzirom da je djelatnost seoskog turizma vrlo opsežna i dalje razvijajuća, te nije moguće u jednoj knjižici ponuditi sve odgovore – barem naputak gdje potražiti odgovor na Vaša pitanja i nedoumice. Također se nadamo da ćete se njime rado služiti jer se njime na jednom mjestu pokušalo sažeti sve ono što je u organizaciji i poslovanju jednog turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva potrebno znati. Ako Vam ovaj priručnik pomogne informacijom ili idejom barem malo, u bilo kojem segmentu vašeg bavljenja seoskim turizmom, njegovo nastajanje i publiciranje bit će i više nego opravdano.

Autor

Robert Baćac

UVODNA POJAŠNJENJA

1

1 UVODNA POJAŠNJENJA

1.1 Zašto seoski turizam?

U današnje vrijeme stresa, strke, nedostatka vremena za sebe i pomanjkanja kvalitetnih aktivnosti, seoski turizam predstavlja odličnu mogućnost bijega iz takve stresom opterećene svakodnevnice, te daje mogućnost provođenja ugodnog odmora koji pobuđuje nostalgiju za vremenima naših baka.

Koliko je seoski način života te aktivnosti koje se provode na selu – prvenstveno kroz poljoprivredu, koju je još sv. Pavao okarakterizirao kao jednu od najplemenitijih aktivnosti koje čovjek provodi – zaista vrijedan i potreban, govori i istraživanje britanskog časopisa *Country Living* (Život na selu) iz 2004. godine s vrlo zanimljivim rezultatima. Od 1000 ispitanika, 41% ih je reklo kako je selidba na selu unijela uzbuđenje u njihov život, dok je 39% izjavilo kako im se život poboljšao ili očekuju da se to dogodi. Velika većina smatra kako je život na selu bolji po zdravlje, ima manje kriminala i očekuju da će živjeti duže. Među onima koji su se preselili na selo, 44% je reklo da provode više vremena s partnerom, 38% ima više zajedničkih prijatelja, 27% se rjeđe svađa, a opća razina zadovoljstva viša je među ljudima koji su se preselili iz urbane u ruralnu sredinu nego kod onih koji se nisu selili.

Moderan način života današnjeg čovjeka: brzi tempo, stres, otuđenost, nedostatak vremena za sebe i obitelj, nezdrava i brza prehrana, više bolesti, ne osjećati se dobro te neproduktivnost na poslu kao potrebu traži: uživanje u hrani i pravilnije hranjenje uz provjerene namirnice, bolji osjećaj kroz opuštanje i ugodu uz zvukove iz prirode, ponovna fizička aktivnost kroz gibanje i rekreaciju, sprječavanje nastanka nekih bolesti, poboljšanje kvalitete života, veća produktivnost, više vremena za obitelj, ponovno zbližavanje s prirodom, buđenje pozitivne nostalgije itd. Upravo iz navedenog motivi za dolazak na selo kao što su: mir, čist okoliš, interakcija s novim ljudima (domaćini), zdrava hrana, *slow food* („sporo jedenje", odnosno uživanje u hrani), lagani tempo, fizička aktivnost, ne mjeri se vrijeme, dokolica, zaslužni su za nastanak i opstanak seoskog turizma kao turizma okrenutog individualnom gostu i njegovim potrebama.

Zanimanje za bavljenje seoskim turizmom u stalnom je porastu s obzirom na postojanje, još uvijek atraktivnih i „netaknutih" ruralnih predjela s točno određenim načinom života, kulturom i običajima, velikom potrebom očuvanja takvih predjela, davanja stanovništvu mogućnosti prihodovanja kroz turističke usluge i očuvanje izvornih usluga i proizvoda kreiranjem ponuda za drugačiji odmor.

Svaki projekt u tom smislu više je nego dobrodošao te svako gospodarstvo koje svoje usluge i proizvode bazira na kvaliteti i autentičnosti, individualnom pristupu i kreativnosti, može očekivati dobru prođu na tržištu.

No, za to je potrebno zadovoljiti određene preduvjete koje smo nastojali naglasiti i pojasniti ovim priručnikom.

1.2 Seoski turizam: pojašnjenje pojmova i termina

Seoski turizam, agroturizam, turističko seljačko obiteljsko gospodarstvo (TSOG), seljačko domaćinstvo, ruralni turizam – sve su to pojmovi s kojima se vlasnici gospodarstava koji se bave ili se tek namjeravaju baviti pružanjem turističkih usluga na svojim gospodarstvima neminovno pa gotovo svakodnevno, susreću. S obzirom na učestalo korištenje navedenih termina, često dolazi do nedoumice među samim vlasnicima gospodarstava, odnosno poduzetnicima u seoskom turizmu koji je termin ispravan. Često se mogu čuti pitanja: Čime se ja to bavim: agroturizmom, seoskim turizmom, ruralnim turizmom ili nečim drugim? Koristim li pravilan pojam? Ako ne koristim dobar pojam, što je pravilno? Ovdje će se na jednostavan način pokušati dati definicija svakoga od ovih pojmova koji se javno koriste, odnosno napraviti razumljiva shema pojmova po kojoj bi se već na prvi pogled moglo jasno razaznati o kojim oblicima turizma se radi, što znači pojedini pojam, te kojim se pojmom koristiti.

Standardne definicije pojmova ruralnog, agro ili seoskog turizma, koje bi bile prihvaćene u svim sredinama koje razvijaju ovaj tip turističkih usluga, ne postoje, iako se o njima raspravlja još od 1. svjetskog foruma o ruralnom turizmu iz 2000. godine u Perugi (Italija), gdje je jedan od zaključaka bio i potreba izrade sveobuhvatne definicije prihvatljive svim institucijama i subjektima koji razvijaju ruralni turizam. Međutim, recentna razmišljanja stručnjaka na temu definiranja turističkih aktivnosti na ruralnim područjima polako se približuju u stajalištima na način profiliranja tri osnovna pojma / termina koje se koristi u ovome segmentu - ruralni turizam, seoski turizam, te turizam na seljačkom domaćinstvu ili seljačkom gospodarstvu (turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu) – i to sa sljedećim značenjima:

Ruralni turizam je najširi pojam koji obuhvaća sve turističke usluge / aktivnosti / vidove turizma unutar ruralnih područja, uključujući npr. lovni, ribolovni, turizam u parkovima prirode, zimski, seoski, ekoturizam, zdravstveni, kulturni itd. Ruralni turizam nije nužno dopunska djelatnost na svojem gospodarstvu kojom se stvara dodatni prihod, već može biti i profesionalna djelatnost (npr. mali obiteljski hotel, konjički centar, itd.). Pri tome, sam pojam ruralnog područja uglavnom nije strogo

definiran[1], već se pod njim podrazumijevaju područja u kojima prevladavaju: prirodno okruženje, seoski okoliš, mala naselja i sela, zaseoci, izdvojena poljoprivredna gospodarstva, s poljoprivredom i šumarstvom kao glavnim gospodarskim granama.

Seoski turizam je uži pojam od ruralnog turizma, a istovremeno širi pojam od turizma na farmi (turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu) i vezan je uz ambijent sela i njegovu užu okolicu te sve njegove aktivnosti (poljoprivreda, manifestacije, gastronomija, folklor, etnologija, ostala gospodarska aktivnost).

Konačno, **turizam na seljačkom domaćinstvu ili seljačkom gospodarstvu** ili turističkom seljačkom obiteljskom gospodarstvu (TSOG) ili agroturizamu[2] isključivo se odnosi na oblik turističke usluge koji je dodatna djelatnost na gospodarstvu s živom poljoprivrednom djelatnošću, u sklopu koje se nude proizvodi proizvedeni na takovom gospodarstvu.

Dakle, turističko seosko obiteljsko gospodarstvo ili agroturizam je pojavni oblik seoskog turizma, dok je seoski turizam pojavni oblik ruralnog turizma. Pojavni oblici ruralnog turizma objašnjeni su u narednoj shemi:

[1] Postoje i službeni kriteriji za definiranje ruralnih područja. Dva primjera su kriterij OECD-a (Organization for Economic Cooperation and Development / Organizacija za ekonomsku suradnju i razvoj) prema kojemu su ruralna područja ona područja u kojima je gustoća naseljenosti ispod 150 stanovnika po km^2; odnosno kriterij Europske unije, gdje se kao rečeni prag uzima 100 stanovnika po km^2. Po ovoj posljednjoj metodologiji, 91,6 % ukupnog područja RH spada u ruralno područje; 88,7 % naselja smješteno je u ruralnim područjima; 47,6 % ukupnog stanovništva živi u ruralnim područjima, a 52,4 % stanovništva u urbanim područjima.

[2] Pojam agroturizam izvorno je talijanskog podrijetla i složenica je nastala od dvije talijanske imenice, *agricoltura* (poljoprivreda) i *turismo* (turizam), te tako čini pojam *agriturismo*, u nekim slučajevima i *agroturismo*, što bi u slobodnom prijevodu značilo poljoprivredni ili agrarni turizam, odnosno turizam na poljoprivrednom gospodarstvu

Slika 1. Shematski prikaz međuodnosa ruralnog turizma, seoskog turizma i turizma na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu (TSOG)

RURALNI TURIZAM

- seoski turizam
- vinski turizam
- gastro turizam
- lovni turizam
- ribolovni turizam
- turizam u nacionalnim parkovima i parkovima prirode
- vjerski turizam
- kulturni turizam
- pustolovni turizam (avanturistički)
- zdravstveni turizam (toplice)

SEOSKI TURIZAM

- TSOG ili agroturizam
- kušaonica
- izletište
- ruralna kuća za odmor
- ruralni B&B (noćenje s doručkom)
- ruralni obiteljski hotel
- ruralni kamp
- etnosela
- etnozbirke
- seoske manifestacije
- folklor

TSOG ILI AGROTURIZAM

- usluge noćenja
- usluge prehrane
- ostale usluge aktivnog odmora na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu

KORISNI SAVJETI:

Nakon gornjeg pojašnjenja vjerujemo da su vam termini i definicije jasnije te da ćete moći točno ili približno točno odrediti kojom vrstom turizma se bavite.

Dakle, sada slobodno možete reći:

> “Bavim se ruralnim turizmom i to ..... (navesti točnu uslugu koju pružate: agroturizam, kušaonica, usluge kampinga, iznajmljivanje tradicijske kuće, lov, ribolov, jahanje, prodaja tradicijskih proizvoda, organizacija izleta, jeep safari, rafting, speleološke avanture, biciklističke ture, stari zanati, itd), odnosno sve usluge koje se kao turističke mogu organizirati na ruralnom području, naravno uz preduvjet da za to imate registraciju”

ili

> “Bavim se seoskim turizmom i to ..... (navesti točnu uslugu: agroturizam, kušaonica, prodavaonica tradicijskih proizvoda, iznajmljivanje tradicijske kuće, mali obiteljski ruralni hotel, suvenirnica, stari zanat, organizacija tradicijskih manifestacija, folklor itd.) odnosno sve usluge koje se nalaze unutar jedne seoske zajednice (zaseok, selo, malo mjesto), naravno uz preduvjet da za to imate registraciju”

ili

> “Imam turističko seosko obiteljsko gospodarstvo, odnosno bavim se agroturizmom i to ..... (navesti točnu uslugu: usluge noćenja i pripreme hrane samo za goste na smještaju, usluge kušanja, izletište (pripremanje hrane za goste izletnike, radionice starih zanata, radionice spravljanja tradicijskih jela, mogućnost sudjelovanja gostiju u radovima na domaćinstvu itd.), odnosno sve usluge koje se mogu organizirati na jednom turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu (agroturizmu) uz preduvjet da za to imate registraciju.”

Koji ćete marketinški pojam koristiti za vrstu gospodarstva ili usluge koju pružate, da bi vaša usluga bila prepoznatljivija na tržištu, objasnit ćemo u poglavlju 2.1.4 – Tržišno prepoznati oblici seoskog turizma (marketinški tipovi).

KORAK PO KORAK OD IDEJE DO USPJEŠNOG POSLOVANJA

2

2 KORAK PO KORAK OD IDEJE DO USPJEŠNOG POSLOVANJA

2.1 KORAK 1: IDEJA

Bavljenje seoskim turizmom izgleda na prvi pogled vrlo jednostavno. Često se razmišlja kako je dovoljno imati neku ideju te višak prostora (kuća, dio kuće, ostali objekti koji se mogu staviti u funkciju turizma), nešto poljoprivredne proizvodnje, malo urediti i doraditi gospodarstvo, ukrasiti ga tradicijskim detaljima te krenuti u posao koji bi se trebao razvijati sam od sebe bez dodatnih napora.

Ipak, prihvat gostiju, ugošćavanje i kreiranje turističke ponude zahtjevan je i intenzivan posao koji iziskuje dosta osobnog angažmana i odricanja. Predviđa se da se domaćin minimalno 60 minuta dnevno posvećuje gostu i to samo organizirajući njegov boravak smještajem i prehranom, a da se tu nije uračunalo vrijeme potrebno za komunikaciju s gostom te organizaciju dodatnih aktivnosti kojima se gost poželio na gospodarstvu koristiti. Nadalje, potrebna su nova i mnogobrojna znanja i vještine, jer domaćin u isto vrijeme mora igrati više uloga: biti recepcionar, kuhar, konobar, zabavljač, vodič, kreator ponude, poljoprivrednik, trgovac, direktor. Konačno, seoski turizam je vrlo „emotivan" posao, s obzirom da domaćin gostima nudi svoj način života i dopušta mu da tijekom boravka postane dio njegovog svakodnevnog života.

Prije upuštanja u konkretan i ozbiljan posao bavljenja seoskim turizmom potrebno je prvotnu ideju jasno i dobro osmisliti, realno je sagledati i konkretizirati, s obzirom da naknadno odustajanje ili mijenjanje ideje u samom procesu organizacije turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva ili netom nakon njegovog formiranja, iziskuje ogromne napore (financijske ljudske i dr.), a neminovno se gubi i motivacija za daljnji rad.

Upravo zbog toga pri osmišljavanju ideje vrlo je važno dati si vremena i pokušati iskreno i realno odgovoriti na nekoliko osnovnih pitanja, uključujući sljedeća: Je li bavljenje seoskim turizmom zaista za mene? Na čemu ću bazirati i razvijati turističku ponudu, odnosno koji su moji potencijali (znanje, iskustvo, nekretnina, poljoprivredna, proizvodnja, stari zanat i sl.)? Tko bi mi mogli biti potencijalni gosti? Koje uvjete moram zadovoljiti, odnosno koje zakone moram proučiti da bi znao / znala koje obveze trebam ispuniti za bavljenje seoskim turizmom?

U nastavku priručnika, daju se odgovori na ova postavljena pitanja, te detaljno navode i pojašnjavaju svi aspekti organizacije turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva.

2.1.1 Definiranje, analiza i „mjerenje“ motivacije

Uputno je prije kretanja u posao kao što je seoski turizam, vrlo dobro definirati motive za bavljenje ovim poslom, odnosno postoji li unutar obitelji suglasje da se profesionalno i kolegijalno posvete, pored svih ostalih obveza, i dodatnom poslu kroz seoski turizam.

Pozitivni motivi za bavljenje seoskim turizmom najčešće mogu biti:

- Uređenje gospodarstva: višak prostora (tradicijska kuća, stara štala, gospodarski objekt) koji trenutno nema funkciju i predstavlja financijski teret, a koji bi se mogao adaptirati za turističke usluge i samofinancirati se uz omogućavanje dodatnog prihoda;
- Višak vlastitih proizvoda koji se ne može plasirati na vanjskom tržištu (misli se van gospodarstva: zelena tržnica, otkup, prodaja trgovačkim lancima itd.), a mogli bi se ponuditi direktno na gospodarstvu i to kroz usluge prehrane i nadasve kroz direktnu prodaju na gospodarstvu, čime proizvod može biti konkurentniji jer se eliminiraju troškovi prijevoza do krajnjeg kupca pa je jeftiniji, a u paketu s turističkim uslugama može ga se skuplje prodati, jer se kupcu nudi i atraktivnost ambijenta i prostora (selo, seosko okruženje, priroda, druženje sa životinjama, aktivnosti na domaćinstvu i okolici, itd) kao i doživljaj, koji se mogu naplatiti;
- Želja za komuniciranjem i prezentiranjem vlastitog načina života na selu, odnosno prezentacija baštine, tradicije i praktičnih znanja „naših djedova“;
- želja za iskorištavanjem resursa gospodarstva koji su trenutno neiskorišteni (rekultiviranje zapuštenih vrtova i oranica, oživljavanje stočarstva, ponovno pokretanje starih zanata, itd.), čime se otvara mogućnost samozapošljavanja i ostvarivanja pristojnih novčanih sredstava za život kroz poljoprivredu i turizam te ostale alternativne aktivnosti na gospodarstvu, a što potom motivira članove obitelji za ostanaka na selu, poglavito one mlađe.

S druge strane, postoje i neki tipični pogrešni motivi i očekivanja s kojima se ulazi u bavljenje ovim turizmom, kao što su:

- baviti se seoskim turizmom jer se susjed bavi pa ću ja biti bolji i uspješniji od njega, odnosno moći ću mu preuzeti goste;
- baviti se seoskim turizmom jer je to trend i može se jako puno zaraditi u vrlo kratko vrijeme;
- baviti se seoskim turizmom jer se možda mogu ostvariti dodatni poticaji od strane države;

Pored motivacije, potrebna je i spremnost domaćina za otvorenu komunikaciju, s obzirom da je komunikacija u seoskom turizmu (odnosno, trebala bi biti) „1 na 1", tj. individualna sa svakim gostom. Gost postaje član obitelji, oslovljava ga se po imenu i komunicira se svakodnevno s njime tijekom njegovog boravka na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu. Tablica 1 sumira osobine koje su potrebne domaćinu kako bi bio uspješan u seoskom turizmu

Tablica 1. Osobine idealnog domaćina na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu

OSOBINE	OPIS
Gostoprimstvo	Sposobnost pokazati gostima da nas njihov boravak, odnosno njihovo prisustvo na našem turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu raduje. Iskazivanje poštovanja prema gostima uz zadržavanje vlastitog dostojanstva.
Pažnja	Biti na raspolaganju gostu na način da gost zadobije osjećaj vaše posvećenosti njemu, uz zadržavanje prostora i vremena za vašu vlastitu intimu i potrebe.
Ljubaznost	Sve aktivnosti prema gostima, posebice u komunikaciji odvijati na ljubazan način s vedrinom i osmjehom pa čak i u situacijama kada nam se gosti obraćaju s manje ljubaznim i uzrujanim tonom.
Strpljenje i smirenost	Suspregnuti emotivne tenzije i ne pokazivati ih prema gostima te se ophoditi s gostima uvijek mirnim tonom pa mirno razgovarati
Osjećaj za diplomaciju	Ako dođe do sukoba između samih gostiju, gostiju i susjeda, gostiju i mještana, gostiju i samih domaćina, potrebno je konflikt riješiti što je moguće brže, na diplomatski način i pri tome ne biti niti na jednoj od sukobljenih strana, već smireno i hladne glave posredovati. Također ako gost traži nemoguće ili smatra da je oštećen te da nije dobio adekvatnu uslugu za koju je platio, isto smireno uz vještu diplomaciju pronaći kompromis. Ne dopustite da vas postupci gostiju vidno uznemiruju.
Nadarenost za improvizaciju	U svakom trenutku biti sposoban kreirati prijedlog aktivnosti koje bi gostu mogle biti zanimljive kao npr. u slučaju kišnoga dana.

Tablica 2 daje mali test kojim možete provjeriti u kojoj mjeri posjedujete osobine potrebne za uspješno bavljenje seoskim turizmom.

Tablica 2. Mali test vašeg afiniteta za moguću ulogu domaćina na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu.

	PITANJE	DA	NE
1.	Raduje je li vas komunikacija i ophođenje s ljudima?	☐	☐
2.	Možete li relativno brzo uspostaviti kontakt s nepoznatim osobama?	☐	☐
3.	Možete li pored osnovne djelatnosti baviti se i prijemom gostiju?	☐	☐
4.	Biste li bili spremni jedan dio vašeg obiteljskog života podijeliti s gostima koji bi boravili na vašem turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu?	☐	☐
5.	Ne bi vas smetalo da vas gosti povremeno ometaju u vašem svakodnevnom poslu?	☐	☐
6.	Spremni ste gostima priskrbiti informacije o atrakcijama u okolini (prirodnim i kulturnim, muzejima, manifestacijama, prometnoj povezanosti, trgovinama, restoranima) te biti im na raspolaganju za njihove upite?	☐	☐
7.	Možete li uspješno rješavati konflikte među ljudima?	☐	☐
8.	U slučaju lošeg vremena možete gostima organizirati dodatne aktivnosti?	☐	☐
9.	Spremni ste surađivati s drugim osobama (ostalim vlasnicima turističkih seoskih obiteljskih gospodarstava, turističkim vodičima, i dr.) u organiziranju turističkih usluga i ugošćavanju turista?	☐	☐
10.	Spremni ste s lokalnim vlastima i ostalim ponuđačima turističkih usluga surađivati na unaprjeđenju uvjeta boravka turista na vašem području?	☐	☐

POJAŠNJENJE REZULTATA TESTA: Od 10 do 8 DA odgovora – imate potrebnu osobnost za bavljenje seoskim turizmom; Od 7 do 5 DA odgovora – imate potencijala za bavljenje seoskim turizmom kojega bi bilo uputno povećati; Manje od 5 DA odgovora - radije surađujete s ostalim turističkim seoskim obiteljskim gospodarstvima u smislu ponude jedne aktivnosti na vašem gospodarstvu u sklopu cjelokupne ponude drugoga gospodarstva (budite kooperant)

Naravno da rezultate ovoga testa ne shvatite doslovno te vas oni nikako ne smiju obeshrabriti u vašoj odluci i na putu ka ostvarivanju cilja kao što je bavljenje seoskim turizmom. Cilj ovoga testa je prepoznati, osvijestiti i u vaš daljini rad ukomponirati osobine koje će vam svakako olakšati rad i nadasve komunikaciju s gostom, odnosno pomoći u uspješnijem vođenju vašeg turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva.

2.1.2 Na čemu i od čega gradim svoju buduću ponudu seoskog turizma?

Kao što je već navedeno, turistička ponuda na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu gradi se na postojećem potencijalu, što uključuje: nekretnine; postojeću poljoprivrednu proizvodnju; pojedine vještine ili znanja kao što su tradicijsko zanatstvo, izrada narodnih instrumenata, folklor, običaj, lov, ribolov, konjaništvo i sl.; ili pak iskorištavajući resurse položaja domaćinstva ili njegove bliže okolice kao što su posebno vrijedan prirodni položaj (zaštićeni krajolik, kultivirani krajolik, park prirode ili nacionalni park) ili položaj unutar vrijedne i zaštićene arhitektonske i kulturne cjeline. Kako i na koji način će se taj potencijal iskoristiti i od njega učiniti atraktivna turistička ponuda, ovisi o vašoj konkretno razrađenoj ideji kao potencijalnog pružatelja turističkih usluga na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu, ali i prepoznavanju oko čega možete graditi buduću ponudu seoskog turizma. U nastavku se prikazuje nekoliko primjera iskorištavanja različitih prethodno neiskorištenih resursa / potencijala, a formiranjem konkretne turističke ponude u seoskom turizmu na turističkim obiteljskim seoskim gospodarstvima.

KORAK 1

I. Gospodarstva koja su iskoristila nekretninu (tradicijske kuće i objekte) kao resurs na osnovu čega je organizirana turistička ponuda

Slika 2. Tradicijska kuća na gospodarstvu "Mikin dol", Draž, Baranja

Slika 3. Tradicijska kuća na gospodarstvu "Arbalovija", Dončići, Istra

Slika 4. Tradicijska kuća na gospodarstvu "Iža na trem", Čigoč, Lonjsko polje

Slika 5. Tradicijski mlin za mljevenje žita na gospodarstvu „Majsecov mlin", Donja Stubica, Zagorje

KORAK 1

II. Gospodarstva koja su iskoristila poljoprivrednu proizvodnju kao resurs na osnovu čega je organizirana turističkih ponuda

Slika 6. Gospodarstvo "Skradinske delicije", Bićine, Skradin, Dalmacija - kušaonica badema i proizvoda od badema

III. Gospodarstva koja su iskoristila tradicionalne vještine i znanja kao resurs na osnovu čega je organizirana turističkih ponuda

Slika 7. Gospodarstvo "Švago", Vodovađa, Konavle - uzgoj dudovog svilca

IV. Gospodarstva koja su iskoristila atraktivno prirodno okruženje kao resurs na osnovu čega se organizirala turistička ponuda

Slika 8. Gospodarstvo "Vrata Velebita", Ljubotić, Nacionalni park Paklenica - ruralni kamp

V. Gospodarstva koja su iskoristila prirodne atraktivnosti kao resurs na osnovu čega se organizirala turistička ponuda

Slika 9. Gospodarstvo "Feštinsko kraljevstvo", Feštini, Istra - kraška spilja kao turisitčka atrakcija

KORAK 1

VI. Arhitektonske i kulturne cjeline kao resurs od kojih je organizirana turistička ponuda

Slika 10. Etnoselo Stara Kapela, Udruga „Eko-etnoselo Stara Kapela", Slavonija

Slika 11. Etnoselo Kokorići, Vrgorac, Dalmacija

VII. Gospodarstva koja su iskoristila ostale resurse na osnovu čega je organizirana turistička ponuda

Slika 12. Gospodarstvo "Kojan koral", Popovići, Konavle – konjištvo

Slika 13. Gospodarstvo "La casa di Matiki", Matiki, Žminj, Istra - spavanje na sijenu (soba na sijenu)

2.1.2.1 Dodatna kvaliteta u osmišljavanju ponude i njeno profiliranje

Nije na odmet već na samom početku ideje o pokretanju posla u seoskom turizmu imati na umu kvalitetu buduće ponude. Bez obzira koja vrsta usluge će se organizirati i pružati na vašem turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu, težnja visokoj razini kvalitete i izvrsnosti usluga doprinosi atraktivnosti, prepoznatljivosti i boljem tržišnom plasmanu vašeg turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva. Svakako razmislite o sljedeća četiri osnovna segmenta kvalitete vaše buduće ponude: komforu smještaja; kvaliteti gastro doživljaja; kvaliteti očuvane pojavne autentičnosti ruralne prirodne i kulturne baštine i tradicije; te kvaliteti ponude aktivnog odmora, koja uključuje i mogućnost direktnog doživljaja, „kušanja" tradicije. To će već na samom početku – kod razrade ideje – pomoći u uobličavanju buduće ponude, a vrlo vjerojatno i rezultirati dodatnim idejama za organizaciju dodatne ponude / aktivnosti, koje sukladno vašim resursima i vještinama možete ponuditi.

U nastavku se, za svako od gore spomenuta četiri osnovna segmenta kvalitete, navodi nekoliko ideja kojima možete povećati kvalitetu usluga i tematsku usmjerenost vašeg turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva, te tako podići njegovu prepoznatljivost i atraktivnost na tržištu:

a. **komfor smještaja:** prozračnost i prostornost smještajnih jedinica; prostor uređen na način koji sugerira čistoću i jednostavnost održavanja, u skladu s dizajnerskim pravilom „manje je više", kojim se želi upozoriti na čestu pogrešku gdje se prostor u želji da se opremi i ukrasi, u stvari pretrpa i zaguši; kvalitetni namještaj i druga oprema;

b. **gastro doživljaj:** usluga polupansiona s nekoliko tradicijskih jela, ili čak usluga punog pansiona s većinom tradicijskih jela; osposobljenosti člana domaćinstva u nekoj od tradicijskih djelatnosti (vinar, sommelier, degustator maslinovog ulja, lovac i drugo), te prezentacija gastro ponude od strane domaćina koji je i proizvođač neke od ključnih sastavnica (vino, ulje, voće, meso, žitarice i drugo); priprema jela od proizvoda certificirane ekološke poljoprivredne proizvodnje; ponuda prilagođenih jelovnika (vegetarijanskih, makrobiotičkih i slično);

c. **očuvana autentičnost ruralne baštine:** svi objekti gospodarstva (osobito novoizgrađeni) izgrađeni s osnovnim elementima tradicijske gradnje kraja gdje se nalazi gospodarstvo; objekti gospodarstva sačinjavaju prostornu cjelinu uređenih starih objekata; okoliš gospodarstva uređen s elementima tradicijske hortikulture (travnjak, autohtone vrste ukrasnog i začinskog bilja i grmlja, brajda, drvo za hladovinu i slično); okoliš gospodarstva uređen tradicijskim elementima kao što su gumno, gustijerna, čatrnja ili bunar i slično; vrt s autohtonim povrćem i/ili začinskim travama i slično; tradicijske ograde na gospodarstvu (suhozid, ple-

ter i slično); gospodarstvo uklopljeno u uređeni tradicijski poljoprivredni krajolik; čuvano graditeljsko nasljeđe naselja (u blizini gospodarstva) bez interpolacija novosagrađenih struktura; objekti gospodarstva zaštićeni kao kulturno dobro; gospodarstvo unutar ili na rubu zaštićenog dijela prirode; objekti za smještaj na gospodarstvu opremljeni s pretežito starinskim autentičnim namještajem ili s vjernim replikama starinskog namještaja; krušna peć na gospodarstvu; autohtono cvijeće u smještajnom dijelu; aktivni stari zanat u okviru gospodarstva; povremene demonstracije starih zanata; etno zbirka (izloženi stari alati, tradicijski kućanski predmeti, slike i slično);

d. **mogućnost aktivnog odmora i doživljaja tradicije:** prodaja vlastitih zapakiranih proizvoda te proizvoda drugih OPG-a na gospodarstvu; prodaja suvenira; mogućnost sudjelovanja gostiju u poljoprivrednim radovima; mogućnost sudjelovanja gostiju u starim zanatima; prezentacija i poduka o tradicijskim znanjima i vještinama (branje gljiva, bilja, priprema tradicijskih jela, kušanje pića, sviranje i prezentacija narodnih instrumenata i slično); jahanje konja i mogućnost doživljaja drugih uzgajanih životinja na domaćinstvu; šetnja u okolnom području; biciklistički obilasci atrakcija u okolnom području; organizirani poludnevni ili jednodnevni izleti u okolici; organizirani prilagodljivi višednevni programi na gospodarstvu i okolici; vožnja kočijom u posjedu gospodarstva; organizirane druge aktivnosti (vožnja terenskim vozilom, kajak i slično u posjedu gospodarstva); razne forme "seoskog wellnessa" (kupke, biljni čajevi od lokalnog ljekovitog bilja, spavanje u slami i slično); rekreacijske površine u okviru gospodarstva (igrališta i slično);

Više o dodatnoj kvaliteti i tematskoj profiliranosti usluga i ponude na vašem turisitčkom seoskom obiteljskom gospodarstvu, kao i načinu na koji se ona službeno boduje, potvrđuje i označava, možete pronaći u Pravilniku o pružanju ugostiteljskih usluga na seljačkom domaćinstvu (NN 05/08, NN 44/11 i NN 118/11) na www.mint.hr pod Pravni okvir, Zakoni i podzakonski propisi iz područja turizma.

2.1.3 Tko su moji budući gosti?

Prva i osnovna stvar je da već kod same ideje i odluke o pokretanju turističkih usluga na vašem turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu, a posebno pri osmišljavanju i provedbi promocije, znate tko vam je ciljna skupina, odnosno koji gosti bi mogli biti zainteresirani za turističke usluge koje ste pokrenuli, gdje se ti gosti nalaze, te kako doći do njih.

Ako na vaše turističko seosko obiteljsko gospodarstvo posjetioci dolaze na kraći boravak – npr. kao jednodnevni izletnici koji će koristiti usluge prehrane (ručak ili večera s tradicijskim jelima ili kušanje nekog tradicijskog proizvoda koje proizvodite na vašem gospodarstvu) ili vikend boravak (dva-do tri dana na smještaju) – područje na kojemu se nalazi velika većina vaših potencijalnih gostiju je u krugu od 100 do 250 km udaljenosti od vašeg gospodarstva. Pogledajte koliko se velikih mjesta ili gradova nalaze u tom krugu. To će biti područje odakle će vam dolaziti najviše gostiju.

Ako na vašem gospodarstvu imate smještaj gdje gosti mogu ugodno boraviti, te razrađene dodatne aktivnosti kojima gosti mogu sadržajno i ugodno ispuniti razdoblje duže od tri dana, tržište odakle će vam gosti dolaziti je doslovno cijeli svijet.

Također je vrlo bitno definirati koju ciljnu skupinu gostiju želite na vašem gospodarstvu. Slobodno postavite i organizirajte svoju ponudu prema ciljnoj skupini koju najviše želite da posjećuje vaše gospodarstvo: izletnici, obitelji s djecom, parovi, individualci, organizirane grupe, biciklisti, vinski gosti, gastrogosti, pješaci, kampisti, gosti koji obilaze kulturne znamenitosti, gosti koji dolaze zbog aktivnosti u prirodi, ribiči, lovci, poslovni ljudi, itd.

Naravno, ako na vašem gospodarstvu želite npr. bicikliste, a imate upit za npr. grupe (izletnike), nećete ostalim gostima jasno i rezolutno to staviti do znanja riječima: „Ne primamo grupe, nego samo bicikliste i individualce“, već ćete diplomatski zainteresiranim gostima reći: „Žao nam je, nismo organizirani za grupe po vašem upitu“ ili „Ne možemo udovoljiti s obzirom da nismo organizirani za pružanje vrste usluge koju tražite“ i sl., i naravno obvezno reći koju vrstu usluga pružate. Bilo bi uputno takvu grupu uputiti nekom od vaših kolega koji primaju takve grupe.

Također, u svojim promotivnim materijalima, internetskoj stranici i drugdje, blago i nenametljivo naznačite: „Idealno za obitelji s djecom“ ili „Idealno za parove“ ili „Idealno za ribiče“ ili „Idealno za bicikliste“ itd.

Svakako je potrebno napomenuti kako sve to ne znači kako ćete morati usmjeriti svoju ponudu samo na jednu ciljnu skupinu gostiju. Na vašem gospodarstvu možete ugostiti više ciljnih skupina, ali pri tome treba imati na umu kako će biti potrebno organizirati usluge koje će zadovoljavati sve željene ciljne skupine i da potrebe jedne ciljne skupine nužno ne odgovaraju potrebama druge ciljne skupine.

Slika 14. Seoski i kulturni turizam "Obitelj Ravlić", Mužilovčica, Lonjsko polje - gosti na domaćinstvu

2.1.4 Tržišno prepoznati oblici seoskog turizma (marketinški tipovi)

Nakon utvrđivanja motivacije i osobnosti domaćina te nakon čvrsto donesene odluke o pokretanju pružanja turističkih usluga na vlastitom gospodarstvu, potrebno je opet na samom početku definirati i koju konkretno vrstu usluga, odnosno koji tip turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva želite izabrati i organizirati ga na vlastitom gospodarstvu.

Ovo je vrlo bitan korak iz dva razloga:

- izbjeći će se „svaštarenje" i strogo se fokusirati na onu vrstu usluga koju vi kao domaćin osobno želite i možete organizirati na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu, što će vam kasnije pomoći prilikom profiliranja, odnosno „brendiranja" turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva;
- na taj način poslat će se direktna poruka potencijalnom gostu koju konkretno uslugu može očekivati na vašem turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu, što će svakako olakšati odluku da se gost odluči upravo za vaše turističko seosko obiteljsko gospodarstvo.

Koji tržišni (marketinški) tip turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva ćete odabrati ovisi prvenstveno o vašim osobnim željama i mogućnostima, odnosno ideji koju vrstu turističkih usluga možete organizirati na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu. To konkretno znači da npr. ako gostima želite nuditi isključivo usluge smještaja u tradicijskim objektima, nećete se „siliti" tim gostima ponuditi ostale usluge kao usluge prehrane ili dodatne usluge, ako ih sami ne želite organizirati ili bi vam organizacija takvih usluga predstavljala poteškoću. Nikada, ali baš nikada, nemojte organizirati usluge koje osobno ne želite pružati ili vas ne zanimaju, ali ih drugi nude pa eto morate i vi, jer ćete takvu uslugu pružati s nezadovoljstvom, odnosno s „knedlom u grlu i stomaku", što će se u konačnici odraziti na nekvalitetnu uslugu. Također morate imati na umu kako će gost primijetiti ako vas usluge koje organizirate ispunjavaju, dio su vašeg životnog stila, uživate ih pružati, dajete „sebe" u njihovom pružanju te ih sa zadovoljstvom nudite gostu..

Upravo zbog toga, u nastavku vam se daje mogući izbor i opis osnovnih tržišnih (marketinških) tipova turističkih seoskih obiteljskih gospodarstava, prepoznatih na turističkom tržištu, između kojih bi se bilo uputno odlučiti, ovisno o postojećim preduvjetima, ambicijama i željama. Također, se daju i informacije o vrsti registracije takovih turističkih seoskih obiteljskih gospodarstava prema postojećim zakonskim i podzakonskim propisima.

2.1.4.1 Agroturizam

Agroturizam – hrvatski: turističko seosko obiteljsko gospodarstvo (prema Zakonu o ugostiteljstvu NN 136/06 koristi se termin seljačko domaćinstvo dok po Zakonu o pružanju usluga u turizmu (NN 68/07 i NN 88/10) koristi se termin seljačko gospodarstvo); engleski: farmholidays; francuski: tourisme à la ferme; njemački: Urlaub am Bauernhof; talijanski agriturismo;

Agroturizam predstavlja tip turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva kod kojega je osnovna aktivnost (djelatnost) poljoprivredna proizvodnja, dok turističke usluge smještaja i prehrane gostiju čine dodatnu aktivnost. Pored osnovnih ugostiteljskih usluga smještaja i prehrane, na gospodarstvu se mogu organizirati i ostale turističke usluge (aktivnosti, paketi usluga) koje imaju za cilj gostima pružiti mogućnost aktivnog odmora, odnosno maksimalno iskoristiti turistički potencijal gospodarstva. Vlasnik gospodarstva sa svojom obitelji, u pravilu, živi na samom gospodarstvu dok se za turističke usluge koristi višak prostora unutar gospodarstva. Stoga je gost, u stalnoj i izravnoj interakciji s domaćinom i njegovom obitelji tijekom posjeta gospodarstvu, te ima mogućnost iz prve ruke upoznati se s običajima, tradicijom, načinom i kulturom življenja, kulturološkim mikrosvijetom, tradicionalnom poljoprivrednom proizvodnjom, tipičnim proizvodima i lokalnom gastronomijom.

U agroturizmu postoje tri podvrste gospodarstava. Prvu i drugu podvrstu (otvoreni tip agroturizma) čine: gospodarstva koja nude usluge prehrane izletnicima i grupama: izletište do maks. 80 osoba; te gospodarstva koja nude usluge smještaja i prehrane gostima na smještaju (do maks. 20 osoba, odnosno kampu do 60 osoba) kao i usluge prehrane izletnicima i grupama do maks. 80 osoba. Treću podvrstu (zatvoreni tip agroturizma) čine gospodarstva koja nude usluge smještaja i usluge prehrane, samo za goste na smještaju do maks. 20 osoba, odnosno kampu do 60 osoba. Usluge smještaja mogu se nuditi u sobama, apartmanima, posebnim kućama odnosno ruralnim kućama za odmor ili kampu.

Preporuka: Radi očuvanja osjećaja intimnosti i autentičnosti na agroturizmu, odnosno turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu, osobnog i individualnog komuniciranja s gostom (odnos domaćina i gosta „jedan na jedan“) te izbjegavanja masovnog pristupa u pružanju turističkih usluga (boravak velikog broja gostiju istovremeno), preporučuje se: tip agroturizma (gospodarstva) sa smještajem i prehranom gostiju na smještaju; te – ako se gospodarstva organiziraju za pružanje usluga prehrane za vanjske goste, odnosno izletnike – maksimalni kapacitet sjedećih mjesta do 30 osoba.

2.1.4.2 Kušaonica

Kušaonica – hrvatski: kušaonica/kušaona; engleski: tasting room; francuski: liéu de degustation; njemački: Degustationsraum; talijanski: degustazione

Kušaonica se kao dodatna turistička ponuda organizira na gospodarstvu na kojemu je poljoprivredna proizvodnja osnovna djelatnost, koja je usmjerena k profesionalnoj proizvodnji jednog ili nekoliko tipičnih proizvoda, karakterističnih za mjesto gdje se gospodarstvo nalazi (vino, rakije, ulje, med, sir, suhomesnati proizvodi, voće, bademi, tradicionalne slastice, proizvodi od brašna mljevenog na mlin na vodu itd). Proizvodi se konfekcioniraju (pakiraju) te se pored direktne prodaje na mjestu proizvodnje organizira i turistička usluga kušanja proizvoda i moguća prezentacija proizvodnje u za to posebno organiziranom prostoru, uz naplatu. Na domaćinstvu ne postoje smještajni kapaciteti već se nude isključivo usluge kušanja i prodaje tradicionalnih proizvoda. Kušanje se može organizirati za maks. 80 osoba (izletnika) odjednom i ne mogu im se nuditi topla jela (kuhana jela kao u agroturizmu), već samo naresci.

Kušaonice, kao oblik turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva, stvaraju u destinaciji mrežu punktova na kojim se tipični proizvodi mogu pribaviti direktno od proizvođača. S tim u vezi, kušaonice mogu biti organizirane kao poseban itinerer koji može funkcionirati kao zasebni turistički proizvod, kao što su npr.: vinske ceste, ceste rakije, ceste sira, ceste maslinovog ulja, itd.

Preporuka: organizirati kušaonice za maks. 30 osoba, te ih nastojati prostorno smjestiti u tradicionalne objekte kao što su mrgari, kleti, mlinice, gatori, suvare, konobe itd.

2.1.4.3 Ruralna kuća za odmor

Ruralna kuća za odmor – hrvatski: ruralna kuća za odmor; engleski: self-catering house (ako se radi o kući prizemnici koja je usto još i pokrivena kamenim pločama ili slamom onda se koristi naziv: cottage); francuski: gites ruraux; njemački: Landhäuser; talijanski: casa in campagna

Ruralna kuća za odmor predstavlja adaptiranu tradicionalnu kuću kod koje se poštuju uvjeti ambijentalne i tradicijske arhitekture i gradnje. Ruralna kuća za odmor može biti i vjerna kopija originalne tradicijske kuće koja je i vizualno i funkcionalno u skladu s nasljeđem kraja u kojemu se gospodarstvo (kuća) nalazi. Specifičnost ove kategorije gospodarstva ogleda se u iznajmljivanju cjelokupne kuće (ne iznajmljuje se posebno po sobama ili apartmanima) s pripadajućim prostorom (okućnicom). To znači da se takva kuća po istoj cijeni iznajmljuje za cijeli kapacitet koji ona ima (npr. 6 kreveta) ili ako je popunjen npr. samo jedan krevet (iznajmljuje se jednoj osobi). Bitno za ruralnu kuću za odmor je to da se ona može organizirati u samome selu (može biti i jedan dio kuće u nizu, ali ako funkcionira kao zasebna cjelina), ili može biti izdvojena iz sela kao samostojeća. Vlasnik u pravilu ne živi na tome gospodarstvu već može živjeti u drugom mjestu, ali postoji stalna komunikacija gost-domaćin (gost zna tko je vlasnik).

Kao dodatni marketinški „mamac“, ali i kao dodatan doprinos očuvanju i popularizaciji ambijentalne arhitekture, ruralne kuće za odmor mogu nositi i regionalni specifični naziv kao što su npr. istarska stancija, posavska iža, zagorska hiža, slavonski stan, salaš, švapska kuća, dalmatinski dvori itd.

2.1.4.4 Ruralni B&B (bed and breakfast) – noćenje s doručkom

Ruralni B&B: hrvatski: noćenje s doručkom; engleski: bed and breakfast; francuski: la chambre d'hotes; njemački: Übernachtung mit Frühstück; talijanski: pernottamento e prima colazione. NAPOMENA: za ovu kategoriju uvriježen je internacionalni naziv B&B koji se koristi i kao jak marketinški pojam.

Ruralni bed and breakfast (B&B), odnosno noćenje s doručkom predstavlja gospodarstvo koje pored osnovne usluge smještaja (sobe - svaka sa svojim zasebnom kupaonicom ili apartmani) obvezno nudi i uslugu doručka gostima gospodarstva. Vlasnik gospodarstva nije profesionalni poljoprivredni proizvođač (ali može i biti), tj. poljoprivredna proizvodnja nije nužno vezana za turističke usluge, ali se zahtijeva da u ponudi doručka bude barem jedan proizvod vlastite proizvodnje, s obzirom da je gospodarstvo smješteno u ruralnom području i takova mogućnost postoji. Doručak se služi u posebnom prostoru organiziranom za ugošćavanje. Vlasnik živi na

gospodarstvu, a gost je ili smješten u kući domaćina, ili u zasebnoj kući za potrebe smještaja, no u oba slučaja, životni prostori domaćina odvojeni su od prostorija koje gost koristi, tako da postoji zajamčena privatnost.

Posebna podvrsta kategorije ruralnog B&B je Bike&Bed („bicikla i krevet") namijenjena ciljnoj skupini biciklista. U tom slučaju gospodarstvo organizira još i sigurnu prostoriju pod ključem za spremanje i eventualan servis bicikli. Detaljne kriterije za kategoriju Bike & Bed možete pronaći na stranicama Uduge „Bicikl" iz Zagreba : http://www.mojbicikl.hr/bike-bed/meniHR.asp?id=e ili se raspitati u samoj udruzi na tel. 01 48 46 499, e-mail: info@mojbicikl.hr

2.1.4.5 Ruralni obiteljski hotel

Ruralni obiteljski hotel: hrvatski: ruralni obiteljski hotel; engleski: rural family hotel; francuski: hotel familial rural; njemački: Ländliches Familienhotel; talijanski: albergo rurale familiare

Ruralni obiteljski hotel predstavlja gospodarstvo s većim brojem kreveta. Organizirano je u tradicionalnim objektima (autentična arhitektura) s atraktivnim prirodnim okruženjem (selo ili manje mjesto), koji po svojoj veličini i gabaritima mogu imati veći broj soba (cca. 10-15, odnosno ne manje od 5 soba). Takvi objekti ne mogu se dograđivati i nadograđivati već trebaju zadržati izvornu prostornu strukturu i oblik. Objekt za ruralni obiteljski hotel može biti i nanovo izgrađen objekt, ali pod uvjetom da su se kod izgradnje i opremanja poštivali svi elementi tradicijske gradnje (veličina, materijali, uređenje itd.). Domaćinstvo ima i recepciju kao i restoran te dodatne sadržaje ako ih je moguće organizirati (wellness, bazen, itd.). Vlasnik gospodarstva ne bavi se profesionalno poljoprivredom, mada je poželjno da se na gospodarstvu, ako je moguće, proizvodi i neki od proizvoda ili se vlasnik gospodarstva, zajedno sa svojom obitelji profesionalno bavi poljoprivredom, ali raspolaže s većim kapacitetom smještaja koji je organiziran kao obiteljski hotel (iskustva Austrije i Italije). Ruralni obiteljski hoteli mogu biti i tematski kao npr. ribolovni ako se nalazi uz rijeke ili jezera (primjer Engleska); vinski ako se nalazi u vinorodnom kraju, itd.

Posebna vrsta ruralnog hotela može biti difuzni hotel.

2.1.4.5.1 DIFUZNI HOTEL

Ruralni resort: hrvatski: difuzni ili dislocirani hotel (koristi se i pojam eko-etno sela te ruralni resort); engleski: widespread hotel; francuski: hotel horizontal; njemački: horizontales Gasthaus; talijanski: albergo diffuso

Difuzni hotel može se definirati kao horizontalni hotel smješten u povijesnoj jezgri nekog mjesta, može sačinjavati cjelokupno mjesto (selo) kao hotel ili više dislociranih smještajnih jedinica (soba, kuća) organiziranih kao hotel s centralnom recepcijom i ostalim uslugama (npr. restoran).

Smještaj je organiziran u više različitih međusobno nepovezanih tradicijskih objekata (kuća) s cjelokupnim komforom koje pružaju i obiteljski ruralni hoteli. Gosti su u mogućnosti boraviti u zasebnim smještajnim jedinicama koje su raspršene po čitavom mjestu (selu) ili po čitavoj mikrodestinaciji. Svaka smještajna jedinica drugačije je uređena čime se razlikuje od ostalih. Servisne usluge kao usluge doručka, čišćenja objekata, mijenjanja posteljine moguće je organizirati u svakom pojedinom objektu koji čini difuzni hotel, dok je usluge prehrane moguće organizirati u centralnom restoranu, što ga razlikuje od ruralnog obiteljskog hotela.

Osnovna ideja difuznog hotela je obnova i stavljanje u funkciju postojećih napuštenih, starih građevina kojima se daje nova vrijednost kroz turističke usluge, a u isto vrijeme i onemogućava, štoviše i sprječava građenje novih objekata koji bi mogli narušiti autentično ruralno okruženje. Cilj je revitalizirati povijesna naselja kroz turističke usluge, odnosno potaknuti razvoj autentičnih turističkih usluga, a u isto vrijeme očuvati i popularizirati tradicijsku kulturu i generirati prihod u cijeloj zajednici (mjestu, selu). Difuzni hotel idealan je za povijesna mjesta (sela) koja posjeduju umjetničku i arhitektonsku vrijednost i zanimljivost.

Difuzni hotel integrira cjelokupni teritorij na kojemu se organizira, i to ne samo uslugama smještaja već i ostalim uslugama.

Vođenje i organiziranje ove vrste hotela moguće je zajedničkim udruživanjem vlasnika pojedinih objekata (potencijalnih smještajnih jedinica), koji stvaraju zajedničku upravljačku strukturu ili upravljačku strukturu može organizirati lokalna zajednica (uprava) posebnom organizacijom koja će okupiti vlasnike smještajnih jedinica kao difuzni hotel.

Vrlo je važno da difuzni hotel (ruralni resort, eko-etno sela) bude tematski definiran, kako ponuda u svim selima koja su organizirana po principu difuznog hotela ne bi bila ista i stoga monotona. Tako se npr. difuzni hotel može tematski organizirati kao:

- planinski ruralni resort (difuzni hotel) – osmišljavanjem turističke ponude vezane za život u planinskim selima;
- wellness ruralni resort (difuzni hotel) – s osmišljenom ponudom wellness programa vezano za tradiciju kao npr. aromaterapija s ljekovitim biljkama podneblja; pravljenje čajeva od ljekovitih trava; narodna medicina;
- ruralni resort (difuzni hotel) starih zanata – prikaz starih zanata regije;
- vinski ruralni resort (difuzni hotel) – usmjeren na vino i ulje kao tradicionalni proizvod (pogodan za sela na otocima i uz priobalje);
- glazbeni ruralni resort (difuzni hotel) – s prikazom tradicijske glazbe regije itd.

Difuzni hoteli, odnosno etno-eko sela ili ruralni resorti nikako ne smiju biti puki muzealni tip organizacije turističkih usluga, već aktivan prikaz i organizacija turističkih usluga koje su vezane uz baštinu i tradicijski život na selu i seoskoj okolici.

2.1.4.6 Ruralni kamp

Ruralni kamp: hrvatski: ruralni kamp; engleski: rural camping; francuski: campings rural; njemački: Camping auf dem Land; talijanski: campeggio rurale

Ruralni kamp predstavlja pružanje usluga smještaja na otvorenom prostoru, odnosno uređenom prostoru za šatore, karavane, kampere ili tende koji je smješten u prirodnom okruženju (dobro očuvanoj prirodi) ili seoskom okruženju (atraktivna lokacija u selu ili neposredno van sela ili pak na samom turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu). Ruralni kamp ne iziskuje blizinu velikih gradova niti njegovu povezanost s javnim prijevozom, već dapače, njegova atraktivnost počiva upravo na tome da je duboko uronjen u ruralni prostor, van urbanih središta te kao takav nudi prirodnu atraktivnost (povezanu s ponudom sela) kao faktor privlačenja. Jedan od važnijih uvjeta za organizaciju ruralnog kampa je pristup vozilima (dostupnost). Kod organizacije ruralnog kampa potrebno je posebnu pozornost posvetiti nenarušavanju okoliša i vizure mjesta, te prilikom njegova uređenja obvezno koristiti tradicijske elemente kraja u kojemu se nalazi. To se prvenstveno odnosi na objekte unutar ruralnog kampa (sanitarni čvorovi, kupatila, praonice, prostori za pripremu i usluživanje jela i sl.) te same smještajne jedinice.

Smještajne jedinice u kampu nazivaju se kamp mjesto i kamp parcela. Osnovna razlika između mjesta i parcele, koju je ovdje potrebno objasniti, je u tome što je kamp parcela unutar kampa dodatno omeđena (ograđena) i uređena (ima svoju privat-

nost) dok kamp mjesto nije omeđeno, već je samo označeno. Najčešće je parcela omeđena zelenom ogradom (živicom ili ostalim ukrasnim grmljem). Ruralni kamp moguće je urediti kao što je navedeno u poglavlju 2.3.3 Uređenje okoliša i okućnice.

2.1.4.7 Ruralno kamp odmorište

Ruralno kamp odmorište: hrvatski: ruralno kamp odmorište; engleski: rural campingcar quick stops; francuski: aires de services rural pour campingcar; njemački: Stellplätz fûr Reisemobile auf dem Land; talijanski: aree di sosta rurale per Camper e Caravan

Kamp odmorište predstavlja parkirna mjesta za kamp-vozila namijenjena za kraće zadržavanje na kojima vlasnici kamp-vozila mogu dobiti određene servisne usluge.

Obično ih koriste kampisti koji u svojim vozilima imaju sav potreban komoditet za boravak, konstanto putuju po destinaciji (prevaljuju u prosjeku 100 km na dan) uz veliku potrebu za kraćim stajanjima. Upravo zbog takvih potreba organiziraju se posebna mjesta kao što je kamp-odmorište, poradi servisnih usluga kao što su npr. opskrba vodom i el. energijom, pražnjenje otpadnih voda, odmor od puta, opskrba namirnicama i sl. Vrlo rijetko takvi gosti koriste usluge klasičnog kampa pa se za njih organiziraju posebna vrsta ponude kao što je kamp-odmorište.

Ruralno kamp odmorište u pravilu se organizira uz tranzitne ceste i putove, te ne više od 10 km udaljeno od takovih putova – to vrijedi za ruralna kamp odmorišta koja su uređena u seoskom prostoru (selu), tj. na nekom turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu. Također, kao i kod ruralnih kampova, tako i kod ruralnih kamp odmorišta posebnu pozornost potrebno je posvetiti organizaciji i uređenju (hortikulturno uređenje, jame za prihvat otpadnih voda, rasvjeta, objekti za opskrbu el. energije i vode i dr.) kako se ne bi narušio okoliš ili nagrdila vizura mjesta.

U ruralnom kamp odmorištu smještajne jedinice uređene su kao parkirna mjesta, stoga bi teren za uređenje odmorišta trebao biti ravan.

Optimalna veličina ruralnog kamp odmorišta je 10 parcela na ukupnoj površini od 1000 m^2.

2.1.5 Zakonski okvir[3]

Kada ste izabrali oblik (vrstu, tip) seoskog turizma koji bi željeli organizirati na vašem turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu, potrebno je vrlo pažljivo informirati se i proučiti načine registracije kao i sve minimalne uvjete koje je potrebno zadovoljiti i koji su određeni zakonskim i podzakonskim propisima. U fazi organizacije turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva – između razrađene ideje i uređenja domaćinstva – ovo je izuzetno važan korak kako ne bi došli u situaciju da organizirate vaše turističko seosko obiteljsko gospodarstvo, uložite novac, trud i vrijeme, a na kraju se suočite s poteškoćom prilikom registracije, odnosno ne možete dobiti rješenje o registraciji (koje je uvjet za poslovanje), jer niste poštivali propisane minimalne uvjete kao što su npr. organizacija posebnog prostora za pripremu i usluživanje jela, ako se turističko seosko obiteljsko gospodarstvo registrira kao seljačko domaćinstvo ili pak niste poštivali minimalnu veličinu (površinu) smještajnih jedinica (soba, apartmana, kupatila), ili niste pazili prilikom uređenja na propisanu visinu prostora itd. Opravdanje „Nisam znao/znala", „Nitko mi nije rekao", ne prolazi, pa se prije upuštanja u organizaciju gospodarstva za turističke usluge i realizaciju ideje, dobro i detaljno uputite u minimalne uvjete, odnosno, konzultirajte zakonske propise!

Dva glavna zakona koji reguliraju mogućnosti registracije turističkih usluga su: Zakon o ugostiteljskoj djelatnosti (NN 43/09, NN 88/10, NN 138/06, NN 152/8) i Zakon o pružanju usluga u turizmu (NN 68/07 i 88/10), kao i podzakonski akt na osnovu Zakona o ugostiteljskoj djelatnosti, a to je Pravilnik o pružanju ugostiteljskih usluga u seljačkom domaćinstvu (NN 05/08, NN 48/08 - ispravak, NN 44/11 i NN 118/11). Zakon o ugostiteljskoj djelatnosti propisuje da je seljačko domaćinstvo obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo upisano u Upisnik poljoprivrednih gospodarstava, sukladno propisima iz nadležnosti ministarstva nadležnog za poljoprivredu, koje pruža ugostiteljske usluge sukladno odredbama ovoga Zakona.

Prema Pravilniku o pružanju ugostiteljskih usluga na seljačkim domaćinstvima (NN 05/08, NN 44/11 i NN 118/11) seljačko domaćinstvo može biti registrirano kao: izletište (nude se usluge prehrane gostima izletnicima); vinotočje/kušaonica; soba; apartman; ruralna kuća za odmor; kamp – s tim da možete imati i više registracija (npr. možete na svom turisitčkom seoskom obiteljskom gospodarstvu registrirati samo izletište, ili samo sobu, ili oboje, pa biti seljačko domaćinstvo tip izletište i tip soba). Seljačko domaćinstvo koje pruža ugostiteljske usluge na dodatnoj - višoj razini od

[3] Propisi se povremeno mijenjaju, pa se čitatelj upućuje da prije ozbiljnog ulaska u projekt osmišljavanja i pokretanja vlastitog turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva, provjeri je li u razdoblju od izdavanja priručnika do trenutka kad ga čita došlo do izmjena i dopuna relevantnih propisa koji se u priručniku spominju. Redovno ažurirani popis propisa može se naći na web stranici Ministarstva turizma www.mint.hr u odjeljku *Pravni okvir*.

minimalno propisanih može, na vlastiti zahtjev, zatražiti razvrstavanje u naveden vrste (s izuzetkom vinotočja/kušaonice) s dodatnom oznakom kvalitete. Pravilnik osim navedenoga dopušta nuđenje usluga smještaja i prehrane gostima i izvan seljačkog domaćinstva, u objektima koji su dislocirani od seljačkog domaćinstva, ali se nalaze u funkciji poljoprivredne proizvodnje seljačkog domaćinstva (npr. katun, kažun, pastirska koliba, planinska koliba, ribarska koliba, vinogradarska koliba, štagalj i drugo). Gosti mogu ovdje boraviti, sami pripremati hranu na vlastitu odgovornost, a hrana se može pripremati i na seljačkom domaćinstvu i nuditi u ovim objektima. Gostima izletnicima na takvom mjestu moguće je nuditi i usluge kušanja. Transport hrane mora biti u odgovarajućim posudama. Ovdje je bitno napomenuti kako se hrana može nuditi na otvorenom nenatkrivenom prostoru što konkretno znači da stolove i stolice možete postaviti uz vinograd, voćnjak, polje i sl., tj. na travnjaku ili uređenoj podlozi. Što se tiče sanitarnog čvora, moguće je postaviti kemijski zahod ili urediti zaseban zahod s umivaonikom (ako to uvjeti dopuštaju) ili jednostavno ugovorom s nekim objektom u blizini (susjed, ugostiteljski objekt) omogućiti korištenje sanitarnog čvora.

Važno je napomenuti da ako registrirate usluge sukladno ovom Pravilniku, možete zatražiti registraciju za cjelogodišnje poslovanje ili samo ljeti – za razdoblje od 1. svibnja do 31. listopada. Ako vam odgovara, registraciju možete zatražiti i za kraće razdoblje nego što je ljetna sezona.

Sukladno Zakonu o pružanju usluga u turizmu (NN 68/07 i NN 88/10), turističko seosko obiteljsko gospodarstvo može se registrirati kao seljačko gospodarstvo i pružati sljedeće usluge: sudjelovanje u poljoprivrednim aktivnostima kao što su berba voća i povrća, ubiranje ljetine i sl., lov i ribolov, vožnja kočijom, čamcem, biciklom, jahanje, pješačenje i slične aktivnosti kao i iznajmljivanje sredstava, pribora i opreme za te aktivnosti, provođenje programa kreativnih i edukativnih radionica vezanih za poljoprivredu, tradicijske obrte i sl., prezentacija poljoprivrednoga gospodarstva te prirodnih i kulturnih vrijednosti u okviru istog, posjete registriranim privatnim etnozbirkama i sl. Ovo konkretno znači da ste na svojem turisitčkom seoskom obiteljskom gospodarstvu u mogućnosti nuditi dodatne usluge i aktivnosti gostima sukladno vašim željama i mogućnostima te za iste i ishodovati valjanu registraciju. Ove usluge možete pružati najviše za 80 osoba istodobno.

Vrlo važno je napomenuti da u slučaju da već imate registraciju kao seljačko domaćinstvo, sukladno sukladno Zakonu o ugostiteljskoj djelatnosti, nije potrebno za navedene usluge tražiti posebnu registraciju, već ćete nadležnoj ispostavi Državnog inspektorata za vaše područje dostaviti prethodnu pisanu obavijest o pružanju takovih usluga. Ako pružate usluge smještaja i registrirani ste kao seljačko domaćinstvo, u tome slučaju možete za goste na smještaju pružati i usluge izleta za najviše 50 osoba istodobno. Za pružanje izleta morate zadovoljiti i uvjete koji su propisani Zakonom o pružanju usluga u turizmu i to konkretno u člancima Zakona 14. do 17.

Također je važno napomenuti da ako pružanje neke od navedenih usluga registrirate kao seljačko gospodarstvo (ako nemate registraciju kao seljačko domaćinstvo sukladno Pravilniku o pružanju ugostiteljskih usluga na seljačkim domaćinstvima), niste dužni pružati usluge prehrane i/ili usluge smještaja. To konkretno znači da ćete moći registrirati npr. usluge pružanja edukativne radionice nekog tradicijskog obrta ili jahanja npr., izvoditi iste na vašemu turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu i naravno naplatiti ih, a da niste, ako ne želite i/ili nemate uvjeta, obvezni pružati usluge prehrane i/ili usluge smještaja i/ili neke druge usluge.

Ako zatražite registraciju kao seljačko gospodarstvo, tada morate zadovoljiti sljedeće uvjete:

da vam je obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo upisano u Upisnik poljoprivrednih gospodarstva ili Upisnik šumoposjednika i da podnositelj zahtjeva ima pravo korištenja objekta i/ili zemljišta na kojemu će pružati turističke navedene usluge. Ne zaboravite da ste pored navedenih uvjeta dužni zadovoljiti i uvjete koje su propisani Zakonom o ugostiteljskoj djelatnosti a koje možete pronaći u poglavlju 2.5.2.1.

Konačno, sukladno Zakonu o ugostiteljskoj djelatnosti (NN 43/09 i 88/10), ugostiteljske usluge za marketinški tip ruralni B&B, ruralna kuća za odmor i ruralni kamp možete registrirati i kao „privatni iznajmljivač“, odnosno pružatelj ugostiteljskih usluga u domaćinstvu; ruralni obiteljski hotel kao hotel ili hotel baština; a ruralno kamp odmorište kao kamp odmorište.

U nastavku priručnika možete pronaći informacije kako pojedini tržišni (marketinški oblik) seoskog turizma iz prethodnog poglavlja 2.1.4 registrirati te gdje (konkretno na internetu) pronaći zakonske propise za konkretnu kategoriju s minimalnim uvjetima kao i popis minimalnih uvjeta koje morate zadovoljiti za svaku navedenu kategoriju.

Informacije o minimalnim uvjetima možete dobiti i u vama najbližem (nadležnom) uredu državne uprave, službi za gospodarstvo, ali morate točno znati koju vrstu registracije želite. Valja napomenuti da ako želite registrirati hotel ili kamp odmorište, onda informacije o minimalnim uvjetima nećete zatražiti u uredu državne uprave na vašem području već u Ministarstvu turizma, Odjelu za kategorizaciju.

2.1.5.1 Vrsta registracije za glavne tržišno (marketinški) prepoznate oblike seoskog turizma

Agroturizam se registrira kao dodatna djelatnost i to seljačko domaćinstvo sukladno Zakonu o ugostiteljskoj djelatnosti i Pravilniku o pružanju ugostiteljskih usluga na seljačkom domaćinstvu NN 05/08, NN 44/11 i NN 118/11

http://www.mint.hr/UserDocsImages/Pročišćeni%20seljačka%20domaćinstva%20NN%20118,11.doc

KORAK 1

Vrsta registracije: seljačko domaćinstvo

ili sukladno Zakonu o pružanju usluga u turizmu NN 68/07 i NN 88/10

http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2007_07_68_2066.html

http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2010_07_88_2466.html

Vrsta registracije: seljačko gospodarstvo.

Kušaonica se također registrira kao dodatna djelatnost i to seljačko domaćinstvo prema Pravilniku o pružanju ugostiteljskih usluga na seljačkom domaćinstvu NN 05/08, NN 44/11 i NN 118/11

http://www.mint.hr/UserDocsImages/Pročišćeni%20seljačka%20domaćinstva%20NN%20118,11.doc

Vrsta registracije:: seljačko domaćinstvo.

Ruralna kuća za odmor registrira kao dodatna djelatnost i to kao kuća za odmor ili apartman, odnosno popularno kao „privatni iznajmljivač" sukladno Pravilniku o razvrstavanju i kategorizaciji objekata u kojima se pružaju ugostiteljske usluge u domaćinstvu NN 88/07, NN 58/08 i NN 45/09

http://www.mint.hr/UserDocsImages/101215-pr-domacinst.pdf

Vrsta registracije: pružatelj ugostiteljskih usluga u domaćinstvu -„privatni iznajmljivač".

NAPOMENA:

- ruralnu kuću za odmor možete registrirati i kao seljačko domaćinstvo, sukladno Pravilniku o pružanju ugostiteljskih usluga na seljačkom domaćinstvu. **U tom slučaju morate se baviti poljoprivrednim proizvodnjom (imati registriran OPG-obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo) te imate obvezu gostima nuditi usluge prehrane dok kao „privatni iznajmljivač" usluge prehrane možete nuditi samo gostima koji koriste usluge smještaja, ali niste obvezni.** Također obvezni ste voditi sve poslovne knjige kao seljačko domaćinstvo (vidjeti poglavlje 2.6.2.1), te niste u mogućnosti paušalno plaćati porez, već od početka ulazite u sustav poreza na dohodak
- ako bi vam za početak administracija registracijom kao seljačko domaćinstvo bila opterećujuća, predlažemo da ovaj oblik turističkoga seoskog obiteljskog gospodarstva registrirate kao „privatni iznajmljivač". U tom slučaju porez plaćate paušalno

Ruralni B&B (bed and breafkast) registrira se kao sobe ili apartmani ili kuća za odmor, odnosno popularno kao „privatni iznajmljivač", sukladno Pravilniku o razvrstavanju i kategorizaciji objekata u kojima se pružaju ugostiteljske usluge u domaćinstvu NN 88/07, NN 58/08 i NN 45/09.

NAPOMENA: registraciju za ovaj oblik turističkoga obiteljskog seoskog gospodarstva možete zatražiti i kao seljačko domaćinstvo ako vam to odgovara. No, ako bi vam za početak administracija registracijom kao seljačko domaćinstvo bila opterećujuća, predlažemo da ovaj oblik turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva registrirate kao „privatni iznajmljivač". U tom slučaju porez plaćate paušalno.

http://www.mint.hr/UserDocsImages/101215-pr-domacinst.pdf

Vrsta registracije: pružatelj ugostiteljskih usluga u domaćinstvu -„privatni iznajmljivač"

Ruralni obiteljski hotel registrira se kao profesionalna djelatnost (obrt ili poduzeće) i to kao hotel baština (heritage) – ako se radi o tradicijskoj izvornoj gradnji; ili kao hotel – ako se radi o novosagrađenom objektu, bilo da se radi o replici stare arhitekture ili potpuno novoj arhitekturi, sukladno Pravilniku o razvrstavanju i kategorizaciji i posebnim standardima ugostiteljskih objekata iz skupine hoteli NN 88/07, NN 58/08 i NN 62/09

http://www.mint.hr/UserDocsImages/101220-pr-hoteli.pdf

Ruralni kamp registrira se kao dodatna djelatnost i to kamp u seljačkom domaćinstvu, sukladno Pravilniku o pružanju ugostiteljskih usluga na seljačkom domaćinstvu NN 05/08, NN 44/11 i NN 118/11

http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2008_01_5_112.html ili

kao kamp u domaćinstvu, popularno „privatni iznajmljivač", sukladno Pravilniku o razvrstavanju, i kategorizaciji objekata u kojima se pružaju ugostiteljske usluge u domaćinstvu NN 88/07, NN 58/08 i NN 45/09

http://www.mint.hr/UserDocsImages/101215-pr-domacinst.pdf

Ruralno kamp odmorište registrira se kao profesionalna djelatnost (obrt ili poduzeće) i to kao kamp odmorište, sukladno Pravilniku o razvrstavanju, minimalnim uvjetima i kategorizaciji ugostiteljskih objekata kampova iz skupine „kampovi i druge vrste ugostiteljskih objekata za smještaj" NN 75/08 i 45/09

http://www.mint.hr/UserDocsImages/090713-pr-kampovi.pdf

KORISTAN SAVJET: ako turističke usluge na vašem turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu registrirate kao „privatni iznajmljivač", odnosno kao pružatelj usluga u domaćinstvu, registrirajte se u prvom dijelu godine (od siječnja do lipnja) kako bi „uhvatili" sezonu jer ste obvezni kao privatni iznajmljivač plaćati paušalni porez i paušalnu boravišnu pristojbu. Ako se registrirate npr. u rujnu, listopadu, studenom ili prosincu , morat ćete, bez obzira što niste radili veći dio godine, platiti puni iznos paušalnog poreza dok ćete boravišnu pristojbu platiti na sljedeći način: ako se registrirate u razdoblju od 1. siječnja do 31. srpnja, plaćate puni iznos paušalne boravišne pristojbe za tekuću godinu; od 1. kolovoza do 31. kolovoza, dvije trećine iznosa; od 1. rujna do 30. rujna, jednu trećinu iznosa; a tek ako se registrirate nakon 30. rujna, ne plaćate paušalnu boravišnu pristojbu za tekuću godinu. Dobro isplanirajte vrijeme za registraciju, kako bi mogli barem minimalno ostvariti prihode, u prvoj godini poslovanja, za plaćanje obveza (porez i boravišna pristojba). Pazite da zbog kasnije registracije ne stvorite obvezu plaćanja paušalnog poreza, bez obzira što niste ništa prihodovali. Ako ste vaše turističko seosko obiteljsko gospodarstvo zgotovili nakon sezone (npr. u rujnu ili listopadu), bolje sačekajte s registracijom do početka naredne godine. Izuzetak su okolnosti u kojima već imate dogovorene aranžmane ili dolaske gostiju, iz kojih ćete i nakon sezone ostvariti prihod s kojim ćete bez poteškoće platiti obveze po porezu i boravišnoj pristojbi.

2.1.5.2 Maksimalni limiti kapaciteta za usluge smještaja i prehrane

Prije popisa minimalnih uvjeta po tipovima turističkih seoskih obiteljskih gospodarstava, potrebno je ovdje naznačiti i koji su propisani limiti što se kapaciteta tiče (kapaciteti sjedećih mjesta kod posluživanja hrane i smještajni kapaciteti – broj kreveta i kamp jedinica):

- izletište i vinotočje/kušaonica (registrirani kao seljačko domaćinstvo): 80 osoba (izletnika). Ovdje postoji izuzetak da na izletišta i vinotočja/kušaonice možete primiti i više od 80 gostiju (izletnika) 5 puta tijekom kalendarske godine ako se organiziraju tradicijske proslave i manifestacije, ali uz obvezu prijave ugošćavanja većeg broja gostiju (izletnika) od propisanoga nadležnoj ispostavi Državnog inspektorata, najkasnije tri dana prije ugošćavanja

- seljačko gospodarstvo: 80 osoba, jedino za pružanje usluga izleta, maksimalno do 50 osoba
- soba / apartman / kuća: 10 soba / 20 gostiju – kao seljačko domaćinstvo; ili 8 soba / 16 osoba kao „privatni iznajmljivač"
- kamp: 20 jedinica / 60 gostiju kao seljačko domaćinstvo; ili 7 jedinica / 25 osoba kao „privatni iznajmljivač"

- hotel: nije određen limit
- kamp odmorište: nije određen limit

2.1.5.3 Minimalni zakonski uvjeti za pružanje usluga smještaja i prehrane [4]

Nakon što je objašnjeno kako i na koji način je moguće registrirati pojedini tržišni (marketinški) tip seoskog turizma, te zakonski propisi po kojima je registraciju moguće učiniti, ukazuje se potreba navesti i minimalne uvjete koje morate zadovoljiti da bi se, nakon uređenja, moglo zatražiti rješenje o registraciji turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva. Ovi uvjeti znače da je to minimum ispod kojega se ne može ići, no poželjno je i uputno poradi osiguranja dodatne kvalitete vaših usluga te komoditeta koji će rezultirati zadovoljstvom vaših gostiju učiniti i više od zahtijevanog minimuma poradi dobivanja veće kategorije usluga, kao npr. urediti sobu veću od minimalno propisane površine, urediti kupaonicu također veću od minimalno propisane površine, veći krevet od minimalno propisanih mjera, itd.

Informiranje o minimalnim uvjetima uvelike će Vam pomoći pri planiranju i organizaciji prostora za pružanje ugostiteljskih i turističkih usluga, a već Vas i polako usmjeriti ka planiranju investicija, odnosno jednim dijelom otkriti Vam koliko je potrebno uložiti

Seljačko domaćinstvo (agroturizam) – izletište

(ako želite registrirati gospodarstvo sukladno *Pravilniku o pružanju ugostiteljskih usluga na seljačkom domaćinstvu NN 05/08, NN 44/11 i NN 118/11* i nuditi usluge prehrane gostima izletnicima):

Vanjski prostor treba imati:

parkiralište najmanje za 20% kapaciteta (na 80 sjedećih mjesta najmanje 16 parkirnih mjesta); prilazni put u dobrom stanju: bez lokvi, rupa i sl.; fasade građevina domaćinstva u dobrom stanju: bez okrhotina, napuklina, ljuštenja boje i sl.; dobro čišćenje i održavanje prostora oko objekta

[4] U poglavlju su navedeni minimalni zakonski uvjeti prema trenutno važećim propisima. Većina navedenog standard je koji se vjerojatno neće u skorijoj budućnosti mijenjati, no treba imati na umu da takva mogućnost uvijek postoji, jer propisi se povremeno mijenjaju, pa se sukladno tome čitatelj upozorava da prije ozbiljnog ulaska u projekt osmišljavanja i pokretanja vlastitog turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva, provjeri je li u razdoblju od izdavanja Priručnika do trenutka kad ga čita došlo do izmjena i dopuna relevantnih propisa koji se u priručniku spominju, a iz kojih su preuzeti i navedeni minimalni uvjeti.

Prostor za pripremu hrane (kuhinja) treba sadržavati:

Prozor/prozore na otvaranje, ako postoje, i/ili ventilacijske otvore, s mrežicom protiv insekata; pod kuhinje od vodonepropusnog i neklizajućeg materijala; zid kuhinje do visine 2,0 m obložen vodonepropusnim materijalom koji se lako čisti i održava (keramičke pločice ili sl.); odgovarajući broj rashladnih uređaja (hladnjaci i zamrzivači) za odvojeno spremanje hrane; dvodjelno korito (sudoper) s tekućom toplom i hladnom vodom i strojem za pranje bijelog posuđa (tanjuri, čaše, šalice, i sl.); odgovarajuće radne površine (radni stol) i police te ormari za posuđe i pribor od nehrđajućeg materijala; koš za otpatke; odgovarajuće uređaje za termičku obradu hrane, pića i napitaka (štednjaci, pećnice, peći i sl.); primjereno posuđe odgovarajuće kvalitete za pripremu hrane; vatrootpornu tkaninu za gašenje požara; kutiju prve pomoći kompletno popunjenu; spremište sredstava za čišćenje u zasebnoj prostoriji ili prostoru (ormar i sl.); spremnike za komunalni otpad (kontejnere ili tipizirane posude). Hrana ne smije biti u direktnom kontaktu s policom ili podom te je potrebno osigurati odvojeno čuvanje ribe, mesa, mliječnih proizvoda, voća i povrća, ostalih sirovina, poluproizvoda i gotove hrane. Potrebno je voditi kontrolu temperature u svim rashladnim uređajima i to: za smrznutu hranu, od -12 do -18°C; za ribu i meso, od 0 do 3°C; a za povrće, jaja, kuhana i obrađena hrana i ostalo, od 4 do 8°C.

Za osobe koje rade na pripremi i usluživanju hrane potrebno je organizirati poseban sanitarni čvor koji mora sadržavati: jednu zahodsku kabinu s umivaonikom s tekućom toplom i hladnom vodom i ogledalom, WC papir, četku za čišćenje WC školjke, tekući sapun, papirnate ručnike ili uređaj za sušenje ruku

Prostor za posluživanje hrane (blagovaonica) treba biti visok najmanje 2,40 m.

VAŽNO: visina prostora može biti i manja od 2,40 m, ako se radi o postojećem objektu (građevini) koji je izgrađen prije donošenja Pravilnika o pružanju ugostiteljskih usluga na seljačkim domaćinstvima (27. prosinac 2007. godine), ali uz uvjet da postoji mogućnost prozračivanja prostora i da je osigurano nesmetano i sigurno kretanje gostiju i članova gospodarstva.

Pored toga, blagavonica treba sadržavati još i: pod koji nije klizav i napravljen je od materijala koji se lako čisti i održava; stolove (s površinom koja se lako čisti i održava), stolice i sl., sukladno kapacitetu objekta (registriranom broju osoba kojima se služe usluge hrane); na stolu papirnatu salvetu ili platneni ubrus za svako konzumno mjesto; pribor za jelo od nehrđajućeg materijala; dovoljan broj vješalica za odjeću u blagovaonici; prirodno ili umjetno prozračivanje blagovaonice; grijanje blagovaonice (ne primjenjuje se na objekt u kojem se usluge pružaju samo ljeti)

Zahod za goste – jedan zahod za žene i jedan zahod za muškarce (sastoji se od pred-prostora i zahodske kabine) – treba sadržavati:

na ulazu istaknute uobičajene oznake zahoda za žene i zahode za muškarce; pod od protukliznog i vodootpornog materijala koji se lako čisti i održava (keramičke pločice i sl.); zid od vodonepropusnog materijala koji se lako čisti i održava (keramičke pločice i sl.) do visine minimalno 1,60 m; zaštita od pogleda izvana na vratima i prozorima, ako prozori postoje; prirodno ili mehaničko provjetravanje; sredstvo za osvježavanje prostora; odgovarajuću rasvjetu; grijanje (iznimno, ne primjenjuje se na objekt u kojem se usluge pružaju ljeti)

Pred-prostor zahoda za žene i zahoda za muškarce treba sadržavati:

umivaonik s tekućom toplom i hladnom vodom; tekući sapun; papirnate ručnike s držačem ili uređaj s platnenim ručnikom u roli ili uređaj za sušenje ruku; ogledalo; koš za otpatke; policu za odlaganje stvari - uz umivaonik; pisoar na ispiranje tekućom vodom postavljen ili ograđen tako da se ne vidi izvana u pred-prostoru zahoda za muškarce.

Zahodska kabina za žene i muškarce treba sadržavati:

WC školjku s vodokotlićem; kuku za odjeću (na vratima ili na zidu); mogućnost zaključavanja vrata; koš za otpatke s poklopcem u zahodu za žene; polica za odlaganje stvari u zahodu za žene; držač s WC papirom; četka za čišćenje zahodske školjke

Seljačko domaćinstvo (agroturizam) – vinotočje/kušaonica

(ako želite registrirati gospodarstvo sukladno Pravilniku o pružanju ugostiteljskih usluga na seljačkom domaćinstvu NN 05/08, NN 44/11 i NN 118/11 i nuditi usluge kušanja vlastitih proizvoda gostima izletnicima):

Minimalni uvjeti su identični kao i kod agroturizma – izletišta, osim što vinotočje/kušaonica za razliku od izletišta ne treba sadržavati:

rashladne uređaje (hladnjaci, zamrzivači) za odvojeno spremanje hrane; uređaje za termičku obradu hrane, pića i napitaka (štednjaci, pećnice, peći i sl.) i vatrootpornu tkaninu za gašenje požara.

Seljačko domaćinstvo (agroturizam) – soba

(ako želite registrirati gospodarstvo sukladno Pravilniku o pružanju ugostiteljskih usluga na seljačkom domaćinstvu NN 05/08, 44/11 i NN 118/11 i nuditi usluge smještaja u sobama):

Vanjski prostor treba imati:

prilazni put u dobrom stanju: bez lokvi, rupa i sl.; fasade građevina domaćinstva u dobrom stanju: bez krhotina, napuklina, ljuštenja boje i sl.; terasa, lođa ili balkon u dobrom stanju: bez napuklina i ostalih oštećenja; dobro funkcioniranje vanjske rasvjete na objektu; parkiralište za motorno vozilo potrebno je samo za veću kategoriju sobe (tri i četiri sunca)

Veličina sobe:

Veličina jednokrevetne sobe koja nema vlastitu kupaonicu, odnosno uređena je jedna, zajednička, kupaonica na više soba, ne smije biti manja od 8 m^2, a veličina dvokrevetne sobe ne smije biti manja od 12 m^2. Ako svaka soba ima svoju kupaonicu tada veličina jednokrevetne sobe zajedno s kupaonicom ne smije biti manja od 11 m^2 dok veličina dvokrevetne sobe ne smije biti manja od 15 m^2.

Sobe moraju biti označene brojem ili nekom drugom oznakom (imena, imena biljaka, imena životinja i sl.). Svaka soba mora imati zaseban ulaz, odnosno ne smije se u sobu ulaziti kroz drugu sobu te mora sadržavati prozor s dnevnim svjetlom. Visina sobe mora biti 2,40 m, no visina prostora može biti i manja ako se radi o postojećem objektu (građevini) koji je izgrađen prije donošenja Pravilnika o pružanju ugostiteljskih usluga na seljačkim domaćinstvima (27. prosinac 2007. godine) ali uz uvjet da postoji mogućnost prozračivanja prostora i da je osigurano nesmetano i sigurno kretanje gostiju i članova gospodarstva.

Oprema sobe treba sadržavati:

u jednokrevetnoj sobi krevet mora biti minimalne veličine 80x190 cm, u dvokrevetnoj sobi krevet mora biti minimalne veličine 140x190 cm; rublje za krevet: dvije plahte, jastučnica, pokrivač; dodatni pokrivač po osobi (ne primjenjuje se na sobu u kojoj se usluge pružaju samo ljeti); jastuk po osobi; dva ručnika – obvezni su u sobi koja nema svoju vlastitu kupaonicu već zajedničku s ostalim sobama; mijenjanje plahti i jastučnice jednom tjedno i za svakog novog gosta, a kod veće kategorije (tri i četiri sunca) mijenjanje svaka tri dana; zastori na prozorima (za zamračivanje); čaša po osobi (obvezna je u sobi koja nema svoju vlastitu kupaonicu, već zajedničku s osta-

lim sobama); stol sa stolcem; noćni ormarić uz krevet, po osobi; tepih koji se ne kliže, uz krevet, ako pod nije prekriven tapisonom; vatrootporna pepeljara ili znak zabrane pušenja; koš za otpatke; ogledalo; garderobni ormar s policama ili ladicama i dijelom za vješanje odjeće s pet sličnih vješalica za odjeću, po osobi; grijanje (ne primjenjuje se na sobu u kojoj se usluge pružaju samo ljeti); glavna rasvjeta: na stropu ili na zidu ili kao samostojeća svjetiljka; noćna svjetiljka uz svaki krevet, po osobi (obvezna za sobu kategorije tri i četiri sunca); jedna slobodna elektroutičnica (obvezna samo za sobu kategorije tri i četiri sunca)

Kupaonica (ako svaka soba ima svoju zasebnu kupaonicu) treba sadržavati:

WC školjku s vodokotlićem; četku za čišćenje WC školjke; WC papir s držačem i rezervno pakiranje papira; umivaonik s tekućom toplom i hladnom vodom; sapun u omotu ili tekući sapun; koš za otpatke; vrećice za higijenske uloške; kadu s rukohvatom ili tuš kadu s tekućom toplom i hladnom vodom; sapun za umivanje; zidove kupaonice prekrivene keramičkim pločicama ili kamenim pločama ili drugim vodonepropusnim materijalima do visine 1,60 m, a oko kade ili tuš kade do visine 1,80 m; pod kupaonice prekriven keramičkim pločicama ili kamenim pločama ili drugim vodonepropusnim materijalima; kuku za ručnike uz kadu i/ili umivaonik, po osobi; dva ručnika, jedan manji i jedan veći, po osobi; prečku ili držač ručnika, po osobi; tepih od frotira ili sl. ispred kade ili tuš kade; protuklizni tepih za kadu ili protuklizno dno kade (ako kada postoji) - protuklizno dno kade dokazuje se tehničkom dokumentacijom proizvođača; police ili sl. za odlaganje toaletnog pribora; ogledalo; rasvjeta koja omogućuje dobru vidljivost u čitavoj kupaonici; prirodno ili mehaničko (ventilacija) prozračivanje; promjenu ručnika svaka tri dana i za svakog novog gosta; promjenu ručnika svaka dva dana i za svakog novog gosta – obvezno za sobu kategorije četiri sunca; utičnicu za električni brijaći aparat; kuku za odjeću, po osobi; čašu, po osobi; grijanje (ne primjenjuje se na sobu u kojoj se usluge pružaju samo ljeti)

Zajednička kupaonica (ako se na više soba uredi jedna kupaonica) treba sadržavati:

sanitarni čvor za žene i odvojeno za muškarce; *do deset kreveta:* jedan umivaonik za žene i jedan za muškarce, jedna tuš kabina ili kada za žene i jedna za muškarce, jedna zahodska kabina za žene i jedna za muškarce, jedan pisoar; *od deset do dvadeset kreveta:* dva umivaonika za žene i dva za muškarce, jedna tuš kabina ili kada za žene i jedna za muškarce, dvije zahodske kabine za žene i jedna za muškarce, dva pisoara; podove prekrivene protukliznim i vodootpornim materijalom koji se lako čisti i održava (keramičke pločice, kamene ploče i sl.); zidovi prekriveni vodootpornim materijalom koji se lako čisti i održava (keramičke pločice, kamene ploče i sl.) najmanje do visine 1,60 m, a u tuš kabini najmanje do visine 1,80 m; odgovarajuću rasvjetu; pri-

rodno ili mehaničko provjetravanje (ventilacija); grijanje (ne primjenjuje se na sobu u kojoj se posluje samo ljeti);

Visina prostorija treba biti minimalno 2,40 m, no može biti i manja ako se radi o postojećem objektu (građevini) koji je izgrađen prije donošenja Pravilnika o pružanju ugostiteljskih usluga na seljačkim domaćinstvima (27. prosinac 2007. godine), ali uz uvjet da postoji mogućnost prozračivanja prostora i da je osigurano nesmetano i sigurno kretanje gostiju i članova gospodarstva;

Prostor s umivaonikom: na ulazu u prostoriju ili prostor istaknute uobičajene oznake za umivaonike; umivaonik s tekućom toplom i hladnom vodom; tekući sapun s držačem uz svaki ili najviše dva umivaonika; ogledalo uz svaki umivaonik; policu za odlaganje stvari uz svaki umivaonik; utičnicu za električnu energiju uz svaki umivaonik; kuku ili držač ručnika uz svaki umivaonik; koš za otpatke u prostoriji ili prostoru s umivaonicima;

Tuš kabina ili kada: tuš kabine ili kade prikladno označene pojedinačno ili jednom skupnom oznakom; zaštitu koja onemogućuje pogled izvana na vratima i prozorima, ako postoje; tuš kada ili kada s tekućom toplom i hladnom vodom sa zavjesom ili zaslonom; tekući sapun s držačem; policu za odlaganje, kuku ili držač ručnika, kuku za odjeću;

Zahodska kabina: zahodska kabina prikladno označena pojedinačno ili jednom skupnom oznakom; mogućnost zaključavanja vrata ili sl.; zaštita koja onemogućava pogled izvana na vratima i prozorima; osvježivač prostora; visoku WC školjku s ispiračem; četku za čišćenje zahodske školjke, držač s WC papirom; kuku za odjeću; policu u zahodskoj kabini za žene; koš za otpatke u zahodskoj kabini za žene; pisoar na tekuće ispiranje u sanitarnom čvoru za muškarce;

Prostor za pripremu (kuhinja) i usluživanje hrane (blagovaonica)

Minimalni uvjeti su identični kao i kod agroturizma – izletišta, s razlikom što prostor za usluživanje hrane ne treba imati poseban sanitarni čvor za goste s obzirom da se hrana služi gostima na smještaju te im je sanitarni čvor organiziran u smještajnim jedinicama (sobama).

Pored navedenog soba treba sadržavati i ispisan naziv vrste i kategorije objekta te cjenik sobe i ostalih usluga na hrvatskom i najmanje na engleskom jeziku

Seljačko domaćinstvo (agroturizam) – apartman

(ako želite registrirati gospodarstvo sukladno Pravilniku o pružanju ugostiteljskih usluga na seljačkom domaćinstvu NN 05/08, NN 44/11 i NN 118/11 i nuditi usluge smještaja u apartmanima):

Apartman mora sadržavati prostorije za boravak, blagovanje i kuhanje, prostorije za spavanje i obvezno kupaonicu te imati zaseban ulaz.

Minimalna površina za apartman koji ima jednu sobu za spavanje iznosi 25 m^2; za apartman s dvije sobe za spavanje 35 m^2, dok za apartman s tri sobe za spavanje treba imati minimalnu površinu 46 m^2.

Minimalni uvjeti za vanjski prostor, visinu prostorija, kupaonicu, opremu sobe i kupaonice te ostali uvjeti identični su kao kod agroturizma – sobe, dok minimalni uvjeti za prostor za pripremu (kuhinja) i usluživanje hrane (blagovaonica) identični su kao kod agroturizma – izletište s razlikom što prostor za usluživanje hrane ne treba imati poseban sanitarni čvor za goste s obzirom da se hrana služi gostima na smještaju te im je sanitarni čvor organiziran u smještajnim jedinicama (apartmanima). Bitno je napomenuti da su zahtjevi za kupaonicu i opremu kupaonice identični kao kod vrste agroturizam – soba, koja ima svoju vlastitu kupaonicu.

Za razliku od sobe propisano je da apartman mora sadržavati: garnituru za sjedenje (niski stolić s polufoteljom ili foteljom, odnosno dvosjedom ili trosjedom) prilagođena kapacitetu apartmana; stol za blagovanje s brojem stolica koji odgovara kapacitetu apartmana; sudoper s tekućom toplom i hladnom vodom; kuhalo s najmanje dvije grijače ploče ili plamenika; ostavu ili kuhinjski ormarić za čuvanje hrane; ormar za posuđe i pribor za jelo; posuđe i pribor za pripremanje i konzumiranje hrane, pića i napitaka; dovoljnu količinu čistih kuhinjskih krpa i pribor za pranje suđa; hladnjak.

Seljačko domaćinstvo (agroturizam) – ruralna kuća za odmor

(ako želite registrirati gospodarstvo sukladno Pravilniku o pružanju ugostiteljskih usluga na seljačkom domaćinstvu NN 05/08, 44/11 i 118/11 i nuditi usluge smještaja u ruralnoj kući za odmor):

Ruralna kuća za odmor, kao samostalna građevina ili dio građevine s okućnicom, mora sadržavati prostorije za boravak, blagovanje i kuhanje, prostorije za spavanje te obvezno kupaonicu, imati zaseban ulaz s vanjskom rasvjetom i natkriveni ulaz (nadstrešnica iznad ulaznih vrata).

Minimalna površina za ruralnu kuću za odmor koji ima jednu sobu za spavanje iznosi 29 m^2; za ruralnu kuću s dvije sobe za spavanje 39 m^2, dok za ruralnu kuću s tri sobe za spavanje treba imati minimalnu površinu 51 m^2.

Minimalni uvjeti za vanjski prostor, visinu prostorija, kupaonicu, opremu sobe i kupaonice te ostali uvjeti identični su kao kod tipa agroturizma – soba i apartman, dok minimalni uvjeti za prostor za pripremu (kuhinja) i usluživanje hrane (blagovaonica) identični su kao kod agroturizma – izletište, s razlikom što prostor za usluživanje hrane ne treba imati poseban sanitarni čvor za goste s obzirom da se hrana služi gostima na smještaju te im je sanitarni čvor organiziran u smještajnim jedinicama (apartmanima). Zahtjevi za kupaonicu i opremu kupaonice su identični kao kod agroturizma – soba koja ima svoju vlastitu kupaonicu.

Za razliku od sobe i apartmana, propisano je da ruralna kuća za odmor mora sadržavati još i pećnicu ili roštilj ili mikrovalnu pećnicu.

Seljačko domaćinstvo (agroturizam) – kamp

(ako želite registrirati gospodarstvo, sukladno Pravilniku o pružanju ugostiteljskih usluga na seljačkom domaćinstvu NN 05/08, NN 44/11 i NN 118/11 i nuditi usluge smještaja u kampu):

Uređenje kampa:

prirodna ili postavljena ograda oko cijelog kampa; jedan ulaz-izlaz, osim protupožarnog; ulaz-izlaz u kamp odgovarajuće kontroliran; ulaz-izlaz u kamp noću osvijetljen; usluga recepcije na poziv; kutija prve pomoći; priključak na javnu prometnu infrastrukturu; pristup do smještajnih jedinica, sanitarnog čvora i ostalih sadržaja od utvrđenog gornjeg sloja (šljunak, ploče od kamena i sl.); noću orijentacijski osvijetljeni pristupi smještajnim jedinicama, sanitarnom čvoru i ostalim sadržajima.

Smještajne jedinice u kampu:

kamp mjesto i/li kamp parcela; jedna smještajna jedinica pristupačna osobama s invaliditetom.

Kamp mjesto

uređen prostor za kampiranje (očišćen od korijenja, kamenja ili sl.); pojedinačno ili grupno brojem ili sl. označena kamp mjesta; površina kamp mjesta najmanje 30 m^2 ;

Kamp parcela

uređen prostor za kampiranje (očišćen od korijenja, kamenja i sl.); označena brojem ili sl. i omeđena kamp parcela; najmanje jedna parcela; površina kamp parcele pro-

sječno 60 m² dok površina najmanje parcele ne može biti manja od 50 m²; priključak električne energije na svakoj propisanoj kamp parceli; priključak na vodovod s odvodom na svakoj propisanoj kamp parceli; jedan umivaonik s tekućom toplom i hladnom vodom za žene i jedan za muškarce;

Kupaonica i sanitarni čvor do 5 smještajnih jedinica (kamp mjesta i kamp parcela)

jedan umivaonik s tekućom toplom i hladnom vodom za žene i jedan za muškarce; jedna tuš kabina za žene i jedna za muškarce; jedan zahod za žene i jedna za muškarce; jedan pisoar na ispiranje tekućom vodom u zahodu za muškarce;

Kupaonica i sanitarni čvor od 5 do 10 smještajnih jedinica (kamp mjesta i kamp parcela)

dva umivaonika s tekućom toplom i hladnom vodom za žene i dva za muškarce; dvije tuš kabine za žene i dvije za muškarce; dva zahoda za žene i jedan za muškarce; dva pisoara na ispiranje tekućom vodom s pregradom u zahodu za muškarce;

Kupaonica i sanitarni čvor od 10 do 20 smještajnih jedinica (kamp mjesta i kamp parcela)

tri umivaonika s tekućom toplom i hladnom vodom za žene i tri za muškarce; tri tuš kabine za žene i tri za muškarce; tri zahoda za žene i dva za muškarce; dva pisoara na ispiranje tekućom vodom s pregradom u zahodu za muškarce;

Podovi i zidovi: podovi prekriveni protukliznim vodootpornim materijalom koji se lako čisti i održava (keramičke pločice, kamene ploče i sl.); zidovi prekriveni vodootpornim materijalom koji se lako čisti i održava (keramičke pločice, kamene ploče i sl.) do visine 1,60 m, a oko tuša do visine 1,80 m;

Umivaonici u posebnoj prostoriji ili prostoru uz zahode

na ulazu u prostoriju ili prostor istaknute uobičajene oznake za umivaonike; utičnica za električnu energiju uz svaki umivaonik; prirodno ili mehaničko provjetravanje; odgovarajuća rasvjeta; ogledalo uz svaki umivaonik; polica za odlaganje stvari, uz svaki umivaonik; najmanje jedan umivaonik, u svakoj prostoriji gdje se nalaze umivaonici, mora imati tekući sapun i mogućnost brisanja ili sušenja ruku; kuku ili držač ručnika, uz svaki umivaonik; koš za otpatke; grijanje, osim u kampovima u kojima se usluge pružaju samo ljeti;

Tuš kabina: tuš kabine prikladno označene pojedinačno ili jednom skupnom oznakom; vrata, zavjesa, zaslon i sl. na tuš kabini; zaštita koja onemogućava pogled izva-

na na vratima i prozorima, ako postoje; prirodno ili mehaničko prozračivanje; odgovarajuća rasvjeta; mogućnost zaključavanja vrata ili sl.; tuš kada ili tuš s tekućom toplom i hladnom vodom; polica za odlaganje stvari; kuka ili držač ručnika; kuka za odjeću; grijanje, osim u kampovima u kojima se usluge pružaju samo ljeti;

Zahod: zahodi prikladno označeni pojedinačno ili jednom skupnom oznakom; vrata koja nisu ostakljena do visine 2,0 m; zaštita koja onemogućava pogled izvana na prozoru, ako prozor postoji; prirodno ili mehaničko prozračivanje; odgovarajuća rasvjeta; mogućnost zaključavanja vrata ili sl.; osvježavanje prostora da se ne osjeća neugodan miris; visoka WC školjka s ispiračem; četka za čišćenje zahodske školjke; držač s WC papirom; polica za odlaganje stvari u zahodu za žene; kuka za odjeću; koš za otpatke u zahodu za žene; grijanje, osim u kampovima u kojima se usluge pružaju samo ljeti;

Pisoar: zaštita koja onemogućava pogled izvana na prozoru, ako prozor postoji; pisoar postavljen da se ne vidi izvana; grijanje, osim u kampovima u kojima se usluge pružaju samo ljeti;

Praonica za posuđe i rublje: kod praonika za posuđe i rublje istaknuta oznaka ili natpis za praonike na hrvatskom i najmanje na dva svjetska jezika; jedan praonik s tekućom toplom i hladnom vodom za posuđe i jedan za rublje do 5 smještajnih jedinica; dva praonika s tekućom toplom i hladnom vodom za posuđe i dva za rublje od 5 do 10 smještajnih jedinica; tri praonika s tekućom toplom i hladnom vodom za posuđe i tri za rublje od 10 do 20 smještajnih jedinica; korita od čvrstog materijala koja se lako čiste i održavaju;

Pražnjenje prenosivih kemijskih zahoda: jedna kabina za pražnjenje kemijskih zahoda; zaseban vanjski ulaz u kabinu; kabina označena oznakom ili natpisom "kabina za pražnjenje prenosivih kemijskih zahoda" na hrvatskom i najmanje na dva svjetska jezika; posebna školjka na ispiranje (trokadero) s pomičnom rešetkom; slavina s hladnom vodom i produženim fleksibilnim crijevom za ispiranje; umivaonik s tekućom vodom, tekućim sapunom i priborom za brisanje ili sušenje ruku; odgovarajuća rasvjeta; prirodno ili mehaničko provjetravanje; pod prekriven protukliznim i vodootpornim materijalom koji se lako čisti i održava (keramičke pločice, kamene ploče i sl.); zid do visine 2,0 m prekriven vodootpornim materijalom koji se lako čisti i održava (keramičke pločice, kamene ploče ili sl.);

Opskrba pitkom vodom: jedna slavina za opskrbu pitkom vodom s odvodom;

Pored navedenog, kamp mora sadržavati još i jedan rashladni pretinac ili uređaj; osiguranu mogućnost zamrzavanja elemenata za prijenosne hladnjake; prostor za roštilj, ognjište ili sl., ako postoji, mora biti uređen da se izbjegne požar; primjereno zbrinjavanje otpada u zatvorenim posudama za otpad;

Također, kod kampa su propisani i ekološki elementi koji se boduju. Definirano je 10 elemenata koji se svaki boduju s 2 boda, morate imati minimalno 4 boda, što kon-

kretno znači da morate imati dva od u nastavku navedenih 10 ekoloških elemenata: primjena alternativnih energetskih izvora; ušteda pitke vode uslijed dvostrukog korištenja; štednja pitke vode primjenom štedljivih uređaja i tehnologije (vodokotlići sa stop tipkama, perlatori, slavine sa sustavom samozatvaranja); razvrstavanje otpada; uređeni zajednički prostor za roštilj; znak ograničenja brzine u kampu; parkiralište izvan kampa za vanjske posjetitelje; prirodne osobitosti kampa (očuvanje prirodne šume, drveća, morfologije, prirodne plaže i sl.); specifično i autohtono hortikulturno uređenje kampa; ušteda električne energije kroz primjenu štedljivih žarulja, imitatora snage, automatskog isključivanja dijela rasvjetnih tijela;

Minimalni uvjeti za vanjski prostor, visina prostorija, prostora za pripremu (kuhinje) i usluživanje hrane (blagovaonica) identični su kao kod agroturizma – izletište, s razlikom što prostor za usluživanje hrane ne treba imati poseban sanitarni čvor za goste s obzirom da se hrana služi gostima na smještaju te im je sanitarni čvor organiziran u smještajnim jedinicama (unutar kampa);

Ruralni B&B – noćenje s doručkom

(ako želite registrirati gospodarstvo, sukladno Pravilniku o pružanju ugostiteljskih usluga domaćinstvu NN 88/07, NN 58/07 i NN45/09 – „privatni iznajmljivač“ i nuditi usluge smještaja i doručka):

Usluge smještaja u ruralnom B&B – noćenje s doručkom mogu se pružati u sobama, apartmanima i kućama.

Minimalni uvjeti za sobu su identični kao i za agroturizam – soba, s vlastitom kupaonicom.

Minimalni uvjeti za apartman identični su kao i za agroturizam – apartman, s jedinom razlikom u propisanoj minimalnoj veličini apartmana. Konkretno, za usluge smještaja u ruralnom B&B – noćenje s doručkom, minimalna površina treba biti: za apartman koji ima jednu sobu za spavanje, 26 m^2; za apartman s dvije sobe za spavanje, 36 m^2; za apartman s tri sobe za spavanje, 48 m^2.

Minimalni uvjeti za kuću identični su kao i za agroturizam – ruralnu kuću za odmor

Jedina razlika kod minimalnih uvjeta za sobu, apartman ili kuću kad se registriraju kao „privatni iznajmljivač“ je što se dodatno mora osigurati: slika ili drugi ukrasni predmet u svakoj prostoriji za spavanje i prostoru za boravak (kod apartmana i kuće); uslugu buđenja; znak „Ne smetaj“; plan evakuacije izložen na unutarnjoj strani ulaznih vrata sobe, apartmana ili kuće ili u neposrednoj blizini; utičnicu za električni aparat za brijanje u kupaonici te poseban ormar ili prostor za spremanje posteljine i ručnika kod kuće.

Za pružanje usluga doručka potrebno je organizirati poseban prostor na domaćinstvu za pripremu (kuhinja) i usluživanje hrane (blagovaonica), a minimalni propisani uvjeti su identični kao kod agroturizma – izletište s razlikom što prostor za usluživanje hrane ne treba imati poseban sanitarni čvor za goste s obzirom da se hrana služi gostima na smještaju te im je sanitarni čvor organiziran u smještajnim jedinicama (sobama, apartmanima ili kući).

Visina prostora je ista kao i kod ostalih navedenih tipova gospodarstava s time da može biti i manja od 2,40 m ako se radi o postojećem objektu (građevini) koji je izgrađen prije donošenja Pravilnika o pružanju ugostiteljskih usluga na u domaćinstvu (31. srpnja 2007. godine), ali uz uvjet da postoji mogućnost prozračivanja prostora i da je osigurano nesmetano i sigurno kretanje gostiju i članova gospodarstva.

Ruralna kuća za odmor

(ako želite registrirati gospodarstvo sukladno Pravilniku o pružanju ugostiteljskih usluga na domaćinstvu NN 88/07, NN 58/07 i NN45/09 – „privatni iznajmljivač" kao kuća za odmor)

Minimalni uvjeti za ruralnu kuću za odmor identični su kao i za agroturizam – ruralnu kuću za odmor, s razlikom da kod ove kategorije nije propisana obveza pružanja hrane gostima na smještaju, pa nije potrebno organizirati poseban prostor za pripremu (kuhinja) i usluživanje (blagovaonica) hrane. Također, dodatno se mora osigurati: slika ili drugi ukrasni predmet u svakoj prostoriji za spavanje i prostoru za boravak; uslugu buđenja; znak „Ne smetaj"; plan evakuacije izložen na unutarnjoj strani ulaznih vrata kuće ili u neposrednoj blizini; utičnicu za električni aparat za brijanje u kupaonici, te poseban ormar ili prostor za spremanje posteljine i ručnika.

Što se uvjeta visine prostora tiče, pogledati kod ruralnog B&B – noćenje s doručkom.

Ruralni obiteljski hotel

(ako želite registrirati gospodarstvo, sukladno Pravilniku o razvrstavanju, kategorizaciji i posebnim standardima ugostiteljskih objekata iz skupine hoteli NN 88/07, NN 58/08 i NN 62/09 kao hotel baština)

S obzirom da su minimalni uvjeti za kategoriju hotel baština detaljni i brojni, te ih nije moguće sve navesti u ovom priručniku zbog ograničenosti prostora, ukoliko vas zanima registracija ruralnog obiteljskoh hotela kao hotel baština, sve minimalne uvjete možete pronaći na web stranici Ministarstva turizma, na adresi:

http://www.mint.hr/UserDocsImages/pr-A-101220.xls

Ruralni kamp

(ako želite registrirati gospodarstvo sukladno Pravilniku o pružanju ugostiteljskih usluga domaćinstvu NN 88/07, NN 58/08 i 45/09 – „privatni iznajmljivač" kao kamp)

Minimali uvjeti za ruralni kamp identični su kao i za agroturizam – kamp s razlikom da kod ove kategorije nije propisana obveza pružanja hrane gostima na smještaju pa nije potrebno organizirati poseban prostor za pripremu (kuhinja) i usluživanje (blagovaonica) hrane te s razlikom opremanja kupaonice i praonice za posuđe i rublje:

Kupaonica i sanitarni čvor do 4 smještajnih jedinica (kamp mjesta i kamp parcela)

jedan umivaonik s tekućom toplom i hladnom vodom za žene i jedan za muškarce; jedna tuš kabina za žene i jedna za muškarce; jedan zahod za žene i jedan za muškarce; jedan pisoar na ispiranje tekućom vodom u zahodu za muškarce;

Kupaonica i sanitarni čvor do 4 - 7 smještajnih jedinica (kamp mjesta i kamp parcela)

dva umivaonika s tekućom toplom i hladnom vodom za žene i dva za muškarce; dvije tuš kabine za žene i dvije za muškarce; dva zahoda za žene i jedan za muškarce; jedan pisoar na ispiranje tekućom vodom s pregradom u zahodu za muškarce;

Praonica za posuđe i rublje:

jedan praonik s tekućom toplom i hladnom vodom za posuđe i jedan za rublje do 4 smještajne jedinice, 2 praonika do 7 smještajnih jedinica;

Što se uvjeta visine prostora tiče, pogledati kod ruralnog B&B – noćenje s doručkom.

Ruralno kamp odmorište

(ako želite registrirati gospodarstvo, sukladno Pravilniku o razvrstavanju, minimalnim uvjetima i kategorizaciji ugostiteljskih objekata kampova iz skupine "kampovi i druge vrste ugostiteljskih objekata za smještaj" NN 49/08 i NN 45/09 kao kamp odmorište).

Minimalni uvjeti za ovu kategoriju su:

priključak na javnu prometnu infrastrukturu; prometnica od utvrđenog nekompaktnog gornjeg sloja (šljunak ili sl.); Prometnice noću orijentacijski osvijetljene; uređen prostor smještajne jedinice (kamp mjesto i/ili kamp parcela) očišćen od korijenja, kamenja i sl. s dobrom odvodnjom površinskih voda; površina kamp mjesta, ako postoji, najmanje 50 m^2; površina kamp parcele, ako postoji, najmanje 50 m^2, od-

nosno 5 m širine uz prometnicu i 10 m dubine; označena, pojedinačno ili skupno, kamp mjesta, ako postoje; označena brojem ili slično i omeđena kamp parcela, ako postoji; priključak električne energije za svaku smještajnu jedinicu; jedna slavina za opskrbu pitkom vodom s fleksibilnim crijevom i odvodnjom na svakih 50 smještajnih jedinica; kod slavina istaknuta oznaka ili natpis za opskrbu pitkom vodom; redovito zbrinjavanje otpada u zatvorenim posudama.

Kamp odmorište mora sadržavati i prostor za pražnjenje kemijskih zahoda direktno iz vozila, odnosno vozilom dostupan, od smještajnih jedinica primjereno udaljen, vizualno odijeljen prostor s odgovarajućim priključkom na odvod, opremljen slavinom s hladnom vodom i produžnim fleksibilnim crijevom za ispiranje. Pod prostora mora biti od utvrđenog kompaktnog materijala koji se lako čisti i održava.

Također mora sadržavati i prostor za pražnjenje prenosivih kemijskih zahoda, a minimalni uvjeti za ovaj prostor identični su kao i kod kategorije agroturizam – kamp.

Vanjski izgled objekta i okoliš te čišćenje je identično kao i kod kategorije agroturizam – kamp.

2.2 KORAK 2: Zatvaranje financijske konstrukcije i mogući izvori financiranja vašeg budućeg turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva

Prilikom razmišljanja o pokretanju seoskog turizma i organizaciji turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva, neminovno se postavlja pitanje financiranja projekta, odnosno s kojim (i čijim) novčanim sredstvima krenuti u realizaciju i skoro pa najvažnije, koju količinu novca bi trebalo osigurati. Upravo zbog toga bilo bi uputno napraviti što detaljniji poslovni plan, investicijsku studiju ili troškovnik kojim bi se definirala veličina investicije i količina sredstava potrebnih za realizaciju projekta. Ovo će vam pomoći da realno saznate i planirate iznos novčanih sredstava koji su vam potrebni, ali i realno konkretizirate sve aktivnosti (radnje) potrebne prilikom organizacije turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva pa i procijenite sve buduće troškove koje bi se tijekom poslovanja pojavili kao i buduće prihode od turističkih usluga. Također, moći ćete definirati i koji izvor sredstava koristiti: vlastita sredstva, kreditne linije i sl.

2.2.1 Vlastita sredstva

Ulaganje vlastitih sredstava, ako raspolažete njima, svakako je najbrži način realizacije projekta organizacije turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva. Ovo je i najmanje rizičan pristup s obzirom da ne postoji redovna obveza vraćanja novca kao kod kreditnih sredstava, te samim time ne postoji niti opterećenje na nekretninama koje se prilikom realizacije kreditnih sredstava vrlo često, gotovo uvijek, uzimaju kao garancija vraćanja kreditnih sredstava. Također, to je najjeftiniji način ulaganja jer nije opterećen naknadama i kamatama. Najjednostavnije rečeno, ulaganje vlastitih sredstava, ako je moguće, je najbolji način jer na samom početku poslovanja, kada prihodi nisu redoviti i sigurni, niste opterećeni povratom investicije u što kraćem roku, kao niti vraćanjem posuđenih, odnosno kreditnih sredstava. No, kada to nije moguće, a želi se realizirati turističko seosko obiteljsko gospodarstvo, valja posegnuti za drugim izvorima sredstava o kojima u nastavku možete dobiti općenite informacije.

2.2.2 Bespovratna sredstva – tzv. darovnice

Ako vam je za organizaciju turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva potrebna manja svota novca za njegovu organizaciju i realizaciju, možete pokušati sredstva osigurati kroz bespovratne potpore, odnosno tzv. darovnice. To su sredstva kako im i ime samo govori bespovratna što znači da su vam poklonjena, ali ih morate utrošiti strogo namjenski, tj. za što ste ih zatražili, sukladno propozicijama natječaja o bespovratnim sredstvima.

Programe i natječaje za dodjelu bespovratnih sredstava, najčešće i u pravilu provodi državna uprava, odnosno ministarstva. Ministarstva povremeno – najčešće tijekom prve polovice tekuće godine, sukladno programima, raspisuju natječaje i pozivaju zainteresirane da, ako zadovoljavaju propozicije natječaja, podnesu zahtjeve za dodjelu bespovratnih sredstava. Nema pravila raspisivanja natječaja za dodjelu bespovratnih sredstava, već bi bilo uputno redovito posjećivati internetske stranice ministarstava gdje se objavljuju informacije o natječajima u tijeku.

Ministarstvo turizma ima nekoliko programa dodjele bespovratnih sredstava za organizaciju i poboljšanje poslovanja, a koja su direktno vezana za turistička seoska obiteljska gospodarstva, nezavisno na koji način su registrirana (seljačko domaćinstvo, privatni iznajmljivač, obrt ili trgovačko društvo):

- Program poticanja zaštite, obnove i uključivanja u turizam baštine u turistički nerazvijenim područjima „Baština u turizmu“;
- Program poticanja izrade i plasmana suvenira „Izvorni suvenir“;
- Program poticanja razvoja posebnih oblika turizma na kontinentu „Zelena brazda“;
- Program poticanja plasmana certificiranih ekoloških proizvoda u turizmu „Eko proizvod“.

Više o svim programima bespovratnih sredstava Ministarstva turizma možete dobiti na sljedećoj internetskoj stranici: http://www.mint.hr/default.aspx?id=370

Ministarstvo gospodarstva ima programe poticanja malog i srednjeg poduzetništva, ali da bi konkurirali za dodjelu ovih sredstava, morate imati registraciju kao obrt, ili poduzeće, ili ponekad zadruga.

Više informacija o bespovratnim potporama Ministarstva gospodarstva možete dobiti na internetskoj stranici http://www.mingo.hr/ pod Projekti poticanja malog i srednjeg poduzetništva.

Informirajte se postoje li i programi dodjele bespovratnih sredstava pri vašim županijama.

VAŽNO: svakako treba napomenuti kako su svi navedeni programi ministarstava podložni promjenama, izmjenama i ukinućima te, također, nije moguće očekivati da će bespovratne potpore biti dodjeljivane svake godine s obzirom da se radi o proračunskim sredstvima.

2.2.3 Kreditna sredstva

Najčešće se za realizaciju i organizaciju turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva poseže za kreditnim sredstvima, bilo da ih subvencioniraju ministarstva, županije, lokalne samouprave ili čak turističke zajednice ili pak komercijalne kreditne linije poslovnih banaka.

Svakako je najbolje „uzeti" „najjeftinija" kreditna sredstva (s manjom kamatom) te, ako postoje, ona koja su baš namijenjena za seoski turizam, .

2.2.3.1 Kreditna linija Ministarstva turizma „Razvoj turizma na selu"

Kreditna linija „Razvoj turizma na selu" trenutno je najpovoljnija kreditna linija za investiranje u seoski turizam odnosno turistička seoska obiteljska gospodarstva u Hrvatskoj, s obzirom da Ministarstvo turizma subvencionira 6% kamata.

Ova linija strogo je namijenjena za stvaranje smještajnih i ugostiteljskih kapaciteta za seoski turizam kao što je: obnova tradicijskih kuća s pripadajućim gospodarskim objektima, kušaonica, podrum; izgradnja novih, te dogradnja, nadogradnja, i adaptacija postojećih objekata, koji neće narušiti vrijednosti i nasljeđe hrvatske tradicijske arhitekture i života na selu; kupnja postojećih tradicijskih objekata i drugih nekretnina potrebnih za funkcioniranje seoskog turizma; opremanje objekata.

Kreditna linija je također namijenjena i za stvaranje uvjeta za dodatne sadržaje i atrakcije u seoskom turizmu kao što je: izgradnja, obnova i uređenje sportsko-rekreativnih i gospodarskih sadržaja (štale, gatori, ribnjaci, pješačke, biciklističke staze i dr.); obnova, izgradnja i opremanje objekata i radionica tradicijskih obrta; uređenje pripadajućeg okoliša; druge sadržaje koji nadopunjuju ukupnu ponudu seoskog turizma te kreiranje dodatnih sadržaja i atrakcija u seoskom turizmu.

Korisnici mogu biti fizičke osobe – početnici, i pravne osobe koje su upisane u Upisnik poljoprivrednih gospodarstava. Obveza je nakon investicije registrirati se kao seljačko domaćinstvo, sukladno Pravilniku o pružanju ugostiteljskih usluga na seljačkim domaćinstvima, ako takva registracija već ne postoji.

Iznos kredita koji se može zatražiti je minimalno 10.000 €, a maksimalno 300.000 €, uz fiksnu kamatu od 2%. Rok otplate kredita je do 15 godina uz mogućnost počeka od 1 godine.

Sve detaljnije informacije o kreditnoj liniji „Razvoj turizma na selu" možete dobiti u Ministarstvu turizma, tel. 01/6169111 ili na internetskoj stranici http://www.mint.hr/UserDocsImages/090422-program-krediti-s.pdf

2.2.4 Kreditne linije komercijalnih banaka

Ako iz nekog od razloga ne možete realizirati kreditna sredstva po liniji „Razvoj turizma na selu“ Ministarstva turizma, ostaje vam mogućnost pregledati ponudu komercijalnih kreditnih linija poslovnih banaka ili pak, ako ste dugogodišnji klijent neke od banke, pokušati direktno s bankom vidjeti mogućnost realizacije investicije u vaše turističko seosko obiteljsko gospodarstvo.

Ne zaboravite se raspitati i u vašoj županiji postoji li kakva subvencionirana kreditna linija iz koje se mogu financirati projekti seoskog turizma.

2.2.5 Sredstva EU-a

Prilikom procesa pregovaranja Hrvatske za ulazak u EU, otvarali su se predpristupni fondovi za financiranje raznih projekata koji imaju za cilj prilagođavanje standardima EU-a, poglavito u poljoprivredi, zaštiti okoliša, prometu i jačanju institucija. Ova financiranja uvijek pobuđuju veliko zanimanje hrvatske javnosti za mogućnost dobivanja sredstava iz tih fondova, pa samim time i registriranih te napose potencijalnih turističkih seoskih obiteljskih gospodarstava.

Trenutno, mogućnost direktnog financiranja turističkih seoskih obiteljskih gospodarstava postoji programom IPARD za razdoblje 2007.- 2013. i to njegov prioritet: „Razvoj ruralne ekonomije“, odnosno točnije mjeru 302: „Diversifikacija i razvoj ruralnih gospodarskih aktivnosti“. Ovom mjerom financira se razvitak ruralnog turizma, odnosno izgradnju i/ili adaptaciju i/ili opremanje uslužnih djelatnosti u ruralnim područjima u što spadaju: stambeni i gospodarski objekti tradicijske arhitekture; objekti za uzgoj životinja koji su dio turisitčke ponude na gospodarstvu; objekti za rekreaciju, kampove u turizmu i objekti na otvorenom – jahačke, biciklističke i tematske staze, sportski ribolov na slatkovodnim vodama.

Vrlo je važno napomenuti kako se sredstva po IPARD programu ne dobivaju da bi se investiralo, već morate uz poštivanje cjelokupne propisane procedure, investiciju završiti vlastitim sredstvima ili kreditnim sredstvima pa tek nakon završetka dobiti povrat uloženih sredstava u visini od 50% investicije.

Osnovni uvjeti koji se moraju zadovoljavati da bi zatražili ova sredstva jesu: biti registriran prema Zakonu o ugostiteljskoj djelatnosti što znači da bi trebalo imati bilo koju vrstu registracije koja je dopuštena ovim zakonom; vaše gospodarstvo mora biti u području koje je kategorizirano u razred „D“ ili nije kategorizirano u turističke razrede i to sukladno Pravilniku o proglašenju i razvrstavanju turističkih mjesta u razrede; na području na kojem se nalazi vaše gospodarstvo moraju biti doneseni ili Projekti ukupnog razvoja (PUR) ili Regionalni operativni plan (ROP) ili Županijska razvojna

strategija (ŽRS) u kojima se ruralni turizam navodi kao jedan od prioriteta razvoja.

Važno je napomenuti kako investicije ne smiju biti započete prije nego li se projekt ugovori s Agencijom za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvoju.

S obzirom da je ishođenje i prikupljanje dokumentacije dosta zahtjevno, preporučuje se angažirati neku od konzultantskih tvrtki koje su specijalizirane i za IPARD program. Popis svih konzultanata s njihovim kontaktima možete pronaći na sljedećoj internetskoj stranici: http://www.mps.hr/ipard/default.aspx?id=11

Također, sve detaljnije informacije o ovom programu možete dobiti u Ministarstvu poljoprivrede, u Upravi za ruralni razvoj ili na internetskoj stranici: http://www.mps.hr/ipard/

KORAK 3

2.3 KORAK 3: Uređenje turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva

Kada su se prikupile sve detaljne informacije o minimalnim uvjetima koji su propisani zakonskim i podzakonskim propisima, ovim korakom započinje najkompleksnija i ključna faza organizacije turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva. Od ove faze zavisi hoće li vam domaćinstvo biti vizualno atraktivno, funkcionalno i prihvaćeno na tržištu, naravno uz kasniju nezaobilaznu promociju.

Prvo i osnovno pravilo kojega bi se trebali pridržavati „kao pijan plota" prilikom uređenja turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva je:

> *Ne prilagođavajte arhitekturu i prostor sadržaju, već sadržaj prilagođavajte arhitekturi i prostoru!*

Naime, vrlo često, vlasnici gospodarstava prilagođavaju prostor i objekte gospodarskom sadržaju, tj. pretjerano se intervenira u arhitekturu i prostor da bi se određen sadržaj mogao organizirati. Kao primjer za to može se uzeti uređenje prostora gdje će se usluživati hrana za goste izletnike (kod izletišta). S obzirom da je tradicijska arhitektura, arhitektura manjih gabarita, a vlasnik gospodarstva u pravilu želi iskoristiti zakonski maksimum usluživanja hrane (trenutno je to 80 osoba ako je gospodarstvo registrirano kao seljačko domaćinstvo, odnosno neograničen broj ako je gospodarstvo registrirano kao obrt ili poduzeće), dolazi do preuređenja objekta, tradicijskog zdanja za potrebe ugošćavanja velikog broja osoba. U tom slučaju neminovno se intervenira u arhitekturu (dograđuje, nadograđuje, širi prostor), kako bi se dobio zadovoljavajući prostor u koji se može smjestiti 80 i više osoba. Način na koji se to čini prečesto je u neskladu s ambijentom i ambijentalnom arhitekturom. Upravo suprotno tome, ispravno bi bilo prilagoditi broj osoba koji će se ugošćavati kapacitetu postojećeg prostora. Ako se prostor može unutar gabarita urediti za npr. 30 osoba, idealno bi bilo onda sadržaj prilagoditi prostoru, te porazmisliti koji se još sadržaji mogu organizirati u prostoru. **Postupite li po pravilu prilagođavanja sadržaja arhitekturi, prostoru i ambijentu, nećete pogriješiti!** Sačuvati ćete ambijentalnost a gospodarstvo će vam biti vizualno atraktivno.

2.3.1 Vanjsko uređenje objekta

Vanjsko uređenje gospodarstva/objekta (ovdje se misli na građevine) izuzetno je bitno, ne samo zbog očuvanja ambijentalnosti i vizualne atraktivnosti gospodarstva, već što će se budući marketing temeljiti upravo na uređenosti vašeg turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva, te jer će to biti i prvi kontakt potencijalnog gosta s vašim gospodarstvom preko promotivnih materijala, odnosno fotografija u katalozima ili na internetu.

Objekte je bitno uređivati po tradicionalnim, ambijentalnim zakonitostima, a to su u prvom redu: funkcionalan prostor, jednostavno i funkcionalno uređenje, čist i zeleni okoliš. Pri uređenju voditi se minimalizmom: činiti najmanje moguće zahvate u arhitekturi, ne zaboravljajući detalje koje su tradicionalne kuće imale.

Ako se radi o staroj tradicionalnoj kući (drvenoj, kamenoj, izrađenoj od opeka) koja se adaptira za potrebe turizma, ali i ne samo turizma nego i za stanovanje, bitno je koristiti prirodne materijale, odnosno materijale karakteristične za područje na kojemu se gospodarstvo nalazi: kamen, drvo, cigla, terakota, i objekte strogo uređivati u postojećim gabaritima u tradicionalnom štihu.

Svakako se preporučuje iskoristiti sav mogući rabljeni graditeljski materijal (crijep, biber, kamene ploče, drvene grede, planjke, staru žbuku itd.) postojećeg objekta ako je iskoristiv (reciklirati postojeći materijal), koristiti ručni rad i naravno biti inventivan. Stoga je vrlo uputno prije adaptacije detaljno utvrditi stupanj oštećenja objekta s obzirom da često prevladava mišljenje kako je objekt zbog dugog vremenskog razdoblja nekorištenja i neodržavanja, odnosno zapuštenosti, propao više nego što stvarno jest. To će vam već u startu pripomoći da ne potrošite uzalud novac na obnovu, odnosno ugradnju novih materijala, tamo gdje se stari materijal mogao i te kako iskoristiti, jer je u dobrom stanju i njime ste u mogućnosti dodatno dočarati „duh starine". Ne zaboravite da su se naši stari prilikom gradnje i opremanja objekata vodili iskušanim tradicionalnim metodama obrade materijala tako da ne čudi što su, ponekad, objekti koji su zapušteni više desetljeća u izuzetno dobrom stanju.

Slika 15. prikazuje uspješan primjer obnove i adaptacije tradicijske zagorske hiže, slika 16. prikazuje uspješan primjer obnove kamene kuće u podvelebitskom kraju, slika 17. prikazuje uspješan primjer obnove tradicijske dalmatinske kuće, dok slika 18. prikazuje uspješan primjer obnove tradicijskog salaša u Baranji.

Slika 15. Vinarija, pansion i restoran „Vuglec breg", Škarićevo, Lepajci, Zagorje

Slika 16. Obrt „Rajna", ruralna kuća za odmor "Pojata", Marasovići, Starigrad Paklenica, Velebit

Slika 17. Gospodarstvo "Jurlinovi Dvori", Draga, Primošten Burnji, Dalmacija

Slika 18. Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo "Salaš Ipša", Čeminac, Baranja

Ako se radi o potpuno novim građevinama (nanovo sazidanim kućama) koje će se koristiti u turističke svrhe, obvezno takvu građevinu treba izgraditi po modelu i uzoru na staru arhitekturu. No, tu treba poštivati pravilo da nije potrebno slijepo kopirati tradicionalnu arhitekturu, već proučiti graditeljska pravila iz prošlosti i iz njih izvlačiti pouke koje će se primijeniti u gradnji novih objekata (reference korisnih priručnika na ovu temu, možete naći u poglavlju 2.3.4), što će rezultirati dojmom nenarušene, očuvane, odnosno, na estetski i kulturološki prihvatljiv način, reinterpretirane ambijentalnosti i izvornosti.

Nažalost, trenutno u Hrvatskoj prostorno-planska praksa, ne uvjetuje da sve novo izgrađene strukture u ruralnom prostoru, bilo za funkciju turizma ili za stanovanje, moraju izgledati kao arhitektura tradicionalnih građevina. U Hrvatskoj je to danas prepušteno na volju pojedinca i kreativnosti arhitekata i projektanata, a tek se manji broj investitora odlučuje za izgradnju koja slijedi zakonitosti stare (povijesne, tradicijske) gradnje.

Kod vanjskog uređenja objekta, vrlo je bitno paziti kako su tradicionalni objekti izgledali: jesu li imali fasadu, koje je boje bila fasada, koji objekti se nisu žbukali, ili ako su bili izgrađeni od drva, kako se drvo bojalo, je li imalo rezbarije, jesu li postojali dekorativni elementi na objektima, čime su objekti bili pokriveni (kakav je bio krov), itd.

Pripazite i na otvore na objektu (vrata, prozori) i njihov izvorni oblik te, ako baš nije potrebno, ne mijenjajte niti njihov oblik niti otvarajte nove. Obnovu vrata, prozora i ostalih elemenata na objektu potrebno je učiniti prema originalnim tradicionalnim uzorcima, a ako je potrebno iste zamijeniti novima, zbog dotrajalosti, neka budu identični originalu ili barem tradicijski prihvatljivi za područje na kojem se gospodarstvo nalazi.

Nadalje, potrebno je paziti gdje će se smjestiti i naizgled nevažni detalji kao što su vodomjeri, ormarić za el. energiju, plinomjeri i sl. Njih je potrebno ugraditi na manje vidljiva mjesta i po mogućnosti zamaskirati npr.: vodomjer s raslinjem, el. ormarić i plinomjer drvenim ormarićem, spremnik ukapljenog plina ako se koristi za centralno grijanje također raslinjem i ukrasnim grmljem, kablove za el. energiju postaviti podzemno ako je moguće, a ako nije, onda barem pokušati izvesti da stupovi koji nose el. kablove budu drveni, poglavito oni koji su smješteni unutar gospodarstva.

Također će uz objekt biti potrebno izgraditi vodonepropusnu sabirnu (septičku) jamu. Bilo bi uputno i nju „sakriti“ sadnjom travnjaka ili raslinja. Razmislite i o mogućnosti izgradnje ekološkog pročistača (tzv. „biljka uređaja“) na vašem gospodarstvu.

Ne zaboravite kako vanjskim uređenjem objekata ne utječete samo na vizualnu atraktivnost vašeg gospodarstva, već doprinosite očuvanju ambijentalnosti samoga sela.

I svakako zaštitite i očuvajte svako gnijezdo lastavica i roda na objektima, te svako gnijezdo na drveću u dvorištu, ako ste počašćeni da takovo gnijezdo imate na svom gospodarstvu. Gostima će to biti izuzetna atrakcija a i poslati ćete direktnu poruku kako je vaše gospodarstvo dio bogate biorazolikosti!

2.3.2 Unutarnje uređenje objekta

Kao i kod vanjskog uređenja, i kod unutarnjeg uređenja je potrebno voditi računa da objekt odiše „duhom starine" i tradicije.

Unutrašnje uređenje ovisit će stavljate li u funkciju turizma samo dio objekta (postojeće kuće ili nekog gospodarskog objekta i sl.) ili cijeli objekt, te koje ćete vrste ugostiteljskih i turističkih usluga pružati u tom objektu: usluge smještaja u sobama, apartmanima ili kući, isključivo usluge prehrane gostima izletnicima, ili kombinirano i usluge smještaja i usluge prehrane gostima izletnicima.

Stoga će nedvojbeno adaptacija objekta za turističke potrebe iziskivati i poneke intervencije u rasporedu prostorija, no ako je to moguće, bilo bi uputno pratiti postojeći raspored, odnosno plan prostora, tj. sadržaj prilagoditi arhitekturi bez spajanja prostorija, rušenja pregradnji, građenja novih pregradnji i sl., odnosno paziti na njihovu funkcionalnost.

Ako je prostor postojećeg objekta skučen, razmislite o dobivanju dodatnog prostora adaptacijom dodatnih objekata ako na gospodarstvu postoje ili stavljanjem u funkciju prostora unutar objekta kao što su tavan ili podrum.

U svemu tome ne zaboravite da se u seoskom turizmu traži i očekuje komfor i prostranost, pa je bolje napraviti jednu sobu ili apartman manje, kako bi se dobila prostornost, nego jednu više, jer će u protivnom prostori biti skučeni i „zagušeni".

Posebnu pozornost u uređenju potrebno je dati kupaonici kao izuzetno potrebnom prostoru koji se u tradicijskim zdanjima pojavljuje kao novi element, odnosno potpuno novi prostor kojega je potrebno spretno uklopiti u ambijent. Imajte na umu da kada gost dođe na turističko seoskog obiteljsko gospodarstvo, najprije koristi kupaonicu. Uređenje kupaonice ne zahtijeva luksuz tako da istu možete urediti koristeći rustikalne elemente (s obzirom da se danas na tržištu mogu pronaći takvi elementi: zahodske školjke, kade, umivaonici , slavine, keramičke pločice i dr.) ili posve moderno. Bitna činjenica je da kupaonica bude funkcionalna (ima sve osnovne potrebne elemente) i dovoljno komodna i, naravno, dobro uklopljena unutar objekta. Slika 19. prikazuje mogućnost uređenja kupaonice u tradicijskim objektima.

Slika 19. Uređena kupaonica na gospodarstvu "Hvarski Dvori Sv. Jurja", Humac, otok Hvar, Dalmacija

Nikako ne zaboravite paziti kako će se u objekt provesti potrebne instalacije: električne, vodovodne, instalacije grijanja. Instalacije bi po mogućnosti trebale biti sakrivene u zidovima, pregradnim zidovima, podovima, zidnim oblogama i sl. Ako nije moguće izbjeći da budu nevidljive, onda ih treba izvesti da budu „ugodne oku".

Unutarnje uređenje mora biti vrlo jednostavno uz korištenje detalja (pojedini kamen, drvene grede, udubine u zidovima itd.). Podovi neka budu od drva (seljački pod), a keramičke pločice stavljati samo oko mjesta gdje se koristi voda. Posebno je potrebno paziti na detalje prilikom opremanja prostora kao što su tepisi zavjese, stolnjaci, vaze, posude od gline i keramike (lonci, čaše, bokali, vrčevi i sl.) rasvjetna tijela (sa sjenilima od platna, stakla, keramike ili emajla), namještaj i ostalo. Tako npr. ako posjedujete etnografske elemente koji su se koristili u kuhinji, kao što su ručni mlinac za kavu, sito, košare, drvene i keramičke zdjele, ručni žrvanj, petrolejka, stari sat i dr., slobodno njima možete dekorirati kuhinju. Također kuhinju možete dekorirati i s peći na drva, peći od lijevanog željeza, zidanom peći, ognjištem s napama, koji se možda više ne koriste, ali su obnovljene i očišćene, odnosno nisu u funkciji, ali ćete njima dodatno dočarati ugođaj starinske kuhinje.

U sobu možete staviti poseban lavor na drvenom ili metalnom nosaču s bokalom vode i starinskim (lanenim) ručnicima što će svakako upotpuniti starinski ugođaj sobe. Ne zaboravite u sobu staviti pokoji stručak sasušenog mirisnog bilja karakterističnog za područje u kojem se nalazi vaše turističko seosko obiteljsko gospodarstvo: lavanda, menta i dr. ili pak pokoju jabuku ili dunju koje će prostoru dati ugodan miris. Na slici 20. možete vidjeti uređenu i dekoriranu kuhinju u tradicijskom stilu.

Slika 20. Uređena kuhinja na gospodarstvu "Mikin dol", Draž, Baranja

Slika 21. Ukrašavanje zidova starim fotografijama na gospodarstvu „Arbalovija", Dončići, Istra

KORAK 3

Pogrešno je zidove okititi i „obogatiti“ detaljima kao što su raznorazni stari predmeti koji nikad nisu ni bili korišteni za takovu svrhu – npr. na zidove okačiti jaram, oruđe koje se koristilo u poljoprivrednim radovima ili u nekom zanatu, rasvjetno tijelo načiniti od kotača zaprežnih kola i sl.). Zidovi se jednostavno mogu dekorirati umjetničkim slikama (koje odgovaraju ambijentu), starim fotografijama ljudi ili samoga mjesta. Pazite na boje zidova. Koristite tradicionalne uzorke i štukature ako su se koristili u području na kojemu se nalazi vaše turističko seosko obiteljsko gospodarstvo.

Prečesto se događa da interijeri izgledaju kao „skladišta rabljenog namještaja“ po principu što više to bolje, čime se guši osjećaj prozračnosti prostora. Također je pogrešno prostor opremati dotrajalim namještajem koji se koristio dugi niz godina za vlastite potrebe. Općenito, treba imati na umu jedno od osnovnih pravila dizajna koje glasi: manje je više.

Ako se koristi stari, antikni namještaj – vrlo jednostavan, ali funkcionalan namještaj – potrebno ga je potpuno očistiti i restaurirati. Također nije pogrešno koristiti potpuno novi namještaj, ali koji ima tradicionalni (rustikalni) štih. Unutarnje uređenje može se kombinirati s tradicionalnim i modernim, ali na način da se ne izgubi ambijentalnost prostora. Madrace, jastuke, posteljinu, prekrivače koristite nove. Posteljina i prekrivači mogu biti ručni rad (starinski model) ili jednostavno kupljeni ali koji odgovara ambijentu. Pazite na boje posteljine i prekrivača! Na slikama 22., 23. i 24. prikazano je uređenje sobe u tradicijskom stilu sa svim potrebnim elementima.

Slika 22. Uređenje sobe na gospodarstvu “Hvarski Dvori Sv. Jurja”, Humac, otok Hvar, Dalmacija

Jednostavno pravilo koje kod uređenja trebate pratiti je: budite kreativni! Ali uvijek imajte na umu da objekt bude izraz tradicionalnosti područja u kojem se nalazi.

Kako urediti prostor koji služi za posluživanje hrane (blagovaonica) možete pronaći u poglavlju 2.4.2.1 – Prostor za pružanje usluga prehrane.

Slika 23. Uređenje sobe, etnoselo Stara Kapela, Udruga „Eko-etnoselo Stara Kapela" Slavonija

Slika 24. Uređenje sobe, obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo "Salaš Ipša", Čeminac, Baranja

KORAK 3

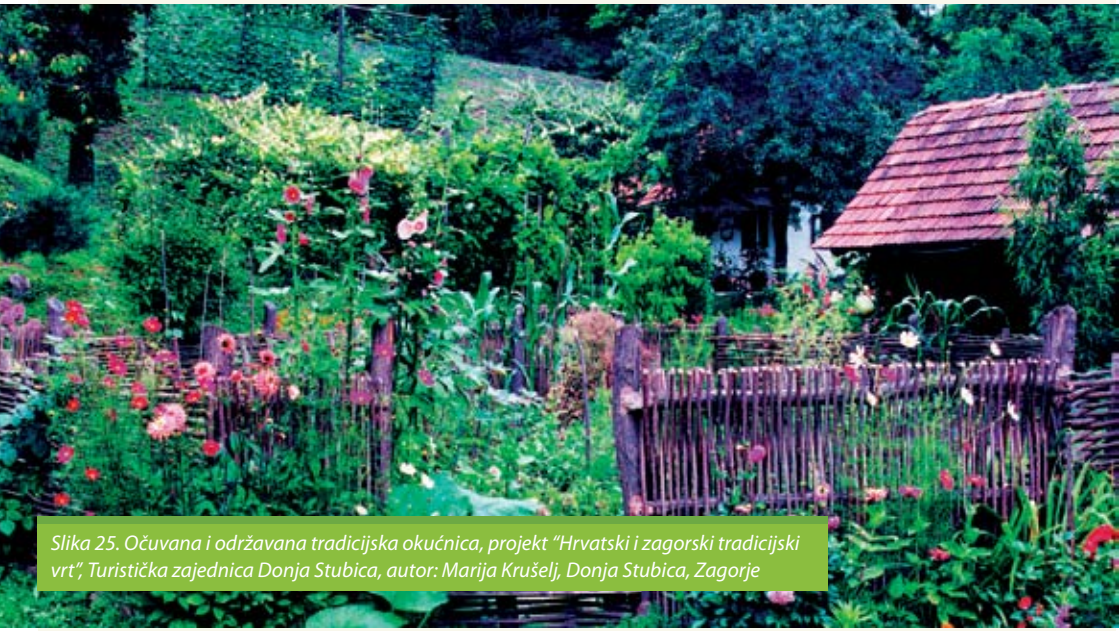
2.3.3 Uređenje okoliša i vrta

Uređenje okoliša i vrta turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva jednako je zahtjevan i važan posao kao i uređenje samog objekta za prihvat gostiju.

Atraktivnost cjelokupnog gospodarstva mjeri se upravo stupnjem uređenosti okoliša (okućnice, dvorišta), a vrlo je bitno znati kako gost prilikom dolaska na turisitčko seosko obiteljsko gospodarstvo svoju prvu impresiju (pozitivnu ili negativnu) stvara na osnovu uređenosti okoliša. Također, prilikom promocije turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva (bilo brošurama, katalozima ili internetom) najviše se koriste fotografije vanjskog dijela gospodarstva.

Uređen okoliš i vrt imaju, osim faktora privlačnosti i drugu, ne manje vrijednu svrhu u cilju prezentacije seoskog turizma kao promotora prirodne i kulturne baštine određenog kraja – npr. stvaranjem dojma kultiviranog domaćinstva s tradicijskim elementima, očuvanjem bioraznolikosti (raznovrsnosti) starih sorti voća, povrća, cvijeća, ukrasnog, začinskog i ljekovitog bilja, ili očuvanjem autohtonih pasmina domaćih životinja.

Slika 25. prikazuje primjer okućnice gospodarstva s uspješno očuvanim i održavanim svim tradicijskim elementima.



Slika 25. Očuvana i održavana tradicijska okućnica, projekt "Hrvatski i zagorski tradicijski vrt", Turistička zajednica Donja Stubica, autor: Marija Krušelj, Donja Stubica, Zagorje

Pri uređenju okoliša (okućnice, dvorišta) i vrta potrebno je uzeti u obzir sljedeće osnovne komponente:

OGRADA – najčešće su seoska gospodarstva odvojena jedan od drugog ogradama ili zidom, ne samo poradi privatnosti, već što su se nekada na gospodarstvima intenzivno uzgajale životinje, pa se ogradama i zidovima sprječavala šteta koju su životinje mogle prouzročiti na susjednim gospodarstvima. Danas su ograda ili zid većinom u funkciji očuvanja intimnosti te dekorativni element gospodarstva.

Turističko seosko obiteljsko gospodarstvo na jednostavan i efektan način može biti ograđeno: drvenom ogradom; starinskim pleterom (ogradom od pruća) – također se koristi za ograđivanje cvjetnjaka, povrtnjaka, začinskog vrta itd.; kamenim suhozidom; zelenom ogradom – živicom sastavljenom od mješavine različitog autohtonog grmlja (grab, glog, drijen, kupina, divlja ruža, lijeska, trnina, bazga, žutika, jorgovan itd.) koja se može koristiti kako za okruživanje cijelog domaćinstva, tako i za ograđivanje pojedinih dijelova samoga vrta a u kombinaciji sa starinskim pleterom; grmolikim cvijećem.

Ako je oko turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva izrađen betonski zid ili zid od betonskih cigli, njega je u što većoj mjeri potrebno „zamaskirati“ sadnjom živice, grmolikog cvijeća ili drugih sadnica kako bi se na domaćinstvu dobio što je moguće veći osjećaj „prirodnosti“.

Ako je Vaše turisitčko seosko obiteljsko gospodarstvo izdvojeno u samom naselju, ili je van naselja i nalazi se u prirodnom okruženju, te nije bilo ograđeno, niti postoji velika potreba da se ono ogradi, okoliš se vrlo jednostavno može urediti kao travnjak s cvjetnim alejama i ukrasnim biljem, što će vizualno povećati prostornost. Kad se govori o travnjaku ovdje se ne misli na zasijavanje „engleske“ trave ili posebnih vrsta trava i od travnjaka praviti golf terene, već se misli na samoniklu „autohtonu“ travu koja će se održavati (uredno kositi).

Slika 26. Gospodarstvo "Majsecov mlin", projekt "Hrvatski vrt perunika", Turisitčka zajednica Donja Stubica, autor: Marija Krušelj, Donja Stubica, Zagorje

KORAK 3

PREDVRT – prostor između ulaska u gospodarstvo i kuće – sastavljen je od ukrasnog tradicijskog grmlja i bilja te starinskog cvijeća: neven, suncokret, jaglac, kukurijek, šafran, turski karanfili, potočnice, jetrenka, srebrenka, ljiljani, perunika, kadifica, dragoljub, božur, ruža.

PROSTOR ZA ODMOR – posebno osmišljen prostor koji se nalazi u vrtu kao vanjski „dnevni boravak", odnosno prostor na kojemu je moguć boravak u ljetnim danima te koji je zasjenjen starinskom „pergolom" ili „brajdom" od starinske sorte grožđa, ruže penjačice, lozice i sl., na drvenoj konstrukciji ili nekim od listopadnog drveća: orah, lipa, dud, ladonja, stara voćka i sl. ili je jednostavno zasjenjen platnom na drvenoj konstrukciji. Nije poželjno da namještaj za vanjski prostor za odmor (stolice, stolovi, klupe) budu plastični, već koristiti drveni (u primorskim krajevima mogu biti i od kamena), a po mogućnosti izbjegavati i suncobrane s reklamama. Slika 27. prikazuje uređenje vanjskog prostora za odmor u vrtu ili dvorištu gospodarstva.

Slika 27. Prostor za odmor u vrtu, gospodarstvo "La casa di Matiki", Matiki, Žminj, Istra

VOĆNJAK – okućnicu je moguće urediti i kao voćnjak koji se sastoji se od starinskih sorata voćaka: jabuka, šljiva, oraha, badema, lješnjaka, trešanja, bresaka i ostalih vrsta. Voćnjak može unutar gospodarstva postojati i kao zaseban element.

POVRTNJAK – omeđen pleterom ili suhozidom uz koji se sadi starinsko cvijeće. U povrtnjaku se uzgajaju starinske sorte povrća.

ZAČINSKI VRT – omeđen pleterom – unutar njega uzgajaju se ljekovito, čajno i/ili začinsko bilje koje se po tradiciji uzgajalo na gospodarstvu: anis, bosiljak, kamilica, buhač, boražina, kamilica, kadulja, kim, kopar, komorač, lavanda, despik, majčina dušica, matičnjak, mažuran, metvica, pelin, ružmarin, sljez, stolisnik, vlasac, sipan.

STAZE I PUTELJCI na gospodarstvu – služe za komunikaciju prema zgradama unutar gospodarstva te po dvorištu. Mogu biti izrađeni od opeka, kamenih ploča ili jednostavno pošljunčani šljunkom sitnije granulacije, pa čak mogu biti i utabani ako se teži ka jednostavnosti uređenja. Ne preporučuje se staze i puteljke betonirati. Prostor između puteljaka, odnosno predvrta, vrta, povrtnjaka i mirodijskog vrta, može se urediti kao travnjak (zasijati travu).

OSTALI OBJEKTI: na gospodarstvu, poglavito onom na kojemu se živi, tj. na kojem postoji poljoprivredna proizvodnja, mogu se pronaći i ostali objekti kao što su: štale s vanjskim prostorom za životinje; peradarnik (ograđen); svinjac (ograđen); gnojnica (uređena pored štale ili malo udaljena od stambenih objekata); sjenik; gospodarske zgrade (za spremanje ljetine, garaže i sl.); kompostište – koje nije potrebno posebno graditi, već se na efektan način može napraviti od pletera. I ostale objekte potrebno je vizualno urediti. Bilo bi idealno ako su i oni izgrađeni na tradicijski način od prirodnih materijala ili pak po uzoru na tradicijsku gradnju. Ako su ipak nanovo sagrađeni onda nije poželjno da budu npr. neožbukani ako su izrađeni od betonskih cigli, pokriveni cementnim pločama ili limom ili pak provizorno nekim neadekvatnim materijalom (najlon, plastika i sl.), već je i njih potrebno urediti u tradicijskom stilu, odnosno pripaziti da izgledaju uređeno, završeno i atraktivno.

U dvorištu gospodarstva mogu se naći još i BUNAR ILI ZDENAC, poglavito ako je u funkciji, što će također utjecati na podizanje atraktivnosti;

U dvorištu je moguće urediti i DJEČJE IGRALIŠTE te ga obogatiti i dekorativnim elementima kao što su etnografski predmeti. Ovdje treba strogo paziti da dječje igralište bude siguran prostor za igru djece, bez posebnog nadzora odraslih, odnosno paziti da sve sprave i predmeti koje bi djeca mogla koristiti za igru budu niski, obli, nikako oštri i šiljati. Ako bi htjeli urediti dječje igralište, posavjetujte s nekim od dječjih vrtića ili igrališta, vezano uz sigurnosne elemente koje trebate poštovati.

Ne preporučuje se dvorište urediti betonskim dekorativnim elementima kao što su: lavovi, labudovi, patuljci, vodoskoci i sl., s obzirom da će to umanjiti vizualnu atraktivnost i izvornost, poglavito što seoska gospodarstva koriste tradicionalnost kao atrakcijsku osnovu. Ako se za dekoraciju koriste etnografski predmeti, potrebno je voditi računa da su to predmeti koji su se tradicionalno nalazili u dvorištu: zaprež-

na kola, alati, vjedra, korita, tačke i sl. Etnografski elementi moraju biti restaurirani i obnovljeni. Ako su neki od predmeta etnografski vrijedni te ih je potrebno posebno sačuvati, pokušajte s nekim od Etnografskih muzeja dogovoriti izradu replika. Od ukrasnih posuda preporučuju se glineni ili emajlirani lonci a svakako izbjegavajte plastične posude.

I posadite u svoje dvorište i ukrasite ga barem jednom perunikom i ispričajte gostima priču: Perunika ili Iris je hrvatski nacionalni cvijet. Ime Perunika je dobila po staroslavenskom bogu Perunu – bogu groma i raste na mjestima gdje je munja koju je poslao Perun udarila u zemlju. Naziv Iris cvijet je dobio po grčkoj božici Iris koja je bila glasnica grčkih bogova te je poruke na Zemlju prenosila dugom. Tako cvijet iris raste na mjestima gdje je duga dotakla zemlju. U starom Egiptu perunika je bila kraljevski i božanski simbol, a predstavlja vjeru, mudrost i hrabrost, a svoju moć izražavali su držeći je kao žezlo u rukama.

DODATNI KORISNI SAVJETI:

- Pokušajte u vašem dvorištu i vrtu zasaditi što je više moguće tradicijskih sorti jer na taj način možete dodatno promovirati svoje turističko seosko obiteljsko gospodarstvo kao gospodarstvo gdje je očuvana bioraznolikost;
- razmjenjujte sjeme i sadnice te iste kao suvenir možete ponuditi gostima (npr. sadnice cvijeća, povrća, ukrasnih grmova i sl. u malim, posebno dizajniranim posudama s oznakom vašeg gospodarstva možete pokloniti ili ponuditi gostima kao originalan suvenir);

Slika 28. "Hrvatski vrt perunika", Turisitčka zajednica Donja Stubica, autor: Marija Krušelj, Donja Stubica, Zagorje

- Ako se sami ne bi upustili u uređivanje okoliša i dvorišta preporučamo da angažirate stručnjaka za hortikulturu ili krajobraznog arhitektu / dizajnera;
- Ne treba se sramiti niti pribojavati da će „miris sela“ koji dolazi od uzgoja životinja biti odbojan za goste. Naprotiv, gosti će i na taj način moći doživjeti potpun ambijent sela što je i intencija seoskog turizma. To ne znači da će se gnojnica onda moći smjestiti tik do prozora spavaće sobe gostiju;
- Ne nabavljate i ne držite životinje (magarac, konj, i dr.) isključivo poradi turista. Uzgoj i držanje životinja mora biti vaš izbor i u funkciji poljoprivredne proizvodnje na gospodarstvu.

VAŽNO: Ako se na vašem turisitčkom obiteljskom seoskom gospodarstvu odvija intenzivna poljoprivredna proizvodnja, posebno pripazite na uređenje okoliša i okućnice, odnosno: uredno posložite strojeve, alate, vozila i opremu, uredite okoliš bez vidljivog otpada, olupina, ostataka građevinskog materijala, rezervnih dijelova i sl.

Ne zaboravite kako lijepo i atraktivno uređena okućnica prodaje objekt!

Slika 29. prikazuje uređenje okućnice na tradicijski način

Slika 29. Uređenje tradicijske okućnice, projekt "Hrvatski i zagorski tradicijski vrt", Turistička zajednica Donja Stubica, autor: Marija Krušelj, Donja Stubica, Zagorje

2.3.4 Kontrolna lista uređenja turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva

Na ovom mjestu donosimo vam kratku kontrolnu listu glavnih radnji i aktivnosti koje je potrebno učiniti prilikom uređenja turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva:

- urediti objekte/građevine u postojećim gabaritima i iskoristiti postojeći prostor, koristeći se tradicionalnim materijalima (iskoristiti postojeće materijale ako je moguće);
- dograditi ili nadograditi objekt samo ako je to nužno potrebno radi funkcionalnosti (npr. dobivanja prostora radi uređenja kupaonice i sl.);
- izraditi detaljan troškovnik radova i opremanja, odnosno svih aspekata organizacije turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva kako bi dobili točnu informaciju o visini ulaganja (potrebna financijska sredstva za investiciju);
- angažirati majstore, građevinare, stručnjake i arhitekte koji imaju iskustva s adaptacijom i rekonstrukcijom tradicijskih objekata. Popis arhitekata koji imaju reference s obnovom kulturnih dobara (baštine) može se dobiti u Ministarstvu kulture ili na: http://www.min-kulture.hr/userdocsimages/bastina/Projektanti%2018.02.11.pdf. Osim toga, na raspolaganju je i sve više kvalitetne literature na temu tradicijske gradnje,[5] u kojoj se može naći puno korisnih savjeta;
- angažirati etnologe koji će vam dati korisne informacije kako zaštititi i izložiti originalne etnografske elemente ili urediti etnozbirku koje na gospodarstvu posjedujete, odnosno kako i na koji način adekvatno osigurati i izložiti vrijedne etnografske predmete ako ih posjedujete. Etnolozi vam mogu pripomoći savjetima koje etnografske elemente koristiti pri uređenju i opremanju objekata;
- urediti okoliš i okućnicu gospodarstva

[5] Npr., kako urediti kamenu kuću možete saznati u priručniku „Mediteranska kamena kuća – tehnike gradnje i obnove“ u izdanju Instituta za turizam u Zagrebu. Priručnik možete pronaći na sljedećoj internetskoj stranici: http://www.dragodid.org/materijali/Mediteranska_kamena_kuca_2006.pdf. Kako urediti drvenu kuću možete saznati u priručniku „Posavska tradicijska drvena kuća“ u izdanju Ministarstva turizma i Ministarstva kulture. Priručnik možete pronaći na sljedećoj internetskoj stranici: http://www.min-kulture.hr/default.aspx?id=2593. Kako obnoviti tradicijsku kuću Slavonije i Baranje možete saznati u priručniku „Tradicijska kuća Slavonije i Baranje – priručnik za obnovu“ u izdanju Ministarstva turizma RH i Sveučilišta J. J. Strossmayera u Osijeku, Građevinski fakultet Osijek. O tradicijskoj gradnji u kamenu vidi monografiju Pouka baštine: za gradnju u hrvatskom priobalju (HGK, 2007).

- ishoditi dozvole sukladno zakonskim propisima:
  - ako se radi o održavanju objekta (adaptacija u strogo postojećim gabaritima kako bi se objekt sačuvao i očuvao) nije potrebno ishoditi ni građevinsku ni lokacijsku dozvolu
  - ako se radi o rekonstrukciji (ponovno građenje), dogradnji ili nadogradnji, potrebno je ishoditi i lokacijsku i građevinsku dozvolu. U slučajevima kad se radi o manjem zahvatu, Upravni odjel za prostorno planiranje može donijeti odluku da je dovoljna samo lokacijska dozvola, uz prethodnu potvrdu glavnog projekta
  - ako vam objekt kojim slučajem nije „ucrtan" a izgrađen je prije 15.veljače 1968. – a to se dokazuje: izvodom iz katastra; ugovorom (ako postoji neki ugovor o kupnji ili iznajmljivanju objekta i sl., datiran prije 15. veljače 1968. godine); računom o plaćenom komunalnom doprinosu prije 15. veljače 1968; računom o plaćenoj električnoj energiji prije 15.veljače 1968. – nije potrebno ishoditi građevinsku niti uporabnu dozvolu da bi se objekt „legalizirao". Ako vam je građevina izgrađena, rekonstruirana ili sanirana u sklopu projekta obnove ratomoštećenih ili porušenih kuća Ministarstva mora, turizma, prometa i razvitka i projekata Ministarstva kulture konzultirajte članak 332 Zakona o prostornom uređenju i gradnji NN 76/07
  - ako na vašem gospodarstvu uz postojeću zgradu imate potrebe za izgradnjom nekih pomoćnih objekata, onda građevinska dozvola nije potrebna za gradnju sljedećih objekata: pomoćne građevine koje se grade na građevnoj čestici postojeće zgrade i to: građevina gotove konstrukcije građevinske (bruto) površine do 12 m2; cisterne za vodu i septičke jame zapremine do 27 m3; podzemni i nadzemni spremnici goriva zapremine do 10 m3, vrtne sjenice i nadstrešnice tlocrtne površine do 15 m2, bazeni tlocrtne površine do 24 m2 i dubine do 2 m, te solarnog kolektora; dječjeg igrališta; ograde visine do 1,6 m i potpornog zida visine do 0,8 m

2.3.5 Par ideja za iskorištavanje (aktiviranje) resursa na gospodarstvu

Često na gospodarstvima postoji mogućnost iskorištavanja trenutno neiskorištenih a postojećih resursa na isplativi način, a da su uz to još i izuzetno korisni u turističkom / tržišnom profiliranju vašeg turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva, te podizanju njegove atraktivnosti.

Turistička atraktivnost i bolja tržišna vidljivost gospodarstva može se postići i korištenjem obnovljivih izvora energije, te drugim vidovima „ekološkog pristupa" u vođe-

nju gospodarstva. Tako npr. izvidite mogućnost proizvodnje i korištenje solarne el. energije za opskrbu gospodarstva el. energijom, kao i korištenje kišnice za potrebe opskrbom vodom. Ili pak ako na gospodarstvu intenzivno uzgajate životinje, možete pokrenuti i proizvodnju bioplina od stajskog gnoja koji možete koristiti za grijanje. Ako imate i intenzivan uzgoj žitarica, pokušajte ispitati mogućnost proizvodnje ploča od prešane slame na vašem gospodarstvu kao građevnog i prirodnog izolacijskog materijala. Ovakav pristup doprinosi i smanjivanjem troškova poslovanja (npr. troškova energenata) gospodarstva, ali povećavanjem prihoda (npr. veće cijene tržišno brandiranih „zelenih" turističkih usluga, dodatni prihod od prodaje proizvoda od sekundarnih sirovina (prešana slama) itd). Tada ćete u promociji i profiliranju svoga turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva moći koristiti pojam „eco friendly" – „prijatelj okoliša".

Isto tako, vrlo često početnici koji žele organizirati turističko seosko obiteljsko gospodarstvo raspolažu poljoprivrednim površinama koje nisu u funkciji, odnosno neobrađene su, a vlasnicima je želja aktivirati zapušteno zemljište i pokrenuti profitabilnu poljoprivredu, odnosno od „mrtvog" kapitala stvoriti prihode. Ako bi željeli pokrenuti proizvodnju na takovim površinama i baviti se poljoprivrednom proizvodnjom, raspitajte se o poticajima za određenu kulturu a svakako, ono najvažnije što bi trebali saznati je kako se određeni proizvod plasira, tj. prodaje na tržištu. To znači da bi bilo uputno proizvoditi ono što ćete na tržištu moći i prodati, uz naravno, direktnu prodaju na vašem turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu kroz turističke usluge. Tako npr. dobru prođu na tržištu ima proizvodnja ljekovitog bilja, začinskog bilja, cvijeća, bilja od kojih se proizvode eterična ulja, bobičastog voća, puževa, lana, koprive, duhana i dr.

Ne zaboravite profilirati vaše gospodarstvo kao gospodarstvo gdje se proizvode proizvodi na ekološki način, naravno uz poštivanje svih propisanih zakonskih normi na ovu temu, ako se odlučite na ovakav način proizvoditi hranu. Detaljne informacije o ekološkoj poljoprivredi možete dobiti u Ministarstvu poljoprivrede, ribarstva i ruralnog razvoja, Odjel ekološke i integrirane poljoprivrede.

2.4 KORAK 4: Organizacija usluga

2.4.1 Usluge smještaja

Kao što je vrlo detaljno opisano u poglavlju 2.1.5.3 usluge smještaja na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu moguće je pružati u sobama, apartmanima, kućama, kampu, kamp odmorištu i hotelu

Ako postoji interes i mogućnost, na jednom turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu može se kombinirati i nekoliko vrsta smještaja, odnosno nije propisano kako se na gospodarstvu može organizirati samo jedan tip smještaja. To će naravno ovisiti o vašim željama i planovima kao i raspoloživim resursima (objektima) u kojima se smještaj može organizirati.

2.4.2 Usluge prehrane

Pored usluga smještaja, usluga prehrane najvažnija je osnovna usluga koja se pruža na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu.

Organizacija pružanja usluga prehrane ovisi o tome koji se tip seoskog domaćinstva odabrao, odnosno, pružaju li se usluge prehrane samo za goste na smještaju (zatvoreni tip agroturizma, ruralni B&B, kušaonica, ruralnog obiteljskog hotela) ili za izletnike (kod izletišta).

Ne zaboravite: ako svoje turističko seosko obiteljsko gospodarstvo registrirate kao seljačko domaćinstvo, sukladno Pravilniku o pružanju ugostiteljskih usluga na seljačkim domaćinstvima (NN 05/08, NN 44/11 i NN 118/11), dužni ste gostima omogućiti usluge prehrane.

2.4.2.1 Prostor za pripremu i pružanje usluga prehrane

Ako se usluge prehrane pružaju gostima izletnicima koji na turističko seosko obiteljsko gospodarstvo dolaze na poludnevni ili cjelodnevni izlet, i to prvenstveno na ručak ili večeru ili na kušanje određenog tradicijskog proizvoda koji se na gospodarstvu proizvodi (kušaonica), potrebno je za tu namjenu organizirati poseban prostor za usluživanje jela.

Ako se usluge prehrane pružaju samo gostima na smještaju, hrana se može usluživati u smještajnoj jedinici (sobi, apartmanu ili kući), ali bez obzira na to, na gospodarstvu ste dužni organizirati poseban prostor za pripremu i usluživanje prehrane. Naime, organizacija posebnog prostora s priručnom kuhinjom, koji će imati kapacitet sjedećih

mjesta prema kapacitetu smještaja (broju osoba), olakšat će kako pripremu, tako i usluživanje hrane.

Prostor za usluživanje hrane može biti uređen u dijelu obiteljske kuće ili pak u nekom od postojećih objekata na gospodarstvu koji više nisu u funkciji, a mogli bi se

Slika 30. Usluživanje prehrane na uređenoj vanjskoj terasi, gospodarstvo "Baćulov Dvor", Draga, Primošten Burnji, Dalmacija

Slika 31. Usluživanje prehrane u uređenom unutarnjem prostoru, seljačko domaćinsvo "Ustilonja", Lonja, Kratečko, Lonjsko polje

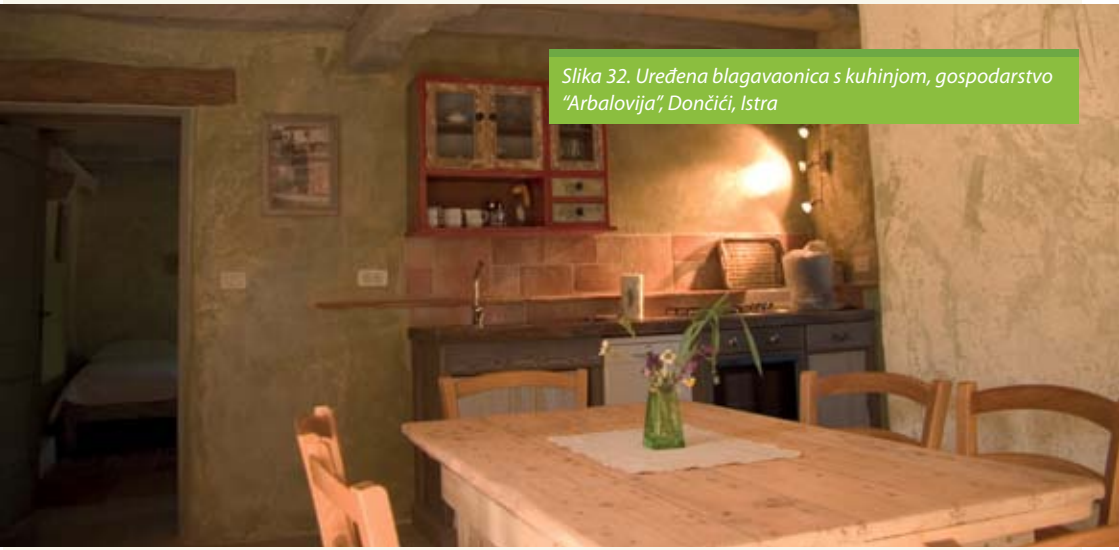
urediti za ovu namjenu (stara štala, gospodarski objekt, tradicijska vanjska kuhinja, komin, i sl.). Ako se objekt gradi iznova, treba ga izgraditi u tradicijskom stilu.

Preporuča se prostor opremiti drvenim stolovima i stolcima, s obzirom da su se po tradiciji, blagovaonice u tradicijskim kućama većinom opremale drvenim stolcima i stolovima. Prostor se može opremiti i drvenim klupama i masivnim drvenim stolovima, no svakako treba paziti prepoznaje li tradicija kraja u kojemu se domaćinstvo nalazi masivne drvene klupe i stolove kao namještaj. Također treba paziti da je omogućena pokretljivost gostiju, u smislu omogućenog dizanja od stola.

Podovi prostora bi također trebali biti od tradicijskih materijala (drvo, kamen, cigla) – ovisno o kraju gdje je domaćinstvo smješteno, no vrlo efektno se može koristiti i brušeni kulir (cementna glazura preko cijele plohe sa smjesom drobljenog kamena u raznim bojama i kad se sve osuši, brusi se cijela ploha strojem) – ovakav pod je lak za održavanje i daje osjećaj „starinskog poda".

Na slici 30. možete vidjeti kako atraktivno urediti vanjski prostor kao prostor za usluživanje prehrane, na slici 31. prikazano je kako atraktivno urediti unutarnji prostor za usluživanje prehrane, dok na slici 32. možete vidjeti atraktivno uređenje kuhinje i blagavaone unutar objekta za goste na smještaju.

Prostor se može dodatno opremiti kredencima, ognjištem, kominom ili starinskom peći.



Slika 32. Uređena blagavaonica s kuhinjom, gospodarstvo "Arbalovija", Dončići, Istra

Kod uređenja prostora bitno je da prostor odiše toplinom, tj. da izgleda „domaćinski" i kao prostor u kojemu se okuplja i boravi obitelj, odnosno da kod gosta pobuđuje osjećaje topline, opuštenosti, željom za ostankom, željom za ponovnim povratkom, evocira uspomene, itd.

Pogrešno je prostor shvatiti kao komercijalni objekt za turiste te ga tako i uređivati (uređuje se za neke druge ljude) jer će izgubiti na atraktivnosti i toplini, a gosti se baš neće ugodno osjećati u njemu. U najkraćem, savjet bi bio da prostor uređujete kao da ga uređujete za sebe osobno.

2.4.2.2 Što ponuditi od hrane

Na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu treba nuditi jela kraja (tradicionalne specijalitete) u kojemu se gospodarstvo nalazi i prema tome složiti ponudu prehrane. Posebno je poželjno nuditi specifične specijalitete koji se mogu pronaći samo u selu ili kraju gdje je gospodarstvo smješteno. Gostima je uvijek potrebno objasniti kakvo se jelo nudi, od čega je spravljeno, kako se spravlja i nadasve, ako postoji, a gotovo uvijek postoji, ispričati i zanimljivu priču o jelu (kako je nastalo, zašto se priprema baš tako ili zašto se priprema baš u tom kraju). Posebno je zanimljivo napomenuti, ako se pojedino jelo spravlja od autohtonih vrsta voća, povrća, žitarica, životinja (meso, jaja, mlijeko) te samoniklog jestivog bilja. Također, potrudite se u vašu ponudu uvrstiti i davno „zaboravljena" jela, među kojima su i mnoga koja vi možda smatrate toliko jednostavnim da ste u nedoumici pristoji li takvo jelo ponuditi gostu kao tradicijski specijalitet.

Intervencije u tradicijski jelovnik, ali i onda kroz kreativne gastro inovacije, koje maksimalno nastoje slijediti tradiciju i koristiti lokalne namirnice, dopuštene su u slučajevima kada netko od gostiju ne konzumira određene namirnice ili jelo zbog vjerskih ili osobnih uvjerenja ili zbog zdravstvenih poteškoća.

Jedan dio vaših gostiju očekivat će da u svojoj ponudi imate i jela koja se standardno nude u klasičnim ugostiteljskim objektima (npr. bečki odrezak, ražnjići, ćevapi i sl.). Na upit o jelovniku, takvom gostu trebate ljubazno objasniti kako je poanta u seoskom turizmu da se nude isključivo autentična, tradicionalna i „starinska" jela, te da ste vi sigurni da će u širokoj ponudi jela na vašem jelovniku s izvornim tradicijskim jelima naći nešto što će im se dopasti.

Dugoročno se takva dosljednost u nuđenju samo tradicionalnih jela isplati, jer takvom autentičnom i originalnom ponudom vaše gospodarstvo postaje prepoznatljivo i jedinstveno na tržištu, dok svaštarenjem – u smislu pripravljanja jela i pića koja se ne mogu podvesti pod nazivnik tradicionalnosti – postupno pretvarate svoje turističko seosko obiteljsko gospodarstvo u klasičan ugostiteljski objekt, neprepoznatljiv među drugima.

Slika 33. Kušaonica piva na seljačkom domaćinstvu obitelji Bošnjak, selo Sičice, Nova Gradiška, Slavonija

Također imajte na umu da će gost sve što mu ponudite na tanjuru poistovjetiti s načinom života i tradicijom kraja. Tako npr. ako u Slavoniji na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu ponudite gostu koji je prvi put došao na vaše gospodarstvo i nije upoznat s tradicijskim specijalitetima kraja, dalmatinsku pašticadu, smatrat će da je pašticada tradicijsko jelo Slavonije.

Što se ponude pića tiče, kao i kod jela, imperativ je načelo tradicionalnosti, posebno s obzirom na doista široki izbor pića za svačiji ukus i potrebe, koje uobičajeno nalazimo među tradicijskim pićima nekoga kraja. Od pića na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu nudi se prvenstveno vino kao tradicionalni proizvod, razne rakije, sokovi i mineralna voda koja se može kupiti i nuditi na domaćinstvu. Razna gazirana pića kao i pivo nisu dopuštena u ponudi seoskog turizma. Mada, što se piva tiče, postoji mogućnost da se ono i nudi, ako se proizvodi na vlastitom domaćinstvu. Odličan primjer takvog jednog domaćinstva je kušaonica piva obitelji Bošnjak iz Sičica pored Nove Gradiške koja proizvodi svoje vlastito pivo i nudi ga kroz uređenu kušaonicu.

Pored toga, mogu se ponuditi i vlastito proizvedeni sokovi i sirupi iz voća i bilja koje se tradicionalno uzgaja i sakuplja u kraju u kojemu se nalazi gospodarstvo (bazga, jabuka, jagoda, višnja, trešnja, kupina, kadulja, limun i naranča i sl.).

Možda će najveću poteškoću kod ponude pića predstavljati djeca kojima će sokovi iz vlastite proizvodnje djelovati odbojno s obzirom da je većina djece naučena na gazirana konfekcijska pića i sokove. No uz zanimljivu ispričanu priču o proizvodnji sokova na prirodan način i djeca u većini slučajeva prihvate ponuđeno.

Ovdje je potrebno ponešto reći i o aperitivima. Često se u turističkim seoskim obiteljskim gospodarstvima kao dobrodošlica, a prije ručka servira aperitiv koji se sastoji od rakija. Kako mu samo ime govori aperitiv (od talijanskog *aprire* – otvoriti) ima za cilj dodatno stimulirati tek, otvoriti ga, pojačati ga, te je u tom smislu na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu za aperitiv najbolje poslužiti neko od blagih alkoholnih pića kao što su biljni likeri (npr. pelinkovac), vrlo blage rakije s postotkom alkohola ne većim od 35% (orahovac ili višnjevača ili vrlo blaga šljivovica), a još je ponajbolje poslužiti rashlađeno lagano, pitko bijelo vino.

Rakiju lozovaču s visokim udjelom alkohola te ostale žestoke rakije najbolje je nuditi kao digestiv (od talijanskog *digerire* – probaviti), s obzirom da blagotvorno djeluju na probavu. U Dalmaciji je za kraj jela moguće ponuditi i ohlađeni prošek.

Također valja pripaziti na predjelo koje se obično sastoji od mesnih narezaka, mesnih prerađevina i sira. Ako se kao predjelo nude mesni naresci u tom slučaju treba izbjegavati tvrde sireve. Ako se baš želi ponuditi sir, onda uz mesne nareske ponuditi vrlo meke sireve (npr. skuta). Tvrde sireve najbolje je ponuditi na samom kraju jela (ručka ili večere).

VAŽNO: ako je vaše seosko turističko obiteljsko gospodarstvo registrirano kao seljačko domaćinstvo (agroturizam), sukladno Pravilniku o pružanju ugostiteljskih usluga u seljačkom domaćinstvu (NN 05/08, NN 44/11 i NN 118/11) svu hranu koju poslužujete mora biti iz vaše vlastite proizvodnje ili kupljena na nekom drugom poljoprivrednom gospodarstvu. Ako neki od proizvoda kupujete od drugog poljoprivrednog gospodarstva smatrati će se kao da je proizvedena na vašem gospodarstvu, odnosno, kao vlastita proizvodnja. Proizvode od drugog poljoprivrednog gospodarstva možete kupovati bez ograničenja. Po ovoj vrsti registracije nije dopušteno proizvode kupovati u trgovačkim objektima (prodavaonice, mesnice, trgovački centri i sl.) osim: brašno, riža, margarin, maslac, ulje, sol, svi začini, šećer, mineralna voda, čaj, kava. Ako je vaše turističko seosko obiteljsko gospodarstvo registrirano kao „privatni iznajmljivač“, obrt ili poduzeće, i nudite usluge prehrane svojim gostima, tada proizvode možete bez ograničenja nabavljati, odnosno kupovati slobodno na tržištu, no ako se tržišno predstavljate kao turističko seosko obiteljsko gospodarstvo, gost koji vas odabire na tržištu očekuje u što je moguće većoj mjeri tradicionalna jela, spravljena od lokalno i ekološki uzgojenih namirnica.

Ne zaboravite gostima posebno napomenuti ako na vašem turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu proizvodite hranu na certificirani ekološki (biološki) način te od njih spravljate jela. Također ne zaboravite napomenuti koje sve proizvode koje koristite u spravljanju jela, proizvodite na vlastitom gospodarstvu.

2.4.2.3 Pribor za usluživanje jela i pića

Kod serviranja jela i pića potrebno je paziti na sljedeće elemente:

- Strogo paziti da je pribor za usluživanje jela (jedaći pribor, tanjuri, čaše i ostali pribor) čist, nov i neoštećen. Nikako ne koristiti pribor koji je „rashodovan“, odnosno koji se koristio za vlastite potrebe vlasnika pa je „još uvijek dobar“. Danas se bez poteškoća može pronaći adekvatan pribor za jelo koji je izrađen kao imitacija „starinskog“ pribora (posebno tanjuri). Ako želite, možete nekom od majstora koji se bave lončarstvom dati da vam izradi poseban pribor za jelo (tanjure, bokale, zdjelice i sl.) Nije uputno koristiti metalne ovale na kojima će se najčešće nuditi predjelo, već bi i takav pribor trebao biti od istih materijala kao i tanjuri. Bokali za vodu i vino mogu biti također od materijala kao što su i tanjuri ili jednostavno od stakla;
- Ako to pojedini specijalitet zahtijeva, potrebno ga je nuditi u originalnom priboru/posudi (kao što je npr. istarska supa koja se nudi u bukaleti, vino u bukari ili trilikumu);
- Objasniti gostima kako se neki specijalitet jede i zašto na takav način (npr. zašto se pršut jede prstima)
- Koristiti posebne čaše za vino i posebne čaše za vodu. Uputno je koristiti prave čaše za bijelo vino, čaše za crno vino te posebne čašice za nuđenje aperitiva i digestiva (rakija). Nije potrebno za svaku posebnu vrstu bijelog i crnog vina na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu imati sve profesionalne čaše. Dovoljno je imati čaše posebno za crno, te posebno za bijelo vino;
- Koristiti jednokratne salvete ili platnene ubruse;
- Stolnjaci na stolovima trebaju biti neoštećeni i nadasve čisti. Uputno ih je izraditi prema „starinskim uzorcima“ (karirani, izvezeni i sl.) ili pak mogu biti jednostavno bijeli.

Soba s posebnim pogledom

Etno-pansioni u selu Karancu

Novi turistički hit - soba s pogledom na kokošinjac!

»Ovo je prekrasno. Ležite u krevetu, a kroz stakleno okno pokraj kreveta gledate ravno u gnijezdo sa svježe snesenim jajima«

Slika 34. Osmišljavanje atraktivne ponude, seljačko domaćinstvo "Sklepić",Karanac, Baranja

2.4.3 Dodatne usluge na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu

Pored osnovnih usluga kao što je smještaj i prehrana, na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu, moguće je ponuditi mnoštvo drugih atraktivnih aktivnosti, odnosno dodatnu ponudu kako bi boravak gostiju bio zanimljiviji, sadržajniji te kako bi se gosta moglo zadržati i koji dan više. Svakako da se organizacijom dodatnih aktivnosti može očekivati i dodatan prihod. U nastavku ćemo dati primjere tipične dodatne ponude na turističkim seoskim obiteljskim gospodarstvima, koji bi trebali poslužiti kao inspiracija svakom vlasniku u osmišljavanju vlastite prepoznatljive ponude.

Vrlo je raširenо pojednostavljeno i u značajnoj mjeri pogrešno shvaćanje da je cjelokupna dodatna aktivnost na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu vezana za sudjelovanje gostiju u poljoprivrednim radovima, poglavito mišljenje kako će gost intenzivno sudjelovati u poljoprivrednim radovima i za to još i platiti, s obzirom da će mu to pričinjavati atrakciju. Vezano uz to, bitno je znati kako gost, u biti, vrlo rijetko aktivno sudjeluje u sezonskim poljoprivrednim radovima, i da na gospodarstvo ne dolazi zbog sudjelovanja u radovima, već zbog autentičnosti, ambijentalno-

sti, mira i bijega od gužve i masovnosti. Gost će izraziti zanimanje za pojedine radove na imanju na način da mu se radovi prezentiraju, te da ih pokuša raditi. Vrlo rijetko, gotovo nikada gost neće rezervirati svoj boravak na gospodarstvu poradi aktivnog sudjelovanja u poljoprivrednim radovima i za to još i platiti.

No svakako je gost zainteresiran da mu se prezentiraju radovi, kao što su npr: čišćenje štale i timarenje životinja; sezonski poljoprivredni radovi (sadnja, sjetva, okopavanje, košnja i spremanje sijena, ubiranje plodova itd.).

Osim toga, na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu moguće je kao dodanu ponudu organizirati:

- radionice starih zanata: pletenje košara, predenje vune, tkanja, izrada alata (kovačnica), lončarstvo, izrada cigli (sirove i pečene), proizvodnja vapna (kreča), izrada bačvi, stolarska radionica, klesanje kamena, izrada narodnih nošnji, radionice vezenja (zlatovez, čipke, vezovi od svile), radionice izrade tradicijskih instrumenata, radionice tradicijske gradnje itd.;

Slika 35. Radionica izrade slamnatog krova u sklopu projekta „Cesta tradicije", udruga "Međimurske roke", Lopatinec, Međimurje

Slika 36. Prezentacija zlatoveza u sklopu tematskog puta "Cesta zlatne niti", „Markovi kućari" Turistička zajednica grada Županja, Županja, Slavonija

Slika 37. Radionica izrade cekera u sklopu projekta "Cesta tradicije", udruga "Međimurske roke", Lopatinec, Međimurje

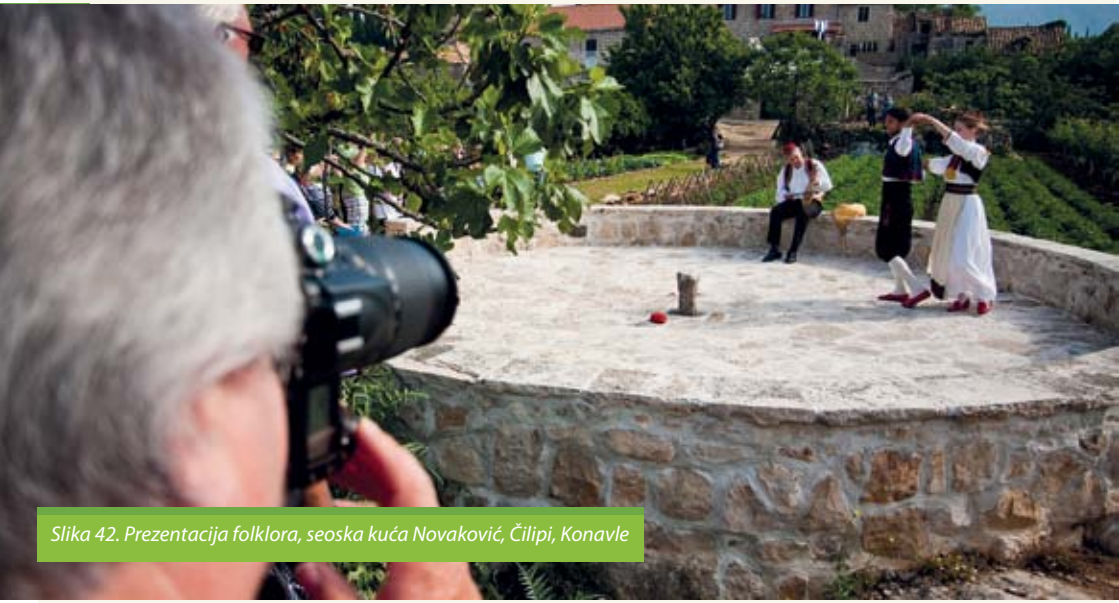
Slika 38. Prezentacija mljevenja žita u mlinu, obrt "Mlin", Ljuta, Konavle

Slika 39. Prezentacija kuhanja marmelade, gospodarstvo "La casa di Matiki, Matiki, Žminj, Istra

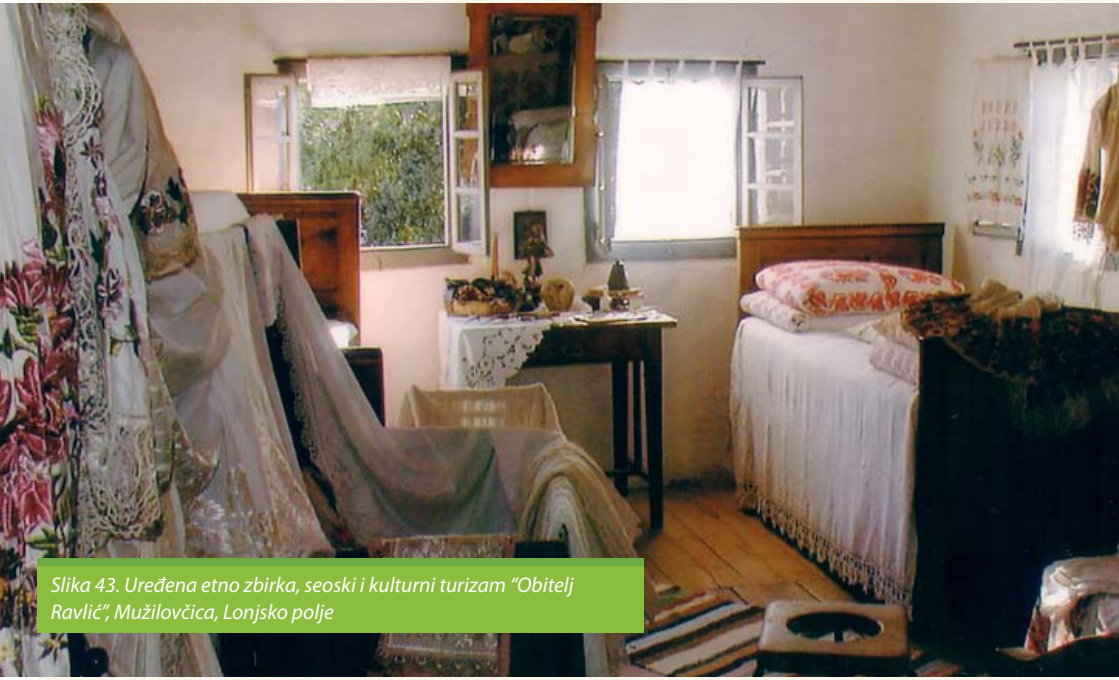
Slika 40. Rekreativno jahanje, gospodarstvo "Kojan Koral", Popovići, Konavle

- prezentacija proizvodnje tradicijskih proizvoda (sir, pršut, kulen, vino, maslinovo ulje, bučino ulje, pečenje rakije, mljevenje žita itd.);
- škole kuhanja – radionice pripravljanja tradicijskih jela (do maks. 12 osoba);
- izrada prerađevina od voća (marmelade, džemovi, pekmezi) i spremanje zimnice;
- organizacija rekreativnog jahanja (s posebnom ponudom za djecu, početnike i osobe s posebnim potrebama);
- ubiranje samoniklog jestivog i ljekovitog bilja (spremanje čajeva i jela od samoniklog bilja);
- „seoski wellnes“ (šetnje u prirodi, uživanje u čajevima od ljekovitih trava, kupka u sijenu, kupka u vinu, masaže eteričnim uljima, proizvodnja kozmetike od proizvoda s gospodarstva – sapuni, losioni, kupke, šamponi itd.);
- promatranje ptica, šetnja botaničkim stazama i sl. (poglavito ako se gospodarstvo nalazi u blizini parkova prirode i nacionalnih parkova);
- organiziranje piknika u polju;
- organiziranje kušanje vina u vinogradu;
- izleti u okolicu (pješačke ture, biciklističke ture, posjet ostalim proizvođačima tipičnih proizvoda posjet kulturnim znamenitostima, ribolov (vrlo popularan fly fishing ili mušićarenje), rafting, jeep safari, planinarenje itd.);

Slika 41. Šetnja u prirodi, udruga "Agroturizam konavle", Gruda, Konavle



Slika 42. Prezentacija folklora, seoska kuća Novaković, Čilipi, Konavle



Slika 43. Uređena etno zbirka, seoski i kulturni turizam "Obitelj Ravlić", Mužilovčica, Lonjsko polje

Slika 44. Likovna kolonija, obrt "Mlin", Ljuta, Konavle

- edukativni obilasci gospodarstva za školsku djecu;
- organizacija malih poslovnih seminara i sastanaka
- prezentacija folklora
- škole učenja hrvatskog jezika za turiste;
- organizacija etnozbirki;
- prodajni punkt konfekcioniranih proizvoda na domaćinstvu (vlastito proizvedenih proizvoda te proizvoda proizvedenih na drugom OPG-u): od jednostavnog izložbeno-prodajnog kutka, do posebno uređene suvenirnice;
- organizacija likovnih kolonija

Nabrojene aktivnosti date su kao moguće ideje što bi mogli, ako imate želje i mogućnosti, organizrati kao dodatne aktivnosti na vašem turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu.

U kreiranju dodatne ponude vaše turističko seosko obiteljsko gospodarstvo imat će potrebu za suradnjom s nekim od ostalih gospodarstava i ostalim ponuđačima u okolici (vodičima, stručnim osobama koje pružaju usluge *outdoor* aktivnosti (razni rekreativno-pustolovni sadržaji), itd.

Slika 45. Uređen prostor za prodaju tradicijskih proizvoda, etnoselo Stara Kapela, udruga „Eko-etnoselo Stara Kapela", Slavonija

Slika 46. uređen prostor za prodaju tradicijskih proizvoda, gospodarstvo "Baćulov dvor", Draga, Primošten Burnji, Dalmacija

Jednu od dodatnih usluga koju možete organizirati na vašem turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu, a koju valja napomenuti je i prodaja (ambalažiranih) tradicijskih proizvoda proizvedenih na vašem ili na nekom susjednom OPG-u (obiteljskom poljoprivrednom gospodarstvu) kao upotrebnih suvenira, na posebno organiziranom punktu negdje u sklopu vašeg turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva. Gost će uvijek vrlo rado ponijeti sobom neki od vaših proizvoda za sebe ili kao poklon obitelji ili prijateljima. Važno je da svaki proizvod bude u adekvatnoj ambalaži s adekvatnom etiketom na kojoj će se biti podaci o vašem turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu i naravno proizvodu.

2.4.4 Kreiranje paketa proizvoda

Osmišljavanje i nuđenje paketa proizvoda ima za cilj gostu ponuditi nekoliko vrsta usluga, ukomponiranih u jedinstvenu smislenu ponudu, po nekoj ukupnoj cijeni. Cilj ovakvog načina ponude je originalna ponuda, kreiranjem doživljaja za goste, uz postizanje bolje prodaje kapaciteta, te uz višu cijenu.

Naime, osmišljavanjem paketa proizvoda postiže se prepoznatljivost i atraktivnost ukupnog proizvoda koja nadilazi atraktivnost pojedinih ukomponiranih segmenata, pa stvarate veću mogućnost da potencijalni gost izabere baš vaše gospodarstvo i baš vašu uslugu.

Osim toga, nuđenjem paketa proizvoda i usluga postiže se nešto viša cijena, nego kada se isti proizvodi i usluge (smještaj, hrana, neka aktivnost) prodaju pojedinačno, jer se paketom ne prodaju pojedine usluge, već doživljaj, a upravo je doživljaj ono zbog čega gost i dolazi. Gost kod pretraživanja mogućih usluga i konačne odluke o izboru, pored vizualnog dojma i komfornosti gospodarstva, ponajviše gleda hoće li ili neće tijekom svoga posjeta dobiti doživljaj.

Konačno, paketom se može prodati proizvod i usluga koju gost pojedinačno ne bi koristio s obzirom da sama za sebe nije dovoljno atraktivna ili potrebna, ali u ponudi s drugim uslugama ona u cjelini ima smisla.

VAŽNO: kada kreirate paket proizvoda, u njemu cijenu ne iskazujete pojedinačno za svaku uslugu koja je sadržana u paketu, već ukupnu cijenu. Ne zaboravite nabrojati sve usluge koje se paketom nude. U nastavku se daje jednostavna kalkulacija pojedinačnih usluga i usluga uklopljenih u paket iz koje se može vidjeti kako proizvode i usluge uklopljene u paket možete skuplje prodati jer gostu dajete konkretan doživljaj koji na ovakav način možete i adekvatno naplatiti. Kod ponude pojedinačnih usluga gostu ostavljate na izbor da se odluči samo za neku uslugu.

VIKEND PAKET ŠKOLA KUHANJA	KALKULACIJA POJEDINAČNIH USLUGA
Vikend paket „škola kuhanja“ uključuje: - 2 noćenja na bazi punog pansiona - kuhanje dva tradicijska jela (jedan dan – jedno jelo) - odlazak biciklom po nabavku namirnica za potrebe kuhanja - prezentacija proizvodnje sira uz kušanje vina	usluge smještaja: 2 noćenja x 250,00 kn = 500,00 kn usluge prehrane: 4 obroka x 75,00 kn = 300,00 kn usluge kušanja proizvoda: 1 x 35,00 kn = 35,00 kn najam biciklia (po danu): 2 x 75,00 kn = 150,00 kn
UKUPNO: 1.485,00 kn	**UKUPNO: 985,00 KN**

2.4.5 Formiranje cijena

Prilikom procjene i kalkulacije cijena za vaše proizvode i usluge, uvijek se vodite kriterijem dobiva li gost vrijednost za novac. To ne znači da nećete znati naplatiti uslugu i proizvod ili ćete iste naplatiti po nižoj cijeni nego što ona stvarno jest, već jednostavno realno procijenite i postavite cijenu.

O tome, u nastavku, možete pronaći par korisnih savjeta koji vam mogu olakšati kalkulaciju i određivanje cijena, a koji uvažavaju neke spoznaje iz „psihologije cijena“, odnosno odabira:

- Nemojte cijene zaokruživati, jer tako gostu nesvjesno šaljete poruku da ste je odredili onako nasumice, odnosno da ste je odredili od oka. Cijenu proizvoda i usluga formirajte npr. 127,00; 345,00; 71,00; 253,00 i sl. a ne: 100,00, 300,00; 250,00 jer ćete time gostu poslati poruku da ste vrlo detaljno izračunali cijenu koštanja, poglavito ako cifra završava neparnim brojem (psihologija cijena). Za pakete proizvoda možete koristiti i strategije tipa: 199,99.
- Kada kreirate određenu uslugu i proizvod kojega želite najviše prodavati, onda kreirajte još najmanje dvije ponude iste ili slične tematike, od kojih će jedna biti cjenovno veća, a druga cjenovno manja od usluge i proizvoda koju želite najviše prodavati . Npr. uzmimo da želite najviše prodavati školu kuhanja na vašem domaćinstvu, onda cjenovno paket proizvoda i usluga kreirajte ovako:

PONUDA	CIJENA
Škola kuhanja 1	2.127,00 kn
Škola kuhanja 2	1.455,00 kn
Škola kuhanja 3	733,00 kn

Ponudu koju želite najviše prodavati uvijek ćete postaviti drugu odozdo.

Drugi primjer je prodaja vina na vinskoj karti, ako je vinska karta složena prema cijeni. U pravilu je najprodavanije vino ono drugo odozdo, odnosno niti najjeftinije, niti najskuplje. Naravno, da ćete dobro razraditi i najskuplju i najjeftiniju varijantu paketa proizvoda i da ćete i njih prodavati, ako postoji interes gostiju. Ovdje se željelo opisati kako postavljanjem cijena možete jače dati naglasak na one usluge koje želite najviše prodavati (npr. ciljano stavljanje vina koje najviše želite prodavati na predzadnju poziciju).

- Neka kalkulacija cijena bude bazirana na vašem trošku (koliko ste potrošili za kreiranje i organizaciju usluga uvećanu za nagradu, tj. dobitak za vaš odrađeni posao) i vrijednosti za gosta (što gost dobiva određenom uslugom).
- Dobro je informirati se što konkurenti točno nude i po kojoj cijeni. Međutim, u formiranju vaše ponude, uvijek nastojte ponuditi „mrvicu više za sličnu cijenu“, a ne „biti mrvicu jeftiniji“ za istu ponudu, jer se na prvi način tržišno pozicioniraite temeljem svoje kvalitete i prepoznatljivosti, a na drugi način ćete samo pokrenuti lavinu rušenja cijena, od koje nemate koristi ni vi, ni vaša konkurencija. Cilj je ponuditi dodatnu kvalitetu, atraktivnu i inovativnu ponudu, originalan proizvod i usluge i na taj način opravdati cijenu koja ne mora biti mala. U vezi s tim, moguće je i poželjno, s ostalim kolegama, ako postoji dobra volja za to, definirati zajednička pravila u politici cijena.

KORAK 5

2.5 KORAK 5: Registracija turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva

Nakon uređenja i organizacije objekata i usluga na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu slijedi registracija, odnosno ishođenje rješenja kako bi se legalno mogli početi baviti pružanjem ugostiteljskih i turističkih usluga.

Agroturizam, ruralnu kuću za odmor, ruralni B&B, ruralni obiteljski hotel, ruralni kamp i ruralno kamp odmorište nećete moći registrirati pod ovim nazivima jer zakonski nisu prepoznati. Kao što je objašnjeno u poglavlju 2.1.4 gdje se govori o tržišno prepoznatim oblicima (marketinškim tipovima) seoskog turizma, radi se o nazivima koji su poznati na tržištu te ih dodatno možete koristiti samo kako bi potencijalnim gostima poslali jasnu i konkretnu poruku koju vrstu usluga pružate na svom gospodarstvu. U nastavku možete pronaći informacije gdje zatražiti registraciju kao i sam postupak registracije, za tržišno (marketinški) prepoznate oblike seoskog turizma referirajući se na poglavlje 2.1.5.1

2.5.1 Gdje zatražiti registraciju (mjesto registracije)

Registraciju sukladno *Pravilniku o pružanju ugostiteljskih usluga na seljačkom domaćinstvu NN 05/08, NN 44/11 i NN 118/11 Pravilniku o pružanju ugostiteljskih usluga na domaćinstvu NN 88/07, NN 58/08 i NN 45/09 („privatni iznajmljivač")* te razvrstavanje objekata (kategorizacija) po *Pravilniku o razvrstavanju, kategorizaciji i posebnim standardima ugostiteljskih objekata iz skupine hoteli (za hotel baština) NN 88/07, 58/08 i NN 62/09, i Pravilniku o razvrstavanju, minimalnim uvjetima i kategorizaciji ugostiteljskih objekata kampova iz skupine "kampovi i druge vrste ugostiteljskih objekata za smještaj" (za kamp odmorište) NN 49/08 i 45/09 i po Zakonu o pružanju usluga u turizmu (seljačko gospodarstvo) NN 68/07 i NN 88/10*, zatražiti ćete u uredima državne uprave na vašem području. Link s popisom ureda državne uprave i njihovih ispostava po županijama mogu se pronaći pod poglavljem 3.2.

Ako tražite razvrstavanje objekta (kategorizaciju) za hotel, sukladno *Pravilniku o razvrstavanju, kategorizaciji i posebnim standardima ugostiteljskih objekata iz skupine hoteli NN 88/07, NN 58/08 i NN 62/09,* istu ćete zatražiti u Ministarstvu turizma.

2.5.2 Postupak registracije

Za registraciju ugostiteljskih i turističkih usluga na nekom od oblika turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva potrebno je pribaviti i priložiti određenu dokumentaciju koja se predaju nadležnom uredu državne uprave, tj. njegovoj ispostavi

2.5.2.1 Seljačko domaćinstvo - agroturizam (izletište, kušaonica, soba, apartman, ruralna kuća za odmor, kamp)

Za seljačko domaćinstvo (agroturizam-izletište, agroturizam-kušaonica, agroturizam-soba, agroturizam-apartman, agroturizam-ruralna kuća za odmor i agroturizam-kamp, ako se registrira kao seljačko domaćinstvo) potrebna je sljedeća dokumentacija:

- Zahtjev za izdavanje rješenja o odobrenju za pružanje ugostiteljskih usluga građana u seljačkom domaćinstvu (može se dobiti u uredu državne uprave);
- Kopiju osobne iskaznice;
- Liječničku potvrdu za nositelja rješenja za seljačko domaćinstvo i sve članove zajedničkog domaćinstva koji su uključeni u pružanju ugostiteljskih usluga da ne boluje niti je obolio od neke zarazne bolesti i da nije duševni bolesnik koji zbog svoga stanja ili ponašanja može ometati, odnosno ugroziti okolinu – potvrdu izdaje osobni liječnik, s naznakom: Svrha: pružanje ugostiteljskih usluga na seljačkim domaćinstvima;
- Dokaz o vlasništvu: vlasnički list ne stariji od 6 mjeseci ili dokaz o pravu korištenja objekta i/ili zemljišta u kojemu i na kojemu će se pružati ugostiteljske usluge u seljačkom domaćinstvu;
- Dokaz da građevina udovoljava posebnim propisima kojima se uređuje graditeljstvo prema Zakonu o prostornom uređenju i gradnji NN 76/07 - jedan od sljedećih dokaza:
  - Za građevinu izgrađenu do *15. 2. 1968.* godine: uvjerenje koje izdaje katastarski ured da je građevina izgrađena prije 15. 2. 1968. godine; ili uvjerenje koje izdaje Središnji ured Državne geodetske uprave da je građevina izgrađena prije 15.2.1968. godine; ili uvjerenje koje izdaje nadležno upravno tijelo da je građevina izgrađena prije 15.2.1968. godine;
  - Za građevinu izgrađenu od *15.2.1968 do 19.6.1991.* godine: uporabna dozvola; ili pravomoćna građevinska dozvola ili drugi odgovarajući akt upravnog tijela i potvrda da u svezi s tom građevinom nije u tijeku postupak građevinske inspekcije;
  - Za izgrađenu građevinu na temelju građevinske dozvole izdane od 20. 06. 1991. godine do 1. 10. 2007. godine: uporabna dozvola; ili uvjerenje za uporabu (kojim se utvrđuje da je građevina izgrađena u skladu s izdatom građevinskom dozvolom u pogledu vanjskih gabarita i namjene) – izdaje nadležno upravno tijelo;

- Kopiju rješenja o upisu u Upisnik poljoprivrednih gospodarstava – upis u Upisnik poljoprivrednih gospodarstava vrši se također u istom uredu državne uprave gdje će se zatražiti i registracija za seljačko domaćinstvo. Za registraciju je potreban zahtjev (dobiva se u uredu državne prave), potpisana izjava o davanju zemljišta na korištenje bez naknade poljoprivrednom gospodarstvu (izjava se dobiva u uredu državne uprave) i potpisana izjava članova gospodarstva o odabiru nositelja gospodarstva (dobiva se u uredu državne uprave). Za upis je potrebno platiti upravnu pristojbu. Visinu pristojbe te način plaćanja dobit ćete u uredu državne uprave;
- Izjava da samo jedan član zajedničkog domaćinstva traži odobrenje za pružanje usluga u domaćinstvu;
- Dokaz o uplaćenoj upravnoj pristojbi i troškovima postupka (informacije o iznosu pristojbe te na koji način uplatiti upravnu pristojbu dobit ćete u uredu državne uprave).

VAŽNE NAPOMENE:

- Ovisno o okolnostima, moguće je da će vam ponegdje zatražiti i dodatnu dokumentaciju kao što su: sanitarna knjižica vlasnika domaćinstva i svih članova domaćinstva koji sudjeluju u pružanju ugostiteljskih usluga, ne stariju od 6 mjeseci (knjižicu izdaje Zavod za javno zdravstvo na osnovu obavljenog pregleda vlasnika domaćinstva te svih članova koji sudjeluju u pružanju ugostiteljskih usluga); i/ili dokaz o zdravstvenoj ispravnosti vode za piće koja je pod nadzorom ovlaštene ustanove – Zavoda za javno zdravstvo (link s popisom svih Zavoda za javno zdravstvo može se pronaći pod poglavljem 3.3); i sl.;
- Svi prilozi prilažu se kao kopija dok se originali daju samo službenicima na uvid;
- Nositelj rješenja o pružanju ugostiteljskih usluga na seljačkom domaćinstvu može biti nositelj ili bilo koji drugi član OPG-a.

Nakon dobivanja rješenja o registraciji seljačkog domaćinstva potrebno je učiniti sljedeće:

- Izraditi pečat – kod registriranih firmi za izradu pečata. Sa sobom ponijeti kopiju rješenja o registraciji;
- Otvoriti žiro-račun kod neke od poslovnih banaka, a za doznake iz inozemstva i devizni žiro-račun;
- U roku od 8 dana od dana dobivanja rješenja prijaviti se u Registar poreznih obveznika pri nadležnoj poreznoj upravi na obrascu RPO (može se kupiti u „Narodnim novinama“).

2.5.2.2 „Privatni iznajmljivači": ruralna kuća za odmor, ruralni B&B, ruralni kamp

Za registraciju pružanja usluga u domaćinstvu – popularno „privatni iznajmljivači (ruralna kuća za odmor, ruralni B&B, ruralni kamp kao kamp u domaćinstvu, ako se registriraju kao privatni iznajmljivač) potrebna je sljedeća dokumentacija:

- Zahtjev za izdavanje rješenja o odobrenju za pružanje ugostiteljskih usluga građana u domaćinstvu (može se dobiti u uredu državne uprave);
- Kopiju osobne iskaznice;
- Liječničku potvrdu za nositelja rješenja za pružanje usluga u domaćinstvu da ne boluje niti je obolio od neke zarazne bolesti i da nije duševni bolesnik koji zbog svoga stanja ili ponašanja može ometati, odnosno ugroziti okolinu – potvrdu izdaje osobni liječnik. Svrha: pružanje ugostiteljskih usluga u domaćinstvu (iznajmljivanje soba, apartmana, kuće za odmor, kamp u domaćinstvu i ostalo);
- Dokaz o vlasništvu: vlasnički list ne stariji od 6 mjeseci;
- Dokaz da građevina udovoljava posebnim propisima kojima se uređuje graditeljstvo prema Zakonu o prostornom uređenju i gradnji (NN 76/07) – identično kao i kod 2.5.2.1;
- Izjava da samo jedan član zajedničkog domaćinstva traži odobrenje za pružanje usluga u domaćinstvu;
- Dokaz o uplaćenoj upravnoj pristojbi i troškovima postupka (informacije o iznosu pristojbe te na koji način uplatiti upravnu pristojbu dobit ćete u uredu državne uprave);

Ako bi na domaćinstvu gostima na smještaju pružali i usluge prehrane (kao kod ruralnog B&B) tada je moguće da će vam uz navedenu dokumentaciju ponegdje u uredu državne uprave zatražiti i sljedeće:

- Sanitarnu knjižicu vlasnika domaćinstva i svih članova domaćinstva koji sudjeluju u pružanju usluga, ne stariju od 6 mjeseci – knjižicu izdaje Zavod za javno zdravstvo na osnovu obavljenog pregleda vlasnika domaćinstva te svih članova koji sudjeluju u pružanju ugostiteljskih usluga;
- Dokaz o zdravstvenoj ispravnosti vode za piće koja je pod nadzorom ovlaštene ustanove – Zavoda za javno zdravstvo (link s popisom svih Zavoda za javno zdravstvo može se pronaći pod poglavljem 3.3);

KORAK
5

Nakon dobivanja rješenja o registraciji kao „privatni iznajmljivač“ potrebno je učiniti sljedeće:

- Otvoriti žiro-račun kod neke od poslovnih banaka, a za doznake iz inozemstva i devizni žiro-račun;
- U roku od 8 dana od dana dobivanja rješenja prijaviti se u Registru poreznih obveznika pri nadležnoj poreznoj upravi na obrascu RPO (može se „Narodnim novinama“).

2.5.2.3 Hotel baština i hotel (ruralni obiteljski hotel)

Ako registraciju ruralnog obiteljskog hotela vršite kao hotel baština (*heritage*) važno je znati sljedeće:

- Hotel baština mora biti u starim, izvornim, tradicijskim, povijesnim, ruralnim ili urbanim strukturama i građevinama koje se ne smiju dograđivati i nadograđivati, već trebaju zadržati izvornu prostornu strukturu i oblik;
- Hotel baština mora biti uređen i opremljen na tradicijski način i ne može nalaziti u replikama (kopijama) starih građevina i struktura;

Za razvrstavanje (kategorizaciju) Hotela baština (heritage), potrebna je sljedeća dokumentacija:

- Zahtjev za razvrstavanje ugostiteljskog objekta u vrstu Hotel baština (heritage) – zahtjev se može dobiti u uredu državne uprave;
- Preslika obrtnice ili izvatka (rješenja o poduzeću) iz sudskog registra o registriranoj djelatnosti i osobama ovlaštenim za zastupanje;
- Dokaz o pravu korištenja objekta, odnosno poslovnog prostora (npr. vlasnički list, ovjereni ugovor o zakupu i sl.);
- Popis smještajnih jedinica (broj, vrsta i moduli) i popis ugostiteljskih i ostalih sadržaja;
- Dokaz da građevina udovoljava posebnim propisima kojima se uređuje graditeljstvo prema Zakonu o prostornom uređenju i gradnji NN 76/07 – identično kao i kod 2.5.2.1;
- Dokaz o uplaćenoj upravnoj pristojbi (informacije o iznosu pristojbe te na koji način uplatiti upravnu pristojbu dobit ćete u uredu državne uprave);

Ako se kao ruralni obiteljski hotel želi razvrstati (kategorizirati) objekt koji je replika (kopija) starih građevina i struktura ili nanovo izgrađen objekt u skladu s tradicijskom arhitekturom kraja u kojemu je izgrađen, on se razvrstava i kategorizira kao hotel. Razvrstavanje i kategorizaciju hotela vrši Ministarstvo turizma, te se zahtjev upućuje na sljedeću adresu: Ministarstvo turizma, Odjel za kategorizaciju, Prisavlje 14,10000 Zagreb

Zahtjev (u obliku dopisa) mora sadržavati:

- Vrsta i kategorija objekta koja se traži: hotel s dvije, tri, četiri ili pet zvjezdica (navesti točnu kategoriju, tj. za koliko zvjezdica se traži kategorizacija);
- Podaci o poduzeću;
- Podaci o objektu u kojemu će biti organiziran hotel (broj smještajnih jedinica, vrsta smještajnih jedinica, ostali sadržaji koji će biti organizirani u hotelu);
- Dokaz o pravu korištenja objekta (vlasnički list, ovjereni ugovor o zakupu i sl.).

2.5.2.4 Kamp odmorište (ruralno kamp odmorište)

Ruralno kamp odmorište registrirat će se kao kamp odmorište. I ova vrsta usluga, kao i hotel baština i hotel, smatra se profesionalnom djelatnošću za koju je potrebno otvoriti, odnosno poslovati kao obrt ili poduzeće.

Potrebna dokumentacija za registraciju kamp odmorišta:

- kopiju obrtnice (ako je registriran obrt) ili rješenje iz sudskog registra o registriranoj djelatnosti (ako je registrirano poduzeće);
- dokaz o pravu korištenja objekta, odnosno poslovnog prostora (npr. vlasnički list, ovjereni ugovor o zakupu i sl.);
- geodetsku snimku parcele gdje se nalazi kamp odmorište na kojoj se vide prilazni putovi, građevine, smještajne jedinice (kamp parcele) i dr.;
- dokaz da prostor udovoljava posebnim propisima kojima se uređuje graditeljstvo prema Zakonu o prostornom uređenju i gradnji NN 76/07 – identično kao i kod 2.5.2.1;
- dokaz o uplaćenoj upravnoj pristojbi (informacije o visini pristojbe te načinu plaćanja dobit ćete u uredu državne uprave).

VAŽNO: područje (parcela) na kojoj se želi organizirati kamp odmorište mora biti obuhvaćeno prostorno-planskom dokumentacijom općine ili grada na čijem se području namjerava registrirati kamp odmorište, odnosno u prostornom planu biti označena kao turistička zona T-3 (kamp). Ako nije označena kao T-3 zona, trebate prvo, prilikom sljedeće izmjene i promjene prostornog plana općine ili grada, dati argumentiran zahtjev za uvrštenje parcele u T-3 turističku zonu. U svom zahtjevu trebate što kvalitetnije argumentirati i širu korist od vašeg planiranog projekta, odnosno njegovu uklopljenost u ukupnu viziju održivog razvoja područja, jer će o tome ponajviše ovisiti konačna odluka o tome hoće li se udovoljiti vašem zahtjevu. Cijeli opisani proces nema zajamčeni ishod, a može i vremenski potrajati, pa to treba ozbiljno uzeti u obzir kada planirate svoj poduzetnički pothvat.

2.5.2.5 Registracija obrta za hotel baština i kamp odmorište

Ako se registrira hotel baština (heritage) ili hotel ili kamp odmorište, bavljenje turističkim uslugama smatraju se profesionalnom (a ne dopunskom) djelatnošću za koju je potrebno otvoriti obrt ili poduzeće.

Obrt se otvara u uredima državne uprave i za to je potrebna sljedeća dokumentacija:

- Zahtjev za upis obrta u obrtni registar (može se dobiti u uredu državne uprave);
- Fotokopija osobne iskaznice;
- Dokaz o raspolaganju prostorom (ugovor o zakupu ili dokaz o vlasništvu);
- Dokaz da prostor udovoljava posebnim propisima kojima se uređuje graditeljstvo prema Zakonu o prostornom uređenju i gradnji (NN 76/07) – identično kao i kod 2.5.2.1;
- Dokaz o uplaćenoj upravnoj pristojbi (informacije o visini pristojbe te načinu plaćanja dobiti ćete u uredu državne uprave);
- Dokaz o uplaćenoj pristojbi za obrtnicu (informacije o visini pristojbe te načinu plaćanja dobiti ćete u uredu državne uprave);

Nakon dobivanja obrtnice potrebno je:

- Izraditi pečat;
- Otvoriti žiro-račun u jednoj od poslovnih banaka;
- Najkasnije 8 dana prije početka rada prijaviti početak rada obrta uredu državne uprave – službi za gospodarstvo (informaciju na koji način izvršiti prijavu dobit ćete u uredu državne uprave). Datum početka rada koji ste naveli u prijavi smatra se službenim početkom rada obrta;
- U roku od 8 dana od početka rada obrt je potrebno prijaviti poreznoj upravi – ispostavi koja je nadležna za vaše područje na obrascu RPO – prijava u registar poreznih obveznika (obrazac možete kupiti u „Narodnim novinama“);
- U roku od 15 dana od početka rada obrt je potrebno prijaviti na HZZO – Hrvatski zavod za zdravstveno osiguranje na obrascu T-1 i HZMO – Hrvatski zavod za mirovinsko osiguranje na obrascu M-11P (obrasce možete kupiti u „Narodnim novinama“). Ako se vlasnik obrta obrtom samozapošljava te ako obrtom zapošljava i druge osobe, onda je dužan prijaviti sebe i ostale zaposlenike u sustav zdravstvenog i mirovinskog osiguranja. Za zdravstveno osiguranje prijava se vrši u HZZO-u (Hrvatski zavod za zdravstveno osiguranje) na obrascu T2, a za mirovinsko osiguranje prijava se vrši u HZMO-u (Hrvatski zavod za mirovinsko osiguranje) na obrascu M-1 (obrasce možete kupiti u „Narodnim novinama“). Ako ste već zaposleni npr. u nekom poduzeću, instituciji i na taj način već ostvarili prava iz zdravstvenog i mirovinskog osiguranja, onda kao vlasnik obrta ne prijavljujete sebe u zdravstveno i mirovinsko osiguranje već eventualno zaposlenike u vašem obrtu, ako ih imate. Ako ste kao vlasnik obrta mlađi od 40 godina, dužni ste se najkasnije u roku od 3 mjeseca od početka rada obrta prijaviti u REGOS – Registar osiguranika i izabrati fond za II. stup mirovinskog osiguranja. Prijava se može izvršiti na jednom od šaltera REGOSA koji se nalaze u poslovnici FINA-e (financijske agencije).

KORISTAN SAVJET: angažirajte neki od računovodstvenih servisa koji će vam nakon registracije obrta preuzeti sve računovodstvene i administrativne poslove (prijave, odjave, obračuni plaća, završni računi, obračun poreza, vođenje knjiga itd.) u vezi s poslovanjem i na taj način olakšati poslovanje

2.5.2.6 Registracija poduzeća za hotel baština i kamp odmorište

Registracija poduzeća vrši se na nadležnom Trgovačkom sudu, a za registraciju je potrebno sljedeće:

- Sačiniti akt o osnivanju (osnivački akt) ako je osnivač samo jedna osoba ili društveni ugovor ako su osnivači dvije ili više osoba – Ovaj dokument sadrži ime poduzeća, njegovo sjedište, djelatnosti kojima će se poduzeće baviti, prava i obveze osnivača poduzeća, tijela poduzeća: uprava, nadzorni odbor. Prije izbora imena poduzeća potrebno je kod Trgovačkog suda provjeriti je li neko poduzeće već posluje pod tim imenom. Ako posluje potrebno je ime promijeniti jer ne mogu poslovati dva i više poduzeća pod istim, odnosno, identičnim imenom. Ako ime nije zauzeto onda je u Trgovačkom sudu potrebno ime poduzeća rezervirati (to znači da je postupak registracije poduzeća pod time imenom u tijeku). Ime poduzeća može biti riječ iz hrvatskog ili latinskog rječnika ili prezime osnivača;
- Ovjeriti osnivački akt i prijavu za upis u trgovački registar kod javnog bilježnika.

Uz prijavu u trgovački registar predaje se sljedeća dokumentacija:

- osnivački akt;
- popis članova osnivača poduzeća;
- popis članova uprave;
- popis nadzornog odbora ako ga poduzeće ima;
- dokaz o uplati osnivačkog uloga – osnivački ulog koji iznosi minimalno 20.000,00 kn uplaćuje se žiro-račun koji je otvoren kod neke od poslovnih banaka. Osnivački ulog može biti u stvarima kao što je oprema ili repromaterijal i dr., ali u tom slučaju potrebno je priložiti procjenu vrijednosti stvari koju izrađuje neki od ovlaštenih revizora;
- ovjerena izjava osnivača od strane javnog bilježnika da osnivač (ili osnivači ako poduzeće registrira više osoba), i ostala poduzeća u kojima osnivač ili osnivači imaju udjele ili dionice, nema nepodmirenih obveza, te potvrdu FINA-e (Financijske agencije) da osnivač ili osnivači i društva u kojima imaju udjele ili dionice nemaju na računima evidentirane nepodmirene naloge za plaćanje, i potvrde Porezne uprave, Hrvatskog zavoda za zdravstveno osiguranje i Hrvatskog zavoda za mirovinsko osiguranje da osnivač ili osnivači i društva u kojima imaju dionice ili udjele nemaju nepodmirene obveze po osnovi poreza i doprinosa za mirovinsko i zdravstveno osiguranje.

Nakon dobivanja rješenja o registraciji poduzeća od strane Trgovačkog suda, potrebno je učiniti sljedeće:

- izraditi pečat;
- u roku od 15 dana od dana registracije poduzeća dostaviti zahtjev (obrazac RPS-1 koji se može kupiti u „Narodnim novinama“ ili preuzeti na internetskoj stranici: http://www.dzs.hr/Hrv/important/Obrasci/11-Registri/Obrasci/RPS-1.pdf) za razvrstavanje po djelatnostima prema NKD-u (Nacionalna klasifikacija djelatnosti) koji se dostavlja u Državnom zavodu za statistiku na adresu: Ilica 3, 10000 Zagreb. Uz zahtjev prilaže se kopija rješenje o upisu u trgovački registar i dokaz o uplati upravne pristojbe
- u roku 8 dana prijaviti poduzeće u registar poreznih obveznika pri nadležnoj ispostavi porezne uprave, na obrascu RPO (obrazac se može kupiti u „Narodnim novinama“);
- u roku 15 dana od dana registracije poduzeća, tj. početka rada, poduzeće je potrebno prijaviti u HZZO (Hrvatski zavod za zdravstveno osiguranje) na obrascu T-1 (obrazac se može kupiti u papirnici ili trgovini „Narodnih novina“) i u HZMO (Hrvatski zavod za mirovinsko osiguranje) na obrascu M-11 P (obrazac se može kupiti u „Narodnim novinama“) i u HZMO (Hrvatski zavod za mirovinsko osiguranje).

KORISNI SAVJETI:

- prepustite poslove registracije poduzeća nekom od javnobilježničkog ureda ili odvjetničkom uredu. Na taj način uštedjeti ćete vrijeme i na licu mjesta dobiti sve detaljne i konkretne upute o svim koracima oko registracije;
- angažirajte neki od računovodstvenih servisa koji će vam nakon registracije poduzeća preuzeti sve računovodstvene i administrativne poslove (prijave, odjave, obračuni plaća, završni računi, obračun poreza, vođenje knjiga itd.) u vezi poslovanja i na taj način olakšati poslovanje.

KORAK 6

2.6 KORAK 6: Podsjetnik na zakonske obveze tijekom poslovanja

2.6.1 Porezne obveze

2.6.1.1 Porez na dohodak i porez na dobit

Turistička seoska obiteljska gospodarstva kao poslovni subjekti imaju porezne obveze. U nastavku se objašnjava koje su to porezne obveze i na koji način ih izvršiti.

Turistička seoska obiteljska gospodarstva registrirana kao seljačko domaćinstvo sukladno Pravilniku o pružanju ugostiteljskih usluga na seljačkim domaćinstvima (NN 05/08, NN 44/11 i NN 118/11) u poreznoj upravi tretiraju se kao obrt, odnosno sve porezne obveze iste su kao za djelatnosti u obrtu.

Takva domaćinstva obveznici su plaćanja poreza na dohodak ako ostvaruju dohodak do 400.000 kn godišnje. Dohodak se izračuna na način da se od svih primitaka (naplaćene usluge u gotovini ili po fakturama) oduzmu izdaci (zakonski priznati izdaci npr. trošak el. energije, potrošni materijal i sl.). Sukladno visini dohotka, plaća se i zakonska određena stopa.

Ako vam je godišnji dohodak veći od 400.000 kn, odnosno godišnji primitak veći od 2.000.000 kn (tu se ne odbijaju izdaci, odnosno zakonski priznati troškovi), ulazite u sustav plaćanja poreza na dobit.

Ako želite možete odmah preći u sustav plaćanja poreza na dobit.

Razlika između poreza na dohodak i poreza na dobit je u tomu što se kod poreza na dohodak troškovi po računima priznaju tek nakon uplate sredstava, a kod poreza na dobit troškovi se priznaju i knjiže po datumu izrade računa a ne po uplati za taj račun.

2.6.1.2 Paušalni porez

Turistička seoska obiteljska gospodarstva registrirana kao „privatni iznajmljivači“ plaćaju paušalni porez po osnovnom krevetu (pomoćni ležajevi oslobođeni su plaćanja poreza). Broj osnovnih kreveta pronaći ćete u rješenju koje vam je izdao ured državne uprave.

Visina paušalnog poreza vezana je za razred turističkog mjesta:

KATEGORIJA TURISTIČKOG MJESTA	IZNOS POREZA [HRK]	
	po osnovnom krevetu	po pomoćnom krevetu
A	300	0
B	255	0
C	210	0
D i nerazvrstana mjesta	150	0

Npr. Ako iznajmljujete sobe i ukupan kapacitet smještaja je 8, a od toga 6 osnovna kreveta a 2 pomoćna ležajeva, i vaše mjesto (selo) nije razvrstano u kategoriju turističkog mjesta, iznos ukupnog godišnjeg poreza kojeg morate platiti iznosi 150,00 kn po osnovnom krevetu, odnosno ukupno 900,00 kn.

U koji razred (kategoriju) turističkog mjesta je vaše selo svrstano ili ima status nerazvrstanog mjesta određuje Ministarstvo turizma Pravilnikom o proglašavanju turističkih općina i gradova i o razvrstavanju naselja u turističke razrede NN 122/09, NN9/10, NN 61/10, NN 82/10, NN 36/11 i NN 89/11, a informaciju o tome možete dobiti od Turističke zajednice općine ili grada u kojemu se vaše mjesto nalazi i/ili Ministarstvu turizma. Ako općina ili grad u kojemu se vaše mjesto nalazi nema turističku zajednicu, onda informaciju o razredu (kategoriji) možete dobiti od županijske turističke zajednice.

2.6.1.3 PDV – porez na dodanu vrijednost

Ako godišnji ukupan prihod kojega ostvarujete od turističkih usluga prelazi 85.000,00 kn od naredne godine ulazite u sustav poreza na dodanu vrijednost - PDV te ste dužni na svaku uslugu koju pružate (smještaj, usluge prehrane i dr.) zaračunati PDV.

Za usluge smještaja i prehrane gostiju na smještaju (doručak, polupansion ili puni pansion) stopa PDV-a iznosi 10% (bez obzira na vrstu registracije).

Ako vaše domaćinstvo posluje kao izletište (imate registraciju kao seljačko domaćinstvo, obrt ili poduzeće), tj. nudite usluge prehrane gostima izletnicima (ručak ili večera) ili ako gostima organizirate druge usluge – npr. jahanje, škole kuhanja, škole starih zanata, rad na imanju kao turistička aktivnost i sl. – stopa PDV-a na ove usluge je 23%.

VAŽNO: Ako ste registrirani kao privatni iznajmljivač i nalazite se u sustavu paušala, tj. plaćate paušalni porez i od iduće godine ulazite u sustav PDV-a, jer vam prihod ove godine prelazi 85.000,00 kn, prelazite i u sustav poreza na dohodak. Dakle, više ne možete biti u sustavu paušala, tj. porez ne možete više plaćati paušalno, već prema ostvarenom dohotku i sukladno tome voditi knjige kao i seljačko domaćinstvo. Boravišnu pristojbu i nadalje plaćate paušalno.

Kako na računu obračunati porez na dodanu vrijednost, možete vidjeti u poglavlju 2.6.3 „Kako ispostaviti ispravan račun".

2.6.1.4 Porez na potrošnju

Provjerite je li vaša općina ili grad, na čijem području se nalazi vaše turističko seosko obiteljsko gospodarstvo, uvelo porez na potrošnju. Ako je ovaj porez uveden, dužni ste ga obračunati i plaćati na žiro-račun općine ili grada bez obzira na vrstu registracije. Naime, porez na potrošnju prihod je jedinica lokalne samouprave i plaća se na potrošnju alkoholnih pića: prirodna i specijalna vina, vinjak, rakije, žestoka pića, piva te bezalkoholna pića: prirodni voćni sokovi, sva gazirana bezalkoholna pića, mineralne i gazirane vode. To znači ako u svojoj ponudi gostima nudite neko od navedenih pića dužni ste obračunati i platiti porez na potrošnju. Visina poreza na potrošnju može biti od minimalno 1% do maksimalno 3%, tako da svaka jedinica lokalne samouprave može uvesti porez na potrošnju u ovom rasponu. Provjerite također, koje rokove za plaćanje poreza na potrošnju je propisala vaša jedinica lokalne samouprave.

Kako na računu obračunati porez na potrošnju, možete vidjeti u poglavlju 2.6.3 „Kako ispostaviti ispravan račun".

2.6.1.5 Mirovinsko i zdravstveno osiguranje (doprinosi)

Ako ste se upisali u upisnik obiteljskih poljoprivrednih gospodarstava, tj. „otvorili" OPG nakon 1. studenog 2010. godine, imate obvezu plaćati doprinose za mirovinsko i zdravstveno osiguranje, tj. morate biti osigurani. To se također odnosi i na sve članove OPG-a koje ste naveli. To konkretno znači da ako ste pored sebe , kao nositelja OPG-a, kao članove OPG-a naveli još i npr. suprugu i dvoje djece, a oni nemaju mirovinsko i zdravstveno osiguranje (nisu zaposleni negdje drugdje), doprinose morate plaćati i za navedene članove.

Izračun doprinosa izgleda ovako:

Osnovica za izračun doprinosa je prosječna plaća x koeficijent 0,35 što (trenutno) iznosi 2.679,95 kn. Na ovu osnovicu zaračunava se: Doprinos za mirovinsko I. stup

(5%); Doprinos za mirovinsko II. stup (5%); Doprinos za zdravstveno (7,5%). To znači da ćete za mirovinsko osiguranja mjesečno plaćati 267,99 kn, a za zdravstveno osiguranje mjesečno 200,99 kn, što ukupno mjesečno iznosi 468,98 kn

Ako ste „otvorili" OPG prije 1. studenog 2010. godine, niste dužni plaćati doprinose za mirovinsko i zdravstveno osiguranje, ali možete ukoliko bi vam takav način obračuna doprinosa odgovarao.

Nositelj OPG-a kao i ostali članovi nisu dužni plaćati doprinose za mirovinsko i zdravstveno osiguranje ako su:

- Osigurani negdje drugdje (zaposleni su u nekom poduzeću, instituciji ili negdje drugdje gdje im poslodavac uplaćuje doprinose);
- Umirovljenici;
- Na redovnom školovanju (srednja škola, fakultet).

Procedura prijave je jednostavna: u roku od 8 dana od upisa u upisnik obiteljskih poljoprivrednih gospodarstava odnesite obrazac M-1P (možete ga kupiti u „Narodnim novinama") u HZMO (Hrvatski zavod za mirovinsko osiguranje). Ako se ne prijavite u roku od 8 dana HZMO (Hrvatski zavod za mirovinsko osiguranje) osigurat će vas automatski, tj. po službenoj dužnosti jer će podatak da ste upisani u upisnik dobiti od Agencije za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvoju.

U ovom slučaju kad registrirate turističke usluge kao „privatni iznajmljivač" ili seljačko domaćinstvo, bavljenje turizmom smatrat će vam se kao dopunska djelatnost.

No, ako imate OPG (nositelj ste OPG-a) i imate registrirano seljačko domaćinstvo ili imate registrirani obrt za bavljenje turističkim uslugama, a zaposleni ste (u nekom poduzeću, instituciji ili negdje drugdje gdje dobivate plaću i poslodavac u vaše ime plaća doprinose za zdravstveno i mirovinsko), vaše bavljenje turističkim uslugama smatrat će se drugom djelatnosti, što znači da morate dodatno plaćati doprinose za mirovinsko i zdravstveno bez obzira što vam to u vaše ime plaća poslodavac jer je seljačko domaćinstvo sukladno poreznoj upravi svrstano pod obrt.

Obračun dodatnih doprinosa računa se na sljedeći način:

Osnovica za izračunavanje doprinosa je ukupan godišnji dohodak koji se ostvario od pružanja turističkih usluga u seljačkom domaćinstvu. Najveća osnovica (ukupan godišnji dohodak) na koji se izračunavaju i plaćaju doprinosi je 59.724,00 kn. To konkretno znači da ako je dohodak koji ste ostvarili poslovanjem turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva veći od navedenog iznosa (npr. 100.000,00 kn), doprinosi se izračunavaju i plaćaju samo na 59.724,00 kn. Ako je ukupan godišnji dohodak

koji ste ostvarili na Vašem turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu manji od 59.724,00 kn (25.000,00 kn npr.) tada ćete doprinose izračunati i platiti na ostvareni ukupan godišnji dohodak (u našem primjeru to je na iznos od 25.000,00 kn). Ako kojim slučajem niste ostvarili nikakav dohodak, odnosno ukupan godišnji dohodak jednak je nuli, tada niste obvezni plaćati dodatne doprinose.

Na ovu osnovicu zaračunava se: doprinos za mirovinsko I. stup (15%); doprinos za mirovinsko II. stup (5%); doprinos za zdravstveno (15%)

Doprinosi se izračunavaju i plaćaju prilikom izrade godišnjeg završnog računa, tj. utvrđivanja godišnjeg dohotka.

Ako ste registrirani kao „privatni iznajmljivač", a zaposleni ste (u nekom poduzeću, instituciji ili negdje drugdje gdje dobivate plaću i poslodavac u vaše ime plaća doprinose za zdravstveno i mirovinsko, u tom slučaju bavljenje turističkim uslugama smatrat će se kao dopunska djelatnost a ne druga djelatnost i niste dužni dodatno obračunavati i plaćati doprinose za mirovinsko i zdravstveno osiguranje.

VAŽNO: visina osnovice za obračunavanje doprinosa za mirovinsko i zdravstveno osiguranje svake godine određuje se *Naredbom o iznosima osnovica za obračun doprinosa za obvezna osiguranja*. Provjerite osnovicu za plaćanje doprinosa svake godine u Hrvatskom zavodu za mirovinsko osiguranje i Hrvatskom zavodu za zdravstveno osiguranje.

Ako imate registriran obrt ili poduzeće gdje ste se i zaposlili (samozapošljavanje), automatski se prilikom registracije, odnosno u roku od 8 dana, prijavljujete u HZMO (Hrvatski zavod za mirovinsko osiguranje i HZZO (Hrvatski zavod za zdravstveno osiguranje) i plaćate doprinose za mirovinsko i zdravstveno osiguranje prilikom obračuna plaće.

2.6.2 Vođenje poslovnih knjiga

2.6.2.1 Registrirani po Pravilniku o pružanju ugostiteljskih usluga na seljačkim domaćinstvima

Turistička seoska obiteljska gospodarstva koja su registrirana kao seljačko domaćinstvo dužni su voditi sljedeće poslovne knjige:

- **KNJIGA PRIMITAKA I IZDATAKA** – možete je kupiti u „Narodnim novinama" kao obrazac KPI – u ovu knjigu upisujete sve račune koje ste naplatili u gotovini kao i račune (fakture) koji su vam plaćeni preko žiro-računa, dakle račune za koje vam je novac uplaćen na žiro-račun. U ovu knjigu također upisujete

račune koje ste primili i platili (npr. račun koji ste dobili od nekog drugog OPG-a, ako ste od njega kupili neki od proizvoda koji nudite; ili ako ste kupili neki električni aparat za potrebe domaćinstva; ili putni nalog ako ste bili na službenom putovanju npr. odlazak na neki sajam ili odlazak u nabavu za potrebe seoskog domaćinstva, seminar, edukaciju, sastanak i sl.) i to onda kada ste ga platili – npr. račun ste dobili prije 15 dana, a platili ste ga danas, to znači da ćete ga danas uvesti u knjigu kao izdatak. Primitke u gotovini (naplaćeni računi za gotovinu) morate upisivati svakodnevno, a ostalo (račune koji su vam plaćeni preko žiro-računa) i račune koje ste vi platili i predstavljaju izdatak, morate evidentirati najkasnije do 15. u mjesecu za prethodni mjesec ili ako ste u sustavu PDV-a onda račune koji su vam plaćeni preko žiro-računa i račune koje se platili, evidentirati ih možete do roka u kojemu se plaća PDV.

- **KNJIGA PROMETA** – možete je kupiti u „Narodnim novinama" kao obrazac KP – ako knjigu primitaka i izdatak ne vodite vi već vaš računovođa, odnosno knjiga nije kod vas na gospodarstvu već u računovodstvu, onda je potrebno voditi knjigu prometa. U ovu knjigu upisujete dnevno samo račune koje ste naplatili u gotovini (npr. kroz paragon račune ili račune izrađene na računalu). Ako knjigu primitaka i izdataka vodite vi osobno na vašem gospodarstvu (knjiga se fizički nalazi kod vas), onda knjigu prometa niste dužni voditi.

- **EVIDENCIJA O TRAŽBINAMA I OBVEZAMA** - možete je kupiti u „Narodnim novinama" kao obrazac TO – u ovu knjigu upisuju se svi primljeni računi (računi koje ste primili na ime vašeg gospodarstva ako ste nešto kupovali za potrebe gospodarstva, režijski računi i dr.) i izdani računi (račune koje ste vi napravili na osnovu pružanja usluga na vašem gospodarstvu) s oznakom R-1 i R-2. Razlika između ova dva računa ovisi o tome u kojemu poreznom sustavu je vaše domaćinstvo. Ako je vaše gospodarstvo (većina, gotovo sva gospodarstva) u sustavu poreza na dohodak, onda izdajete račune s oznakom R-2, a ako je vaše domaćinstvo u sustavu poreza na dobit, onda izdajete račune s oznakom R-1. Razliku između poreza na dohodak i porezna na dobit možete vidjeti u poglavlju 2.6.1.1 porezne obveze. Važno je napomenuti kako račune s oznakom R-1 i R-2 (tzv. fakture) izdajete onda kada će vam usluga biti plaćena preko žiro-računa ili kad vam platitelj usluga plati u gotovini, a zatraži takav račun jer će mu trebati za pravdanje troškova (smještaj, reprezentacija i sl.). Ako vam gosti plaćaju u gotovini, onda gotovinske račune ne označujete s R-1 ili R-2. Kako izraditi ispravan račun za gotovinu i račune R-1 i R-2 možete pronaći u poglavlju 2.6.3.

- **POPIS DUGOTRAJNE IMOVINE** – možete je kupiti „Narodnim novinama" kao obrazac DI – ova knjiga služi za utvrđivanje amortizacije-otpisa dugotrajne imovine koja se priznaje kao trošak pri izradi završnog plana i utvrđivanju osnovice za plaćanje poreza. Dugotrajna imovina je ona imovina čija je nabavna

vrijednost veća od 2.000,00 kn i ako im je vijek trajanja duži od godine dana (npr. zgrade, strojevi, aparati, vozila i sl.). Turistička obiteljska seoska gospodarstva također mogu u popis dugotrajne imovine unijeti vlastitu dugotrajnu imovinu, ali prije toga moraju sačiniti zapisnik o ulaganju (adaptacija objekta, preuređenje objekta, nabava aparata, nabava vozila za potrebe seljačkog domaćinstva i sl.)

- **POPIS GOSTIJU** – ako pružate usluge smještaja, dužni ste voditi popis svih gostiju u koji upisujete sve goste na smještaju (i domaće i strane). Popis gostiju možete voditi kao uvezanu knjigu koju možete kupiti kao gotov obrazac u „Narodnim novinama“ – šifra XII-46. Ako popis gostiju vodite kao knjigu, onda bi bilo najbolje da za svaku kalendarsku godinu vodite novu knjigu. Popis gostiju možete voditi i na računalu (računalno). Tada izradite ovakvu tablicu kao što je sljedeća (navedeni podaci u tablici obvezni su, odnosno propisani Pravilnikom o sadržaju i načinu vođenja knjige gostiju i popisa gostiju):

Redni broj	Ime i prezime	Broj osobne iskaznice ili putne isprave	Vrsta pružene usluge	Datum početka pružanja usluga	Datum prestanka pružanja usluga	Primjedba
1.						
2.						
3.						
4.						

Ako popis gostiju vodite na računalu, onda na kraju svake kalendarske godine popis možete isprintati ili pohraniti na nekom elektroničkom mediju (CD, računalo, memorijska kartica). Popis gostiju bilo da vodite kao uvezan knjigu ili na računalu, više nije potrebno ovjeravati. Ne zaboravite čuvati popis gostiju najmanje dvije godine.

Ako vaše domaćinstvo uđe u sustav PDV-a, morat ćete voditi i sljedeće knjige:

- knjigu ulaznih računa (U-RA);
- knjigu izlaznih računa (I-RA).

KORISNI SAVJETI:

- prepustite vođenje knjiga nekom od ovlaštenih računovođa, odnosno vodite minimum knjiga koje morate voditi sukladno zakonskim propisima, tj. koje morate fizički voditi baš na seljačkom domaćinstvu (knjiga prometa, popis gostiju i popis stranih gostiju). Knjigovođa će voditi brigu o knjiženju, izradi raznih izvješća, obračunu poreza, članarina turističkim zajednicama i ostalih evidencija, prijava u poreznu upravu, amortizaciji i dr. Na taj način uvelike ćete si olakšati poslovanje i uštedjeti dragocjeno vrijeme;
- ne zaboravite da vam se troškovi računovođe priznaju kao trošak pri sastavljanju godišnjeg završnog računa.

2.6.2.2 Privatni iznajmljivači

Turistička seoska obiteljska gospodarstva koja su registrirana kao „privatni iznajmljivači" i nalazite se u sustavu paušala, dužni su voditi sljedeće knjige:

- EVIDENCIJU O PROMETU – knjigu možete kupiti u „Narodnim novinama" pod šifrom UT-IX-360. U ovu knjigu dužni ste upisivati sve izdane račune koje ste izdali gostima ili agencijama (ako poslujete s agencijama) za smještaj i usluge prehrane (doručak, polupansion, puni pansion) ako ih nudite gostima na smještaju.
- POPIS GOSTIJU – identično kao i kod 2.6.2.1.

2.6.2.3 Obrt

Ako vam je turističko seosko obiteljsko gospodarstvo registrirano kao obrt vodit ćete sve knjige kao i seljačko domaćinstvo u poglavlju 2.6.2.1.

Jedino za razliku od seljačkog domaćinstva, ako se pružaju usluge smještaja, vodi se KNJIGA GOSTIJU – možete je voditi kao uvezenu knjigu koju možete kupiti kao gotov obrazac u „Narodnim novinama" – šifra IV-171. Ako knjigu gostiju vodite kao uvezanu knjigu, onda bi bilo najbolje da za svaku kalendarsku godinu vodite novu knjigu. Knjigu gostiju možete voditi i na računalu (računalno). Tada izradite istu tablicu kao i u poglavlju 2.6.2.1, ali ona mora sadržavati sve ove podatke:: redni broj prijave; ime, i prezime; spol; datum i mjesto rođenja; adresa; datum i vrijeme dolaska; datum i vrijeme odlaska; primjedba (navedeni podaci u tablici obvezni su, odnosno propisani *Pravilnikom o sadržaju i načinu vođenja knjige gostiju i popisa gostiju*). Za domaće goste upisuje se još i broj osobne iskaznice dok je za strane goste potrebno još upisati:

državljanstvo; vrsta i broj putne isprave; vrsta i broj vize; datum dozvole boravka; datum i mjesto ulaska u Hrvatsku.

Ako knjigu gostiju vodite na računalu, onda na kraju svake kalendarske godine istu možete isprintati ili pohraniti na nekom elektroničkom mediju (CD, računalo, memorijska kartica). Knjigu gostiju bilo da vodite kao uvezanu knjigu ili na računalu, više nije potrebno ovjeravati. Ne zaboravite čuvati popis gostiju najmanje dvije godine.

2.6.2.4 Poduzeće

Ako vam je turističko seosko obiteljsko gospodarstvo registrirano kao poduzeće, preporuča se da vam knjigovodstvo vodi neki od ovlaštenih računovođa dok ste vi dužni voditi knjigu gostiju. Knjigu gostiju vodite identično kao i kod 2.6.2.3

2.6.3 Kako sastaviti ispravan račun

Za svaku naplaćenu uslugu (smještaj, prehranu, dodatne usluge i dr.) gostu ste – bilo da plaća u gotovini na licu mjesta, ili preko vašega poslovnog računa - dužni ispostaviti račun. Ako je gost boravio na vašem gospodarstvu posredstvom neke od turističkih agencija, račun ćete ispostaviti turističkoj agenciji kao fakturu.

Prilikom sastavljanja računa, svaki račun obvezno treba sadržavati sljedeće podatke:

1. mjesto izdavanja, broj računa, datum izdavanja računa;
2. ime (naziv) gospodarstva, adresu i OIB gospodarstva;
3. vrstu i količinu proizvoda i usluga koje ste pružili/prodali;
4. cijenu usluga i proizvoda koje ste pružili/prodali;
5. iznos PDV-a, ako ste u sustavu PDV-a;
6. iznos popusta, ako ste gostu dali popust na usluge
7. ukupan iznos za platiti (zbroj cijene pruženih usluga i PDV-a).

VRLO VAŽNO: ukoliko gostima dajete popust na usluge koje su koristili na vašem turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu, pazite da takav popust imaju pravo dobiti svi gosti jer, sukladno Zakonu o potrošačima (NN 79/07, NN 125/07, NN 75/09, NN 79/09, NN 89/09, NN 133/09) svi potrošači na tržištu trebaju imati jednake

uvjete. To konkretno znači da ukoliko se odlučite dati popust na korištenje usluga, takav popust morate naznačiti na cjeniku (npr. na boravak duži od 5 dana gostima se odobrava popust od 10% ili na grupu od 25 izletnika odobrava se jedan gratis ručak itd.) kako bi svi gosti mogli ostvariti pravo na njega sukladno uvjetima koje ste naveli u cjeniku. Ukoliko se prilikom inspekcijskog nadzora utvrdi da ste popust dali samo pojedinim gostima i da to pravo na popust nisu imali svi na jednak način i po jednakim uvjetima, možete biti novčano kažnjeni.

Ako niste u sustavu PDV-a, na računima NE SMIJETE iskazivati PDV, ali ako ga zabunom upišete, obvezni ste ga platiti. Također, ako niste u sustavu PDV-a, na vaše račune morate slovima napisati: „gospodarstvo (ili domaćinstvo) nije u sustavu PDV-a“ ili „poduzetnik nije u sustavu PDV-a“ .

Ako račun izdajete kao fakturu (fakturu izdajete pravnim osobama), tj. novac za izvršenu uslugu ili prodani proizvod platit će vam se naknadno na vaš poslovni račun, tada na računu morati staviti oznaku R-1 ili R-2. R-1 račun izradit ćete kada se vaše gospodarstvo nalazi u sustavu poreza na dobit, dok R-2 račun izradit ćete ako vam se gospodarstvo nalazi u sustavu poreza na dohodak. Razlika između poreza na dobit i poreza na dohodak objašnjena je u poglavlju 2.6.1.1. Ne zaboravite na računu (fakturi) naznačiti i ime, adresu i OIB pravne osobe na koju se račun (faktura) odnosi, vaš OIB, vaš žiro-račun na koji će se isplata izvršiti, te vaš potpis i pečat.

Ako pružate usluge smještaja i boravišnu pristojbu plaćate paušalno, tada ne zaboravite na računu napisati napomenu: „Boravišna pristojba uključena u cijenu“.

Račun za gotovinu možete izraditi sami na računalu (računalno) ili pak kupiti već gotov obrazac računa tzv. paragon račun, odnosno paragon blok u „Narodnim novinama“ i izdat ćete ga gostu, kada gost plaća gotovinom na licu mjesta.

Također, gotove obrasce računa koje ćete označiti s R-1 ili R-2 možete kupiti u „Narodnim novinama ili ih izraditi na računalu (računalno).

Kako obračunati PDV i prikazati ga na računu?

Pretpostavimo da gost na vašem turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu koristi uslugu smještaja s doručkom (prenoćio je tri noći) po cijeni od 255,00 kn što ukupno iznosi 765,00 kn (u cijenu je uračunat PDV i boravišna pristojba) te je jedan dan koristio usluge jahanja (poludnevnu turu jahanja po okolici) po cijeni od 599,00 kn. Račun ste naplatili u gotovini.

Bez obzira što je PDV uračunat u cijenu usluga, dužni ste ga iskazati na računu.

PDV se izračunava na osnovu koeficijenta. Službeni koeficijenti za izračunavanje PDV-a su:

9,0909 (za usluge noćenja, noćenja s doručkom, polupansiona i punog pansiona, za koje je propisan PDV od 10%) 18,6992 (za sve ostale usluge, za koje je propisan PDV od 23%)

Iznos PDV-a izračuna se na način da se cijena u koju je uključen PDV pomnoži s koeficijentom i podijelila sa 100, tako da u našem primjeru to izgleda ovako:

PDV za uslugu za koju je PDV 10%: 765,00 kn x 9,0909 / 100 = 69,55

PDV za uslugu za koju je PDV 23%: 599,00 kn x 18,6992 / 100 = 112,01

Ako pored PDV-a imate obvezu obračunavanja i poreza na potrošnju (pogledati poglavlje 2.6.1.4) tada je stopa izračunavanja PDV-a drugačija. Kako u tom slučaju obračunati PDV te koje se stope njegovog preračunavanja, možete pronaći u nastavku.

Kako obračunati porez na potrošnju i prikazati ga na računu?

Pretpostavimo da ste na vašem turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu ugostili grupu od 15 gostiju-izletnika koji su koristili usluge prehrane (ručka). Prethodno ste dogovorili što ćete im za tu priliku spremiti te da će cijena ručka po osobi, s uključenim pićem (vino i mineralna voda) iznositi 180,00 kn. Ukupan iznos za platiti iznosi 2.700,00 kn. Račun ste naplatili u gotovini. Od ovog ukupnog iznosa potrebno je odrediti osnovicu koja se odnosi na piće (vino i mineralna voda) na koju se obračunava porez na potrošnju.

Od ukupnog troška (2.700,00 kn) koji gosti plaćaju, na piće otpada 479,00 kn a na hranu 2.221,00 kn. Od osnovice 2.221,00 kn potrebno je oduzeti i 45,00 kn što se odnosi na kruh na koji se ne obračunava PDV, odnosno stopa PDV-a na kruh je 0%.

Bez obzira što je porez na potrošnju zajedno s PDV-om ukalkuliran u cijenu usluga, dužni ste ga iskazati na računu.

I porez na potrošnju kao PDV izračunava se na osnovu koeficijenta. Gotovo sve jedinice lokalne samouprave, koje su uvele porez na potrošnju, odredile su ga po stopi od 3%.

U tom slučaju službeni koeficijent za izračunavanje poreza na potrošnju iznosi 2,381 a službeni koeficijent za izračunavanje PDV-a koji se izračunava na osnovicu na koju

se obračunava i porez na potrošnju iznosi 18,254. Dakle, u našem primjeru potrebno je izračunati iznos poreza na potrošnju i PDV na osnovicu od 479,00 kn (ukupna cijena pića s obzirom da je u tu cijenu ukalkuliran porez na potrošnju). Također, potrebno je izračunati i PDV na ostatak osnovice koja iznosi 2.176,00 kn (iznos dobiven tako da se ukupan trošak usluge od 2.700,00 kn umanjio za 45,00 kn što se odnosi na kruh te 479,00 kn što se odnosi na piće: vino i mineralnu vodu).

Iznos poreza na porošnju i PDV-a izračuna se na način da se cijena u koju je uključen porez na potrošnju i PDV pomnoži s koeficijentom i podijeli sa 100, tako da u našem primjeru to izgleda ovako:

PDV od 23 % na osnovicu na koju se obračunava i porez na potrošnju:

479,00 kn x 18,254 / 100 = 87,44

Porez na potrošnju od 3%:

479,00 kn x 2,381/ 100 = 11,40

PDV od 23% na osnovicu na koju se ne obračunava porez na potrošnju:

2.176,00 kn x 18,6992 / 100 = 406,89

VAŽNO:

- ako niste u sustavu poreza na dodanu vrijednost (PDV) tada koeficijent za izračun poreza na potrošnju po stopi od 3% iznosi 2,91
- provjerite u vašoj općini ili gradu na čijem se području nalazi vaše turisitčko seosko obiteljsko gospodarstvo je li uvedena obvezu plaćanja poreza na potrošnju te ako je, po kojoj stopi
- ako vaša općina ili grad, na čijem se području nalazi vaše turisitčko seosko obiteljsko gospodarstvo, nije uvela obvezu plaćanje porezna na potrošnju, tada isti niste dužni obračunavati.

2.6.4 Ostale obveze

2.6.4.1 Prijava gostiju u turističku zajednicu

Kod svih vrsta (tipova) turističkih seoskih obiteljskih gospodarstava koja nude usluge smještaja, bez obzira na vrstu registracije, postoji obveza prijave svakog gosta ponaosob.

Sve goste (domaće i strane) dužni ste prijaviti nadležnoj turističkoj zajednici (turističkoj zajednici vaše općine ili grada) u roku od 24 sata od dolaska gostiju. Ako na vašem području nije osnovana turistička zajednica, onda goste prijavljujete u županijsku turističku zajednicu.

Goste možete turističkoj zajednici prijaviti na jedan od sljedećih načina:

- računalno, tj. preko modema – kako i na koji način informaciju ćete dobiti u turističkoj zajednici;
- faksom;
- e-mailom;
- osobno dostaviti turističkoj zajednici prijavnice na obrascu UT-XII-51 (možete ih kupiti knjižari ili trgovini „Narodnih novina“);

Ako prijavnice dostavljate faksom ili e-mailom onda prijavnicu možete i sami izraditi na sljedeći način:

Redni broj prijave	
Prezime gosta	
Ime gosta	
Dan mjesec i godinu rođenja	
Državljanstvo	
Vrsta i broj isprave o identitetu	(npr. putovnica ili osobna iskaznica br.....)
Datum početka boravka	(dan dolaska gosta))
Datum prestanka boravka	(dan odlaska gosta)
Adresa boravka	(vaša adresa)

2.6.4.2 Prijava stranih gostiju u MUP

Sukladno Zakonu o strancima, turistička seoska obiteljska gospodarstva koja pružaju usluge smještaja dužna su ponaosob prijaviti svakog stranog gosta u MUP, odnosno u najbližu policijsku postaju koja je nadležna za područje na kojemu se nalazi vaše domaćinstvo, i to u roku od 24 sata od dolaska gostiju.

Strane goste možete u MUP prijaviti na jedan od sljedećih načina:

- računalno, tj. preko modema – kako i na koji način informaciju ćete dobiti u policijskoj upravi;
- osobno dostaviti policijskoj postaji prijavnice na obrascu UT-IV-164 (možete ih kupiti u „Narodnim novinama“). Prijavnica za MUP sadrži i podatak o graničnom prijelazu na koji je u HR gost ušao. Ako se ne zna na koji granični prijelaz je gost ušao, onda u to polje jednostavno upišete „nepoznato“.

Neke turističke zajednice vrše prijavu stranih gostiju umjesto vas u policijsku upravu. Provjerite je li vaša turistička zajednica vrši takvu uslugu jer ćete u tom slučaju biti oslobođeni osobnog prijavljivanja, što će vam olakšati poslovanje i uštedjeti vrijeme. Ako to vaša turistička zajednica ne čini, morat ćete sami prijavljivati strane goste policijskoj upravi na jedan od gore opisanih načina.

KORISNI LINKOVI: Na internetu postoje posebni programi koje možete koristiti za internetsku prijavu gostiju turističkoj zajednici i policijskoj upravi kao što su:

- Prijava gostiju *www.prijava-turista.com*
- Knjiga gostiju *www.knjigagostiju.com*
- Mali hotel v7.0 *www.mali-hotel.com*
- Moj gost *www.mojgost.com*

2.6.4.3 Plaćanje boravišne pristojbe i turističke članarine

Boravišnu pristojbu i turističku članarinu dužni ste prema već unaprijed određenim stopama plaćati turističkoj zajednici.

BORAVIŠNA PRISTOJBA

Ako ste registrirani kao seljačko domaćinstvo ili privatni iznajmljivač, boravišnu pristojbu plaćate paušalno, a visina paušalne boravišne pristojbe vezana je za osnovni krevet i razred turističkog mjesta:

KATEGORIJA TURISTIČKOG MJESTA	IZNOS POREZA [HRK]	
	po osnovnom krevetu	po pomoćnom krevetu
A	300,00	0,00 Kn
B	255,00	0,00 Kn
C	210,00	0,00 Kn
D i nerazvrstana mjesta	150,00	0,00 Kn

Npr. ako iznajmljujete sobe, i ukupan kapacitet smještaja je 8 kreveta, od čega 6 osnovnih kreveta i 2 pomoćna ležaja, te vaše mjesto (selo) nije razvrstano u kategoriju turističkog mjesta, iznos ukupne godišnje paušalne boravišne pristojbe koju morate platiti iznosi 900,00 kn, tj. 150,00 kn po osnovnom krevetu.

U koji razred (kategoriju) turističkog mjesta je vaše selo ili mjesto svrstano ili ima status nerazvrstanog mjesta određuje Ministarstvo turizma Pravilnikom o proglašavanju turističkih općina i gradova i o razvrstavanju naselja u turističke razrede NN 122/09, NN9/10, NN 61/10, NN 82/10, NN 36/11 i NN 89/11, a informaciju o tome možete dobiti od turističke zajednice općine ili grada u kojemu se vaše mjesto nalazi i/ili Ministarstva turizma. Ako općina ili grad u kojemu se vaše mjesto nalazi nema turističku zajednicu, onda informaciju o razredu (kategoriji) možete dobiti od županijske turističke zajednice.

VAŽNO: ako imate maksimalan kapacitet smještaja dvije sobe, ili jedan apartman, ili kuća do 4 osnovna kreveta, a prosječna popunjenost kapaciteta u privatnom smještaju je manja od 40 dana, možete birati hoćete li boravišnu pristojbu plaćati paušalno ili po noćenju po gostu, tj. plaćati na način koji vam najviše odgovara (paušalno ili po noćenju). Informaciju o tome je li na vašem području popunjenost kapacitete u privatnom smještaju manja od 40 dana dobit ćete u vašoj turističkoj zajednici općini

ili grada. Ako na vašem području ne postoji turistička zajednica, onda ovu informaciju možete dobiti u županijskoj turističkoj zajednici.

Ako boravišnu pristojbu plaćate paušalno, tada paušalni iznos za tekuću godinu možete plaćati jednokratno ili u tri jednake rate: I. rata najkasnije do 31. srpnja; II. rata najkasnije do 31. kolovoza; III. rata najkasnije do 30. rujna.

Ako boravišnu pristojbu plaćate po osobi i po noćenju tada ste je dužni platiti dva puta mjesečno i to 1. u mjesecu i 15. u mjesecu za proteklih petnaest dana.

Ako ste registrirani kao obrt ili poduzeće, boravišnu pristojbu plaćate po osobi po noćenju.

Informaciju o visini boravišne pristojbe, te kako plaćati boravišnu pristojbu (žiro-račun) dobit ćete u vašoj turističkoj zajednici.

Ako nije osnovana turistička zajednica na području vaše općine ili grada, tada 50% iznosa boravišne pristojbe uplaćujete na račun županijske turističke zajednice, a preostalu polovicu sredstava na račun Hrvatske turističke zajednice. Brojeve žiro-računa na koji plaćati boravišnu pristojbu dobit ćete u županijskoj turističkoj zajednici.

TURISTIČKA ČLANARINA

Bez obzira na vrstu registracije, sva gospodarstva koja su registrirana za pružanje turističkih usluga, dužna su turističkoj zajednici plaćati turističku članarinu.

Ako ste registrirani kao seljačko domaćinstvo, obrt ili poduzeće, vaš računovođa će prilikom izrade godišnjeg završnog računa (do kraja ožujka) izračunati koliku turističku članarinu ste dužni platiti turističkoj zajednici te podnijeti odgovarajući obrazac poreznoj upravi.

Turistička članarina plaća se prema zakonski određenim stopama na osnovu ukupnog godišnjeg prihoda koje je domaćinstvo ostvarilo, prema sljedećoj tablici:

KATEGORIJA TURISTIČKOG MJESTA	KOEFICIJENT TURISTIČKE ČLANARINE
A	0,2000%
B	0,1840%
C	0,1600%
D i nerazvrstana mjesta	0,1440%

Ako ste registrirani kao privatni iznajmljivač, turističku članarinu također plaćate na visinu ukupnog prihoda koji evidentirate u knjizi „Evidencija o prometu".

Npr. pretpostavimo da se vaše domaćinstvo nalazi u razredu D i da vam je ukupan prihod koji ste ostvarili 10.000,00 kn. U tom slučaju iznos turističke članarine koju ste dužni platiti turističkoj zajednici iznosi 14,40 kn (10.000,00 kn x 0,1440% = 14,40 kn).

Kako ćete, kao privatni iznajmljivač, plaćati turističkoj zajednici turističku članarinu – mjesečno, dvaput godišnje ili jednom godišnje – najbolje da se dogovorite s turističkom zajednicom. S obzirom da se radi o malim iznosima turistička zajednica je fleksibilna oko naplate turističke članarine. Informaciju o načinu kako platiti (žiro-račun) te ostale podatke (poziv na broj, svrha, itd.) možete dobiti u vašoj turističkoj zajednici.

VAŽNO: kao privatni iznajmljivač ne zaboravite podnijet,i obrazac TZ (možete ga kupiti u „Narodnim novinama") poreznoj upravi do kraja veljače za podatke o turističkoj članarini za prethodnu godinu. (npr. 28. veljače 2012. bit ćete obvezni podnijeti obrazac TZ za 2011. godinu).

2.6.4.4 Izrada cjenika

Sva turistička seoska obiteljska gospodarstva koja pružaju usluge smještaja, dužna su sastaviti cjenik i izvjesiti ga u svim sobama, apartmanima ili kući koja se u cijelosti iznajmljuje, i to na vidnom mjestu (zalijepiti na vrata s unutrašnje strane ili ga uokviriti i staviti negdje na zid).

Cjenik sastavljate samostalno, tj. nema propisanih pravila koliku cijenu za smještaj trebate imati, odnosno ne postoje nikakve već unaprijed određene cijene za pojedini tip smještaja i usluga. Kod sastavljanja cjenika možete koristiti iskustva drugih, tj. onih koji već posluju.

Cjenik mora sadržavati vrstu smještaja (naznačena vam je u rješenju o registraciji – soba, apartman, kamp, kuća za odmor i dr.), cijenu smještaja, odnosno usluge po sezonama izraženu isključivo u kunama, ali u zagradi pored cijene u kunama radi informacije gostima, možete cijenu izraziti i u eurima.

Kod domaćinstava koja su registrirana kao seljačka domaćinstva, gdje postoji obveza pružanja gostima usluga prehrane, usluge koje ćete naznačiti na cjeniku mogu biti:

- samo noćenje s naznakom cijene koštanja doručka, posebno ako gost neće koristiti doručak;
- noćenje s doručkom;
- polupansion;
- puni pansion;

Ako ste registrirani kao seljačko domaćinstvo tip izletište i vinotočje/kušaonica, ne zaboravite izraditi cjenik jela i pića koja nudite.

Ako ste registrirani kao privatni iznajmljivač, cijenu smještaja formirate po sezonama samo za noćenje, odnosno najam apartmana ili kuće, pa na cjeniku trebaju biti sljedeće usluge:

- za sobe: noćenje po osobi po danu;
- za apartmane: najam apartmana po danu;
- za kuće: najam kuće po danu.

Ako vam je smještaj uređen kao apartman ili kuća, možete cijenu izraziti po osobi po danu ako bi vam tako formirani cjenik, odnosno prodaja smještaja, više odgovarala.

Ako kao privatni iznajmljivač nudite i usluge prehrane gostima na smještaju, u cjeniku ćete samo dodatno naznačiti cijenu doručka, ručka i večere, odnosno dodati:

- noćenje s doručkom;
- polupansion;
- puni pansion.

Ako imate registriran kamp, onda cjenik mora sadržavati cijene za:

- osobu po danu;
- šator (tu možete u cjenik staviti posebnu cijenu za mali šator do dvije osobe i veliki šator preko 2 osobe ili jednostavno formirati jednu cijenu za sve šatore);
- automobil;
- kamper;
- motocikl.

Ako vam je kamp registriran kao seljačko domaćinstvo, onda u cjenik morate staviti i cijenu prehrane gostima u kampu i to minimalno doručak te napraviti normative.

VAŽNO:

- u cjenik obvezno morate navesti turistički razred (A, B, C, D ili je mjesto nerazvrstano) u kojemu se vaše mjesto nalazi. Podatak o razredu dobit ćete u vašoj turističkoj zajednici (općine ili grada, ovisno gdje teritorijalno pripada vaše mjesto). Ako u vašoj općini ili gradu nije osnovana turistička zajednica, informaciju o turističkom razredu vašega mjesta dobit ćete u županijskoj turističkoj zajednici. Ako vaše mjesto nije razvrstano u neki od turističkih razreda, na cjeniku ćete jednostavno napisati: „mjesto nije razvrstano u turistički razred";
- također na cjeniku ste dužni naznačiti iznos boravišne pristojbe po sezonama koju određuje Vlada RH za svaku godinu. Informaciju o visini boravišne pristojbe po sezonama dobit ćete u vašoj turističkoj zajednici općine ili grada ili u županijskoj turističkoj zajednici;
- ako boravišnu pristojbu ukalkulirate u cijenu smještaja obvezni ste na cjeniku naznačiti iznose boravišne pristojbe i obvezno naznačiti: „Boravišna pristojba uključena je u cijenu";
- cjenik više nije potrebno ovjeravati u Državnom inspektoratu!
- ako želite napraviti promjenu u cjeniku jer vam je cijena previsoka ili preniska, ili želite dodati neku novu uslugu, jednostavno izmijenite cjenike, uklonite stare i umjesto dosadašnjih izvjesite nove, te ih počnite primjenjivati. Ne smijete imati dva cjenika!
- ako poslujete s turističkim agencijama, najvjerojatnije ćete za agencije imati poseban cjenik s popustima ili ukalkuliranom agencijskom provizijom ili drugačije dogovorenom cijenom, nego što bi to bilo za individualne goste koje sami bez posredovanje dolaze na vaše turističko seosko obiteljsko gospodarstvo. Takav cjenik nećete izvjesiti pored već službenog cjenika. Ako vam inspektor Državnog inspektorata pri kontroli poslovanja pronađe dva cjenika, platiti ćete kaznu;
- ako na vašem turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu nudite i dodatne turističke usluge (npr. škole starih zanata, škole kuhanja, jahanje, sudjelovanje u radovima na imanju, izrada suvenira, prodaja suvenira i sl.), tada sačinite jedan poseban cjenik koji možete staviti u info mapu (više o info mapi možete saznati u poglavlju 2.6.4.7);
- ako na osnovnu cijenu dajete popust (npr. popust na djecu od 5 do12 godina, popust na više od 3,5 ili više noćenja, ili popust na grupu više od 10 osoba), tada jednostavno to naznačite u cjeniku.

KORISNI SAVJETI:

- Preporuča se da cijene u cjeniku prikazujete s uključenim PDV-om (ako ste u sustavu PDV-a) s obzirom na lakše snalaženje gostiju po cjeniku, odnosno, ovakvim pristupom informirat ćete gosta koliko je konačna cijena koštanja usluge i on sam neće biti primoran izračunavati koliko bi zaista trebao platiti. U tom slučaju obvezno na dnu cjenika morate staviti opasku: „U cijenu uračunat PDV";
- Također, preporuča se da cijene u cjeniku prikazujete s uključenim porezom na potrošnju, ako ste obveznici plaćanja toga poreza. U tom slučaju obvezno na dnu cjenika morate staviti opasku: „U cijenu uračunat porez na potrošnju";
- Sastavite cjenik na nekoliko jezika kako bi se gosti lakše mogli informirati o cijenama usluga. Preporuka je sastaviti cjenike na engleskom, njemačkom i francuskom jeziku te na drugim jezicima ako vam većina gostiju dolazi iz neke druge zemlje

2.6.4.5 Izrada normativa jela i pića

Ako na vašem turisitčkom seoskom obiteljskom gospodarstvu pružate usluge prehrane gostima na smještaju (doručak, polupansion, puni pansion) i/ili gostima izletnicima kao što je to kod seljačkog domaćinstva - agroturizam tip izletište (ručak, večera) i/ili vinotočje kušaonica (kušanje), dužni ste sačiniti normativ svih jela i pića koje nudite. Normativi jela i pića moraju se nalaziti na vidnom mjestu u prostoru koji je predviđen za usluživanje hrane te ste ga gostu dužni dati na uvid na njegov, eventualni, upit.

U nastavku vam donosimo primjer sačinjenog normativa jela i pića, odnosno kako bi normativ trebao izgledati:

NORMATIV	MJERA	ROBA / NAMIRNICE
purica s mlincima	porcija	puretina 300 g mast 15 g sol mlinci brašno 150 g jaje 1 kom voda
slavonski čobanac	porcija	svinjetina (bez kosti) 100 g svinjetina (kožice, uho, nogice) 50 g meso juneće 50 g meso divljači 50 g sitna ljuta paprika 10 g feferon ½ kom glavica luka 1 kom vino 50 ml mineralna voda 50 ml pasirana rajčica 50 ml režanj češnjaka ½ kom sol papar
janjetina ispod peke	porcija	janjetina 300 g krumpir 300 g glavica luka ½ kom ½ žlice masti sol voda
gemišt / bevanda	čaša	vino 150 ml mineralna voda 50 ml
kava	šalica	kava 7 g šećer 7 g

NAPOMENA: normativi jela i pića u tablici dati su samo kao ilustracija kako bi trebalo sačiniti normativ i ne moraju odgovarati stvarnim količinama utrošenih namirnica kao niti izboru namirnica za ova jela i pića koja su uzeta kao primjer.

Važno je napomenuti kako se normativi utvrđuju za svaku vrstu jela i pića koje nudite na vašem turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu, a sastoji se od popisa namirnica, mjere kojima se jelo i piće izražavaju (porcija, čaša, šalica itd.) te količina namirnica izražena u jedinicama mjere (g, dkg, kg, ml, dl, l i td.) koje su potrebne za izradu jela i pića koje se nude.

Normative jela i pića također nije potrebno ovjeravati u Državnom inspektoratu.

2.6.4.6 Označavanje turističkih seoskih obiteljskih gospodarstava (tabele)

Nakon dobivanja rješenja o registraciji, postoji obveza gospodarstva, bez obzira na vrstu registracije, o označavanju vrste i kategorije objekata. To su tzv. ploče kojima se označuje objekt.

Za gospodarstva koja su registrirana seljačka domaćinstva ne postoji propisana standardizirana ploča za označavanje, već samo obveza da na ploči od prirodnog materijala, karakterističnog za kraj u kojemu se domaćinstvo nalazi (drvo, kamen, terakota i sl.) naznači:

- SELJAČKO DOMAĆINSTVO (umjesto seljačko domaćinstvo može stajati i naziv: AGROTURIZAM i slično);
- Ime domaćinstva (nije obavezno);
- Vrsta objekta: npr. soba, apartman, kuća, izletište, kamp;
- Oznaku kategorije – sunca i to dva, tri ili četiri sunca:

Ako npr. na seljačkom domaćinstvu imate sobe kategorizirane s dva sunca i apartman kategoriziran s tri sunca, onda na ploči morate to točno naznačiti:

- soba (dva sunca);
- apartman (tri sunca)

ili ako na gospodarstvu imate izletište kategorizirano s dva sunca, sobe kategorizirane s četiri sunca i kamp kategoriziran s tri sunca, onda na ploči morate to naznačiti pojedinačno:

- izletište (dva sunca);
- sobe (četiri sunca);
- kamp (tri sunca).

KORAK 6

Ako ste registrirani kao seljačko domaćinstvo te na vašem gospodarstvu pružate usluge na dodatnoj, višoj razini od minimalno propisanih (vidjeti poglavlje 2.1.5.3) možete na vlastiti zahtjev, ukoliko želite (nije obavezno), zatražiti razvrstavanje vašeg gospodarstva kao izletište, soba, apartman, ruralna kuća za odmor ili kamp s oznakom kvalitete, a sve u cilju stalnog podizanja kvalitete usluga i ponude. Oznaka kvalitete označava se s Q. U tom slučaju, već na postojećoj ploči kojom se označava seljačko domaćinstvo dužni ste istaknuti simbol/simbole (piktograme) koji prezentiraju ponudu vašeg seljačkog domaćinstva. Kao i ploča za označavanje seljačkog domaćinstva, tako i simboli (piktogrami) moraju biti izrađeni od prirodnog materijala.

Kako simboli (piktogrami) kojima se prezentira ponuda vašeg seljačkog domaćinstva trebaju izgledati, možete pronaći u Pravilniku o izmjenama i dopunama pravilnika o pružanju ugostiteljskih usluga u seljačkom domaćinstvu (NN 118/11). Pravilnik možete pronaći na slijedećoj internetskoj adresi:

http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2011_10_118_2284.html

Ako ste registrirani kao privatni iznajmljivač ili kao hotel baština (heritage) ili hotel onda u tom slučaju morate naručiti standardiziranu plavu ploču. Ploču morate imati na objektu na vidljivom mjestu s vanjske strane (jedino za objekte koji su proglašeni kulturnim dobrom može se ploča izvjesiti s unutarnje strane objekta).

Ploče naručujete kod sljedeće tvrtke (trenutno jedina ima licencu Ministarstva turizma za izradu ploča): "Kordun-Lav" d.d. Karlovac; Matka Laginje 10; 47 000 Karlovac; tel. 047 645 066; e-mail kordun@kordun .hr; www.kordun.hr. Na navedenoj internet stranici možete pogledati i izgled standardiziranih ploča za označavanje.

Na adresu tvrtke „Kordun-Lav" potrebno je dostaviti kopiju rješenja o registraciji kojim je utvrđena kategorija ugostiteljskog objekta i dokaz o uplati troškova (kopiju uplatnice) za standardiziranu ploču. Ne zaboravite dostaviti i točnu adresu na koju će vam ploča biti dostavljena, ako je niste u mogućnosti osobno preuzeti u Karlovcu.

Uplatnicu ispunjavate na sljedeći način:

- Uplatitelj: Vaše ime i prezime i adresa;
- Primatelj: „Kordun-Lav" Karlovac;
- Iznos: za privatne iznajmljivače iznos za ploču je 395,00 kn a za obrte i poduzeća iznos za ploču je 690,00 kn;
- Žiro račun primatelja: *2500009-1101146559;*
- *Poziv na broj: 67 – (vaš OIB);*
- *Svrha doznake: za ploče.*

Uplatnicu sačuvajte jer ćete s njom dokazivati kako ste poslali narudžbu u tvrtku „Kordun-Lav“ za izradu table, u slučaju da vam u međuvremenu (prije nego stigne naručena tabla) dođe državni inspektor i kontrolira jeste li propisno označili objekt. Na brzinu izrade table ne možete utjecati, a to znaju i u Državnom inspektoratu.

2.6.4.7 Informativna mapa

Informativna mapa sadrži informacije o važnijim telefonskim brojevima (policija, vatrogasci, hitna pomoć, dežurni liječnik, dežurni stomatolog, dežurne ljekarne itd.) kao i informacije o turističkim atrakcijama i ponudi u okolini.

Ako ste registrirani kao seljačko domaćinstvo i kategorija smještaja vam je tri i više sunca, ili imate registraciju kao privatni iznajmljivač, a kategorija smještaja vam je tri i više zvjezdica, u smještajnim jedinicama bi trebali imati informativne mape za goste, odnosno ona je obvezna. No, toplo preporučujemo da, bez obzira na kategoriju smještaja, sačinite informativne mape, jer će vaš gost biti informiraniji, a samim time i zadovoljniji. Zadovoljniji će biti i vaše kolege turistički djelatnici iz vašeg područja o čijim ćete uslugama i ponudi, informativnom mapom, informirati goste i jer će možda biti u prilici ponuditi nešto i iz svoje turističke ponude.

Informativnu mapu ćete najjednostavnije posložiti na način da u vašoj turističkoj zajednici ili od vaših kolega turističkih djelatnika, dobijete promotivne materijale, vezane za destinaciju ili ih isprintate s interneta, posložite u plastične umetke (prozirne plastične košuljice) te sve umetnete u mapu s tvrdim koricama. Naravno, poželjno je da se i više potrudite, pa uvrstite i informacije kojih nema u postojećim promotivnim materijalima, a vi pretpostavljate da bi bili interesantni vašem posjetitelju. Pri tome, vodite računa da informacije slažete na pregledan i pristupačan način, moguće po temama / poglavljima kao što su: 1) Što je vrijedno vidjeti?; 2) Gdje se može dobro jesti po pristupačnim cijenama?; 3) Kako i gdje je moguće zabaviti se i rekreirati u široj okolici?

Ne zaboravite u informativnu mapu staviti i cjenik svih ostalih dodatnih usluga (jahanje, škole starih zanata, škole kuhanja, priprema zimnice, izrada suvenira, itd.) koje na svom turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu možete ponuditi gostima.

2.6.4.8 Putokazi / oznake

Ako na vašem području turistička zajednica ili općina/grad nije sustavno označila turističke objekte pa samim tim i turističko seosko obiteljsko gospodarstvo (unificirana smeđa signalizacija), najvjerojatnije ćete biti u potrebi da sami postavite putokaze na raskrižjima koji bi olakšali dolazak gostiju na vaše gospodarstvo.

U tom slučaju obvezno provjerite tko je vlasnik zemljišta na koje mislite postaviti putokaz/oznaku.

KORAK
6

Ako je vlasnik zemljišta privatna osoba, dogovorite postavljanje putokaza/oznake s vlasnikom zemljišta.

Ako je zemljište javna površina, za postavljanje putokaza/oznake uz cestu obratite se županijskom uredu za ceste gdje će vam dati informaciju o proceduri postavljanja putokaza/oznaka.

Putokaz/oznaka treba biti informativna i upravo zbog toga na njoj ne bi trebalo pisati ništa više nego ime domaćinstva i tip domaćinstva (npr. Agroturizam taj i taj ili ruralna kuća za odmor ta i ta), te pokazivati smjer uz eventualnu naznaku udaljenosti i logotip domaćinstva, ako ga imate.

Izbjegavajte na putokaze/oznake ispisivati podatke o ponudi, naročito ne riječima. To se poglavito odnosi na ona turistička seoska obiteljska gospodarstva koja nude usluge prehrane za goste izletnike. Ponudu možete na tablama naznačiti kao prepoznatljive piktograme kao što prikazuje Slika 47.

Potrudite se da putokaz/oznaka izgleda atraktivno i jednostavno, a nazivi na njima neka budu ispisani vrlo čitko. Imajte na umu da je i naizgled nebitan detalj kao što je putokaz odraz profesionalnosti u poslovanju. Slika 48 prikazuje još jedan uspješan primjer putokaza koji usmjerava na gospodarstvo.

Slika 47. Oznaka za seoski i kulturni turizam „Obitelj Ravlić", Mužilovčica, Lonjsko polje

Slika 48. Putokaz za gospodarstvo "Feštinsko kraljevstvo", Feštini, Istra

2.6.4.9 Ishođenje odobrenja za branje jestivog i ljekovitog bilja te gljiva koje se nude kroz usluge seoskog turizma

Tradicija naših turističkih seoskih obiteljskih gospodarstava je i korištenje jestivog samoniklog (medvjeđi luk, kopriva, šparuge, komorač, maslačak i dr.) i ljekovitog (matičnjak, kamilica, buhač, metvica, timijan i dr.) bilja, te gljiva (lisičice, vrganji, mrke trubače i dr.) kako za prehranu, tako i za druge svrhe (čajevi, ljekoviti preparati, začini i sl.). Vrlo se često u gastroponudi te dodatnoj ponudi turističkih seoskih obiteljskih gospodarstava mogu pronaći proizvodi od takvog bilja i gljiva.

Svakako da jela od samoniklog bilja i gljiva kao i proizvodi od ljekovitog i aromatičnog bilja predstavljaju dio tradicijske baštine koja čini neizostavni dio ponude seoskog turizma, pa čak i osnovu za kreiranje posebno prepoznatljive ponude. No, pri tome treba znati da je za branje bilja i gljiva u komercijalne svrhe, a u to spada i njihovo nuđenje uslugama seoskog turizma, potrebno ishoditi odobrenje od Ministarstva kulture, Uprave za zaštitu prirode. Naime, veliki se broj bilja i gljiva nalazi pod zaštitom i strogom zaštitom, pa je zato, prije branja i stavljanja u prodaju – bilo uslugama seoskog turizma, bilo direktnom prodajom – potrebno provjeriti je li se bilje i gljive koje se žele brat i tako kreirati ponuda, nalaze pod zaštitom. Popis svih zaštićenih biljaka i gljiva nalaze se u Pravilniku o proglašavanju divljih sorti zaštićenih i strogo zaštićenih NN 99/09 http://narodne-novine.nn.hr/default.aspx. Bilje i gljive koje su pod strogom zaštitom ne smiju se brati, dok se bilje i gljive koje se nalazi pod

zaštitom može brati, ali uz odobrenje. Odobrenje za branje bilja i gljiva pod zaštitom izdaje Ministarstvo kulture, Uprava za zaštitu prirode i za ishođenje odobrenja potrebno je poslati pismeni zahtjev na adresu: Ministarstvo kulture; Uprava za zaštitu prirode; Runjaninova 2; 10000 Zagreb.

Ne postoji propisani obrazac zahtjeva, već se on može proizvoljno sastaviti, a mora sadržavati: točne nazive vrsta bilja i to obvezno na latinskom[6] i hrvatskom nazivu; te godišnju količinu bilja koja se želi brati (u kg).

Uz zahtjev se prilaže 70,00 kn državnog biljega (taksene marke) te preslika rješenja o upisu u registar OPG-a i rješenja o pružanju ugostiteljskih usluga na seljačkim domaćinstvima, rješenja kao „privatni iznajmljivač" ako gostima uslužujete i usluge prehrane, ili rješenja kao obrt ili poduzeće ako, također, gostima uslužujete usluge prehrane.

Za branje gljiva potrebno je završiti tečaj o branju gljiva koje po ovlaštenju Ministarstva kulture, Uprave za zaštitu prirode provodi Pučko učilište Zagreb. Tečajevi se provode organizirano, a informacije o tečajevima, cijeni koštanja tečaja te ostalim informacijama možete dobiti na: tel. 091 600 3053 ili 091 251 7785.

Nakon završetka tečaja, dobiva se uvjerenje (certifikat) o osposobljenosti za branje gljiva, te iskaznica koju izdaje Ministarstvo kulture. Uvjerenje i iskaznica traju 10 godina te nakon isteka toga roka, potrebno je ponovno završiti tečaj.

VRLO VAŽNO:

- odobrenje za branje zaštićenih vrsta bilja i gljiva potrebno je ishoditi svake godine, što znači da ako npr. odobrenje ishodite u srpnju mjesecu, ono vrijedi samo za tekuću godinu, tj. do 31. prosinca tekuće godine;
- za bilje i gljive koje nisu na popisu zaštićenih vrsta nije potrebno ishoditi odobrenje, već se mogu slobodno brati i stavljati u promet kroz usluge seoskog turizma;
- sve dodatne informacije kao i provjeru je li se neko bilje ili gljive, koje želite brati, nalazi na popisu zaštićenih vrsta, možete dobiti u Ministarstvu kulture, Upravi za zaštitu prirode, tel. 01 4866 10

[6] Radi jasnoće, zbog velikog broja postojećeg lokalnog / zavičajnog nazivlja, gdje se ponekad isti termin u različitim krajevima odnosi na različite biljke.

2.6.4.10 Obvezno osiguranje gostiju

Ako vam je turističko seosko obiteljsko gospodarstvo registrirano za pružanje usluga smještaja kao hotel, hotel baština, kamp ili kamp odmorište, sukladno Zakonu o ugostiteljstvu, postoji obveza vlasnika (ugostitelja) za obveznim osiguranjem gostiju na svojemu turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu od posljedica nesretnog slučaja. To znači da ste dužni kod neke od osiguravajućih kuća napraviti policu osiguranja za goste koje borave na vašem turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu.

Ako vam je turisitčko seosko obiteljsko gospodarstvo registrirano kao seljačko domaćinstvo, seljačko gospodarstvo ili kao „privatni iznajmljivač", a pružate usluge smještaja, tada ne postoji obveza za osiguranjem gostiju od nesretnog slučaja, ali se svakako preporučuje da to učinite. Uputno je goste osigurati od posljedica nesretnog slučaja čak i kad na vašem turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu pružate samo usluge prehrane kao izletište ili kušaonica. U tom slučaju, ne propustite gostima napomenuti da su osigurani od posljedica nesretnog slučaja ako se kojim slučajem desi, što će kod gosta ostaviti dojam profesionalnosti i dojam da vlasnik i domaćin brinu o njima.

Dobro se raspitajte što sve uključuje polica osiguranja gostiju od posljedica nesretnog slučaja. Poglavito, ako imate životinje, te unutar turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva gostima organizirate razne aktivnosti (sudjelovanje u poljoprivrednim radovima, timarenje životinja, škole starih zanata i škole kuhanja i dr.) izvidite pokriva li polica i ove aktivnosti, odnosno kako se gosti mogu osigurati i za takve aktivnosti, naravno jedino ako ih za goste organizirate. Posebno je potrebno provjeriti mogućnost osiguranja gostiju, ako za svoje goste organizirate aktivnosti van gospodarstva (npr. jahanje, bicikliranje, pješačenje, izleti i dr.).

Jednostavno rečeno, pokušajte predvidjeti sve situacije i mjesta gdje bi mogao nastati nesretan slučaj tijekom posjeta i boravka gostiju na vašem turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu te s nekom od osiguravajućih kuća dogovorite i načine osiguranja.

2.6.5 Higijenske i sanitarne obveze

2.6.5.1 Higijenske i sanitarne obveze gospodarstava registriranih kao seljačko domaćinstvo i/ili hotel, koja pružaju usluge prehrane za goste na smještaju i/ili pružaju usluge prehrane za izletnike (vanjske goste)

- *SANITARNA KNJIŽICA* – vlasnik turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva kao i svi članovi obitelji koji sudjeluju u spravljanju i usluživanju hrane, dužni su napraviti pregled koji ima za cilj utvrditi da vlasnik gospodarstva i svi ostali članovi ne boluju od neke zarazne bolesti, odnosno nisu nosioci zaraznih virusa i bakterija. Na osnovu toga pregleda izdaje se sanitarna knjižica kao službeni dokument. Sanitarna knjižica ishodi se u najbližem Zavodu za javno zdravstvo (popis svih Zavoda za javno zdravstvo nalaze se u poglavlju 3.2). Nakon prvog ishođenja knjižice u Zavodu za javno zdravstvo, knjižicu je potrebno produžavati svakih šest mjesec temeljem ponovnih pregleda!
- *TEČAJ HIGIJENSKOG MINIMUMA* – vlasnik seljačkog domaćinstva ili bilo koji drugi član gospodarstva (dovoljno jedna osoba) dužan je završiti tečaj higijenskog minimuma na kojemu se obučava o zdravstvenoj ispravnosti namirnica i osobnoj higijeni osoba koji rukuju s hranom. Tečaj se organizira i provodi u najbližem Zavodu za javno zdravstvo (link s popisom svih zavoda za javno zdravstvo u RH nalaze se u poglavlju 3.2). Informacije kada se organizira tečaj higijenskog minimuma i na koji način prisustvovati tečaju te cijenu koštanja, dobit ćete u Zavodu za javno zdravstvo. Tečaj higijenskog minimuma morate slušati, odnosno pohađati svake četiri godine!
- *DEZINFEKCIJA, DEZINSEKCIJA I DERATIZACIJA (DDD):* najmanje dva puta godišnje, a po uočenoj potrebi i više, dužni ste provoditi dezinfekciju (uništavanje mikroorganizama na mjestima gdje se priprema i drži hrana), dezinsekciju (suzbijanje štetnih insekata: muha i žohara) i deratizaciju (suzbijanje štetnih glodavaca). Dezinfekciju, dezinsekciju i deratizaciju također provodi Zavod za javno zdravstvo (link s popisom svih zavoda za javno zdravstvo nalazi se u poglavlju 3.2), sve detaljnije informacije o ovoj obvezi možete dobiti u samom Zavodu. Dezinfekciju, dezinsekciju i deratizaciju mogu obavljati i druge firme koje imaju valjanu registraciju, odnosno odobrenje za vršenje ovih djelatnosti. Ako želite angažirati neku drugu tvrtku za obavljanje DDD-a, za informaciju o takvim tvrtkama na vašem području možete kontaktirati: *Hrvatska udruga za dezinfekciju, dezinsekciju i deratizaciju; Medovićeva 12, Zagreb; tel. 01 2308 341*.
- *BRISOVI KUHINJE* – s Zavodom za javno zdravstvo (link s popis svih zavoda za javno zdravstvo u RH nalaze se u poglavlju 3.2) dužni ste napraviti ugovor o uzimanju brisova u kuhinji radi kontrole i suzbijanja mikroorganizama koji bi

se u kuhinji mogli pronaći, a štetni su za zdravlje ljudi. Brisovi kuhinje uzimaju se najmanje dva do četiri puta godišnje;

- Dužni ste u kuhinji imati mali poseban ormarić koji je otporan na koroziju ili poseban prostor u kojemu ćete držati sredstva za čišćenje;
- Hrana koja se skladišti mora biti složena na policama ili podmetačima podignutima od poda i zaštićenima od štetočina;
- Posude za otpad (kante za smeće) moraju biti zatvorene (s poklopcem) i izrađene od materijala koji se lako može prati i dezinficirati.
- UPIS OBJEKTA U REGISTAR OBJEKATA KOJI POSLUJU S HRANOM PRI MINISTARSTVU ZDRAVSTVA I SOCIJALNE SKRBI. Upis objekta vrši se na dva načina:

1. pismenim putem - u kojem slučaju je potrebno na adresu: MINISTARSTVO ZDRAVSTVA I SOCIJALNE SKRBI; Ksaver 200a; 10000 ZAGREB, poslati sljedeću dokumentaciju:

   1.1. popunjen obrazac zahtjeva (obrazac možete isprintati s internetske stranice: http://www.mzss.hr/hr/zdravstvo_i_socijalna_skrb/zdravstvo/registracija_objekata ili pozivom na jedan od sljedećih telefonskih brojeva Ministarstva zdravstva i socijalne skrbi: 01 469 8499; 01 459 6154; 01 469 8493, zatražiti da vam se obrazac faksira);

   1.2. uz zahtjev priložiti 50,00 kn državnog biljega („taksene marke“);

   1.3. kopiju rješenja o registraciji;

   1.4. kopiju uplatnice na ime troškova postupka u iznosu od 70,00 kn.

   Uplatnicu popuniti na sljedeći način: uplatitelj: ime vašeg gospodarstva te vaše ime; primatelj: Ministarstvo zdravstva i socijalne skrbi; Iznos: 70,00 kn; broj žiro-računa uplatitelja: vaš žiro-račun; model: 62; broj žiro računa primatelja 1001005-1863000160; poziv na broj 7005-1732-100935; svrha uplate: troškovi evidencije objekta;

2. internetom – u tom slučaju na stranici http://upisnik.mzss.hr popunit ćete elektronički obrazac – kad se obrazac otvori, kliknite na „NOVI KORISNIK“ i ispunite tražene podatke (crveno označeno su obvezni podaci). Nakon ispunjavanja elektroničkog obrasca, kliknite na „PRIHVATI“. Nakon toga na e-mail koji ste naznačili u obrascu stići će vam potvrda da je zahtjev za evidencijom zaprimljen.

Ministarstvu zdravstva i socijalne skrbi poštom ćete poslati sljedeće (adresu vidjeti pod točkom 1.): kopiju rješenja o registraciji; isprintanu potvrdu dobivenu na e-mail; uz potvrdu priložiti 50,00 kn državnog biljega („taksene marke"); uplatnicu na ime troškova postupka u iznosu od 70,00 kn (kako uplatiti potreban iznos vidjeti pod točkom 1.)

Nakon poslane dokumentacije, Ministarstvo zdravstva i socijalne skrbi dostavit će vam rješenje o upisu u registar objekata na vašu adresu. Ako u toku poslovanja dođe do promjene registracije u smislu promjene nosioca registracije, adrese, kapaciteta i sl., potrebno je ishoditi izmjenu rješenja o upisu objekta u registar objekata. Tada ćete na adresu: MINISTARSTVO ZDRAVSTVA I SOCIJALNE SKRBI; Kneza Branimira 183; 10000 Zagreb, poslati sljedeću dokumentaciju: dopis u kojemu tražite izmjenu rješenja o upisu objekta u registar; kopiju postojećeg rješenja o upisu objekta u registar; kopiju novog rješenja o registraciji seljačkog domaćinstva; 50,00 kn državnog biljega („taksene marke").

2.6.5.2 Higijenske i sanitarne obveze za gospodarstva, registrirana kao privatni iznajmljivači koja imaju odobrenje za usluživanje hrane samo gostima na smještaju

Ako ste registrirani kao privatni iznajmljivač i pružate usluge prehrane svojim gostima na smještaju, u tome slučaju dužni ste ishoditi sanitarnu knjižicu (kako ishoditi sanitarnu knjižicu možete vidjeti u poglavlju 2.6.5.1)

2.6.5.3 HACCP sustav i turistička seoska obiteljska gospodarstva

Turistička seoska obiteljska gospodarstva spadaju u kategoriju niskog rizika u rukovanju s hranom te nisu obvezna uspostaviti HACCP sustav! Međutim, vrlo često na terenu dolazi do suprotnih tumačenja, odnosno uvjeravanja, poglavito od tvrtki koja vrše uspostavu ovog sustava, kako turistička seoska obiteljska gospodarstva trebaju uspostaviti HACCP sustav. Vezano uz to, trebate znati da je službeni stav Ministarstva zdravstva i socijalne skrbi kako niste dužni uspostaviti cjelokupan sustav HACCP-a, već osigurati preduvjete, odnosno definirati i usvojiti opće zahtjeve za higijenu hrane poznate pod nazivom: *Smjernice dobre higijenske prakse.*

Konkretno: gospodarstva koja su registrirana kao seljačka domaćinstva tipa izletišta i/ili kušaonice, kao i domaćinstva koja su registrirana kao obrti ili poduzeća koja pružaju usluge prehrane gostima izletnicima, trebaju izraditi SMJERNICE DOBRE HIGIJENSKE PRAKSE i s njima u vezi voditi sljedeće evidencije:

- evidencija temperature u rashladnim uređajima;
- plan čišćenja;
- kontrola mikrobiološke čistoće.

Turistička seoska obiteljska gospodarstva tipa soba, apartman, ruralna kuća za odmor i kamp, te turistička seoska obiteljska gospodarstva s odobrenjem za usluživanje hrane, koja su registrirana kao „privatni iznajmljivači", trenutno nisu u obvezi definirati niti smjernice dobre higijenske prakse.

Informaciju o izrađivačima smjernica dobre higijenske prakse za gospodarstva možete dobiti u Ministarstvu zdravstva i socijalne skrbi, Odjel za hranu, tel. 01 4607566, e-mail: ruzica.vazdar@mzss.hr; koraljka.knezic@mzss.hr; romana.franic@mzss.hr

Kako izgledaju smjernice dobre higijenske prakse za ugostitelje možete vidjeti na sljedećoj internetskoj stranici: http://hgk.biznet.hr/hgk/fileovi/15254.pdf

2.6.6 Proizvodnja vlastitih proizvoda i plasiranje istih kroz usluge u seoskom turizmu

Jedan od ciljeva seoskog turizma je očuvana proizvodnja izvornih „domaćih" proizvoda na poljoprivrednim gospodarstvima, te ostvarivanje dodatne vrijednosti i dodatnih prihoda prezentacijom, odnosno konzumacijom takvih proizvoda na mjestu njihove proizvodnje. Međutim, bilo da se radi o proizvodnji proizvoda za vlastite potrebe, gdje se višak plasira kroz turističke usluge (usluge prehrane ili direktne prodaje na gospodarstvu), ili da se radi o profesionalnoj poljoprivrednoj proizvodnji, čiji se proizvodi prodaju na tržištu, ali također i plasiraju kroz turističke usluge, postoje određene zakonske obveze koje se pri tome trebaju zadovoljiti. Više o tome u nastavku.

2.6.6.1 Proizvodi životinjskog podrijetla

Ako na vašem turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu proizvodite proizvode životinjskog podrijetla i želite ih nuditi u turističkoj usluzi prehrane ili ih prodavati na tržištu, imate obvezu organizirati i registrirati posebne prostore (objekte) gdje se vrši prerada sirovina u finalne proizvode (npr. sir, pršut, kulen, kobasice, čvarci, med, itd) ili zatražiti odobravanje objekata sukladno sljedećim pravnim propisima: Pravilnik o vođenju upisnika registriranih i odobrenih objekata te o postupcima registriranja i odobravanja objekata u poslovanju s hranom (NN 125/08, NN 55/09 i NN 130/10) i Pravilnik o posebnim uvjetima za objekte u poslovanju s hranom životinjskog podrijetla koji se odobravaju pod posebnim uvjetima (NN 15/10 i NN 133/10).

Ako na vašem gospodarstvu proizvodite MANJE KOLIČINE PROIZVODA – što znači sirovog mlijeka do 12.000 litara godišnje; jaja do 50 komada dnevno; pčelinjih proizvoda (pod pčelinjim proizvodima smatraju se: med, med u saću, matična mliječ, cvjetni prah i propolis) količina nije određena; ribe iz ribnjaka[7] (uzgajališta) do 3.000 kg godišnje – možete ih prodavati direktno na vašem gospodarstvu, odnosno plasirati ih kroz turističke usluge (pripremati s njima hranu za goste), bez registracije posebnih objekata za njihovu proizvodnju, ali uz osiguravanje higijenskih i sanitarnih uvjeta za proizvodnju i čuvanje tih proizvoda.

Ako na vašem gospodarstvu proizvodite gotove (finalne) proizvode – mliječne proizvode kao što su razne vrste sireva; te tradicionalne mesne proizvode kao što su suhomesnati proizvodi i slanina, trajne i kuhane kobasice, čvarci i domaća svinjska mast; – odnosno ako punite i pakirate med, ili sortirate i pakirate jaja, dužni ste za proizvodnju navedenih proizvoda registrirati posebne objekte ili zatražiti odobravanje objekata sukladno navedenim pravnim propisima.

Informaciju kako i na koji način registrirati ove objekte, sukladno zakonskim propisima možete dobiti na sljedećoj adresi: Ministarstvo poljoprivrede, ribarstva i ruralnog razvoja; Uprava za veterinarstvo; Miramarska 24, Zagreb; Tel. 01 6106908

2.6.6.2 Vino

Ako ste proizvođač vina, odnosno na vašem turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu proizvodite vino koje biste željeli plasirati i prodavati i putem turističkih usluga (usluga prehrane, usluga kušanja, direktna prodaje vina na vašem gospodarstvu), sukladno Pravilniku o registru vinograda, obveznim izjavama, pratećim dokumentima i podrumskoj evidenciji (NN 121/10, od 1. siječnja 2011. godine), dužni ste se upisati u *Vinogradarski registar*. Upis u Vinogradarski registar vrši se u regionalnim uredima Agencije za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvoju. Popis regionalnih ureda možete pronaći na sljedećoj internetskoj stranici: http://www.apprrr.hr/kontakt-33.aspx.

Ako ste do 31. prosinca 2010. godine bili upisani u *Upisnik proizvođača grožđa*, vina i voćnih vina, smatrat ćete se upisanima u Vinogradarski registar, uz obvezu upisa vašeg gospodarstva u *Upisnik poljoprivrednih gospodarstava*. Ako niste vaše gospodarstvo upisali u Upisnik poljoprivrednih gospodarstava, to ste morali učiniti najkasnije do 31. srpnja 2011. godine. Upis se također vrši u regionalnim uredima Agencije za plaćanja u poljoprivredi, ribarstvu i ruralnom razvoju.

---

[7] posebno značajno za kontinentalnu Hrvatsku, gdje postoji tradicija imati vlastite ribnjake slatkovodne ribe na svojim gospodarstvima.

Također ste dužni izvršiti Prijavu za upis u registar trošarinskih obveznika u nadležnoj carinarnici na obrascu PUR. Obrazac PUR podnosi se u tri primjerka sa sljedeća dva priloga:

- izvod iz sudskoga ili drugoga registra prema posebnim propisima iz kojega je razvidna registrirana djelatnost podnositelja zahtjeva, ne starija od šest mjeseci;
- presliku obavijesti Državnog zavoda za statistiku o razvrstavanju poslovnog subjekta prema NKD-u.

Ako proizvodite manje od 1000 hl (100.000 l) vina godišnje, smatrat ćete se MALIM PROIZVOĐAČEM VINA. Mali proizvođač vina mora carinarnici nadležnoj prema svome prebivalištu podnijeti prijavu za upis u registar trošarinskih obveznika i to najkasnije 8 dana prije početka proizvodnje, te do 31. siječnja tekuće godine za proteklu godinu dostaviti izvješće o godišnjoj proizvodnji, otpremama i zalihama vina na dan 31. prosinca, na obrascu GI-MPV. Mali proizvođači vina obvezni su uz prijavu za upis u registar trošarinskih obveznika dostaviti i podatak o mjestu proizvodnje, očekivanoj količini proizvodnje vina u kalendarskoj godini, podatak o površini vinograda u hektarima, te priložiti potvrdu nadležnog tijela da je upisan u Vinogradarski registar kao i potvrdu da zadovoljava minimalno tehničko-tehnološke uvjete za proizvodnju vina, propisane posebnim propisima.

Obrasce PUR i GI-MPV možete pronaći na sljedećoj internetskoj stranici: http://www.carina.hr/Dokumenti/Propisi.aspx?i=13

NAPOMENA: ako proizvodite vino za vlastite potrebe, niste dužni evidentirati se u Vinogradarski registar, niti proizvodnju prijavljivati nadležnoj carinarnici, ali tako proizvedeno vino ne možete legalno prodavati na vašem gospodarstvu kroz turističke usluge.

2.6.6.3 Rakije

Velika većina turističkih seoskih obiteljskih gospodarstava u svojoj turističkoj ponudi imaju i rakiju iz vlastite proizvodnje. Vezano za proizvodnju i prodaju rakije na vlastitim gospodarstvima postoje određena ograničenja, odnosno obveze.

Gospodarstvima je dopušteno kao „malim proizvođačima“ proizvoditi do maksimalno 50 litara rakije (ili 20 litara čistog alkohola) godišnje, ali samo za vlastite potrebe. Tako proizvedenu rakiju ne možete prodavati niti plasirati putem turističkih usluga na vašem gospodarstvu, jer je njena namjena isključivo za osobne potrebe gospodarstva. Nju eventualno možete darovati posjetiocima vašega gospodarstva, ali je ne smijete naplatiti, odnosno od tako proizvedene rakije ne smijete ostvarivati zaradu.

Ako želite legalno proizvoditi i prodavati rakiju putem turističkih usluga – bilo kroz usluge prehrane (kroz digestiv ili kušanje), bilo kroz prodaju kao gotovog proizvoda vašeg turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva (u bocama s etiketom) kao upotrebnog suvenira – dužni ste se registrirati kao proizvođač rakije i platiti trošarinu koja trenutno iznosi 53,00 kn po litri čistog alkohola ili cca, 22,00 kn po litri rakije (ako rakija ima 40% alkohola).

Ovisno o proizvedenoj količini, registrirat ćete se kao:

- proizvođač koji proizvode do 1000 litara rakije godišnje – u kojem slučaju se trošarina plaća odmah po proizvodnji, tj. ukupan iznos trošarine po proizvedenoj količini čistog alkohola dužni ste platiti odmah;
- proizvođač koji proizvode više od 1000 litara godišnje – u kojem slučaju trošarinu plaćate po prodaji.

Također, ako se odlučite registrirati proizvodnju na jedan od gore navedena načina, imajte na umu da ste za pakovanje rakije u bocama od 0,25 dl pa naviše (pakovanja do 5 litara) obvezni na svaku bocu nalijepiti poreznu markicu. Samo na pakovanjima od 0,10 litara i 0,20 litara (tzv. „turistička" pakovanja) nije potrebno imati porezne markice.

Ako se odlučite za registraciju proizvođača rakije tako da biste istu mogli prodavati (direktno kao proizvod ili kroz turističke usluge), potrebno je dobiti odobrenje za proizvodnju koje izdaje Carinarnica.

S obzirom na relativno visoka obvezna davanja, česta je diskusija na temu Isplati li se uopće registracija proizvodnje rakije? Radi analize isplativosti, u nastavku je dana jednostavna kalkulacija, kakvu svaki potencijalni proizvođač može napraviti za sebe. Pretpostavimo da na vašem gospodarstvu planirate proizvoditi 200 litara rakije, te takvu rakiju prodavati kao gotov proizvod (u bocama), odnosno kroz turističke usluge kušanja.

Očekivani prihod, uz pretpostavljenu cijenu od 20 kn za 0,2l pakovanje (PDV uključen) je 20.000,00 kn (jer se iz proizvedenih 200 l dobije 1000 bočica).

Okvirni troškovi su kako slijedi: 100,00 kn trošarine po kotlu (ako kotao ima zapreminu 100 litara); 4.240,00 kn trošarine od 53,00 kn po litri čistog alkohola (na bazi 200 litara rakije s 40% alkohola); 5.200,00 kn troškova nabave ambalaže (boce od 0,20 dcl; 1000 boca x 5,00 kn + 1000 čepova x 0,2 kn); 3.739,84 kn PDV-a na planirani očekivani prihod od prodaje (23% od 20.000,oo kn). Ukupno troškovi iznose: 13.279,84 kn.

Očekivani profit je dakle 6.720,16 kn.

Ako procijenite da vam ovakva proizvodnja nije isplativa, a želite imati u ponudi rakiju koja je karakteristična za vaš kraj, ostaje vam mogućnost da kroz turističke usluge

na vašem gospodarstvu nudite rakiju koju ćete kupiti od nekog drugog registriranog proizvođača rakije iz vašega kraja.

KORISTAN SAVJET: Prilikom proizvodnje bilo kojega proizvoda na vašem turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu, koji prodajete gostu ili nekom drugom krajnjem potrošaču, ne zaboravite konzultirati Pravilnik o označavanju, reklamiranju i prezentiranju hrane (NN 41/08). Pravilnik možete pronaći na sljedećoj internetskoj stranici:

http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2008_04_41_1399.html

2.6.7 Zapošljavanje dodatne radne snage na turisitčkom seoskom obiteljskom gospodarstvu

Uvriježeno je mišljenje kako na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu sve aktivnosti i sve poslove obavljaju vlasnik i članovi njegove obitelji. Nerijetko se, poradi opsega poslovanja ukazuje potreba za zapošljavanjem dodatnih radnika na određenim poslovima na gospodarstvu kao što su poslovi održavanja, čišćenja, pomoći u pripremi i usluživanju hrane (kuhar ili konobar npr.) itd. te poljoprivrednim radovima, ako se na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu intezivno bave poljoprivrednom proizvodnjom.

Ako ste vaše turističko seosko obiteljsko gospodarstvo registrirali kao seljačko domaćinstvo ili seljačko gospodarstvo, znači da se turističke usluge smatraju dodatnom djelatnosti dok je osnovna djelatnost poljoprivredna proizvodnja registrirana kroz OPG (obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo). To znači da je OPG osnova za registraciju seljačkog domaćinstva ili seljačkog gospodarstva te da kroz OPG možete zapošljavati dodatnu radnu snagu, angažiranu i na poslovima koji se odnose na turističke aktivnosti na vašem gospodarstvu. Sukladno tome, a prema tumačenju Ministarstva gospodarstva, rada i poduzetništva, OPG, odnosno njegov nositelj kao fizička osoba odgovorna za njegovo poslovanje, može biti poslodavac koji zapošljava radnike temeljem ugovora o radu što znači da je sa svakim zaposlenim radnikom nositelj OPG-a dužan sklopiti ugovor o radu te na osnovu njega isplaćivati radniku ugovorenu plaću te sve zakonske doprinose (doprinose za mirovinsko i zdravstveno osiguranje).

Nositelj OPG-a može s radnikom sklopiti i ugovor o djelu. Ugovor o djelu može se sklopiti s osobom bez obzira je li već u radnom odnosu kod drugoga poslodavca, nezaposlenom osobom ili umirovljenikom. Bitno je napomenuti da se ugovor o djelu sklapa za obavljanje jednokratnog posla kod kojega nije bitno vrijeme rada već izvršenje određenog (ugovorenog) posla te da se ugovorom o djelu ne ugovaraju poslovi koji po svom obilježju odgovaraju poslovima za koje se treba sklopiti ugovor o radu, sukladno Zakonu o radu (NN149/09).

Također, na OPG-u moguće je zaposliti i studente. Zaposliti se mogu samo studenti koji imaju status redovitih studenata i to preko ovlaštenih posrednika kao što je „Studentski centar". Redoviti studenti mogu se zaposliti sklapanjem ugovora o djelu redovitih studenata.

Nije na odmet napomenuti kako radnike možete zaposliti i preko agencija za privremeno zapošljavanje koje su registrirane za poslove ustupanja radnika drugim poslodavcima. To znači da neka od agencija za privremeno zapošljavanje može na temelju sporazuma ustupiti potrebnog radnika OPG-u, za obavljanje privremenog posla.

Ako ste vaše turisitčko seosko obiteljsko gospodarstvo registrirali kao „privatni iznajmljivač" i imate potrebu za angažiranjem dodatnih radnika za obavljanje određenih poslova, tada nećete biti u mogućnosti zaposliti radnika preko ugovora o radu već preko ugovora o djelu, ugovora o djelu redovitih studenata te preko agencija za privremeno zapošljavanje.

Ako ste vaše turisitčko seosko obiteljsko gospodarstvo registrirali kao obrt ili trgovačko društvo (poduzeće), tada radnike možete zapošljavati preko ugovora o radu, ugovora o djelu, ugovora o djelu redovitih studenata te preko agencija za privremeno zapošljavanje.

2.6.8 Mogu li se umirovljenici baviti seoskim turizmom, a pri tome zadržati svoj umirovljenički status?

Iako se na terenu često znaju pojaviti drugačija tumačenja, umirovljenici se mogu registrirati kao seljačko domaćinstvo, seljačko gospodarstvo ili „privatni iznajmljivač", te se baviti seoskim turizmom, a da pri tome zadržavaju svoju mirovinu, tj. ne moraju je zamrzavati. To konkretno znači da mogu uredno primati mirovinu, a od turističkih usluga ostvarivati dodatni prihod. To je omogućeno od 1. siječnja 2009. godine, sukladno članku 209., st.1., točka 15 Zakona o doprinosima (NN 84/08 i 152/08). Ako dođete u situaciju da vam se osporava mirovina ako bi se željeli baviti uslugama u seoskom turizmu, slobodno se pozovite na gore navedeni članak Zakona.

Ako umirovljenik registrira obrt ili poduzeće za bavljenje seoskim turizmom, odnosno turističkim uslugama, tada je dužan zamrznuti mirovinu te plaćati sve doprinose vezano za mirovinsko i zdravstveno osiguranje.

2.6.9 Donosi li ulazak RH u EU dodatne obveze i zahtjeve kod bavljenja seoskim turizmom?

Mnogi vlasnici turističkih seoskih obiteljskih gospodarstava, a poglavito oni tek zainteresirani (potencijalni vlasnici TSOG-a) izražavaju bojazan kako će EU donijeti dodatnu birokraciju, odnosno, zabraniti pojedine segmente dosadašnjeg poslovanja, kao i nametnuti neke nove propise i obveze. Takve su bojazni suvišne jer se ulaskom Hrvatske u Europsku uniju, za seoski turizam, ništa značajno neće promijeniti. Sve ostaje kao i do sada, odnosno nema nikakvih novih obaveza ili dodatne birokracije koje će vlasnici turističkih seoskih obiteljskih gospodarstava morati ispunjavati da bi bili registrirani.

Naime, seoski turizam regulira zakonodavstvo vezano za turizam, a Europska unija dopušta svakoj svojoj članici autonomno propisivanje načina i uvjeta za bavljenje svim turističkim uslugama, pa tako i seoskim turizmom. To znači da će Hrvatska ulaskom u Europsku uniju i dalje autonomno odlučivati kako i na koji način razvijati turizam, uključujući i seoski turizam. To se odnosi kako na donošenje zakona i ostalih pravnih propisa vezanih za turističku djelatnost, pa će kao i do sada Ministarstvo turizma predlagati propise koje će usvajati Sabor, tako i na autonomno odlučivanje o poticanju seoskog turizma od strane države (poticajne mjere relevantnih ministarstava).

Ono što Europska unija propisuje i traži jest red u proizvodnji hrane koja je za daljnju prodaju, bilo kao gotovih proizvoda, bilo kroz turističke usluge na gospodarstvima. Svako turističko seosko obiteljsko gospodarstvo koje proizvodi proizvode, a koje želi plasirati, tj. prodavati – bilo direktno kroz prodaju na svom gospodarstvu, bilo kroz turističke usluge prehrane također na svome gospodarstvu – sukladno propisima EU-a koje je preuzela i Hrvatska, ima obavezu sigurne proizvodnje hrane za krajnjeg potrošača, odnosno prilikom proizvodnje osigurati higijenske i zdravstvene standarde proizvoda na mjestu proizvodnje. To znači da se za preradu proizvoda životinjskog podrijetla moraju registrirati objekti koji zadovoljavaju propisane higijensko-sanitarne uvjete za proizvodnju takovih proizvoda. To su u prvom redu: sirane, pršutane, prostor za proizvodnju suhomesnatih proizvoda, meda, i dr. Također, ako bi se meso životinja koristilo za mesne prerađevine (kobasice, kulen, čvarci i dr.) koje bi se prodavale ili usluživale kroz usluge prehrane na gospodarstvu, postoji obveza klanja životinja u registriranim klaonicama. No, sve navedene odredbe već su niz godina propisane i poznate su i široj javnosti u Hrvatskoj.

Dakle, ništa novo, što već nije poznato kao obveza što se proizvodnje hrane tiče, neće dodatno biti nametnuto ulaskom u Europsku uniju. Stoga, nikakve bojazni za poslovanje turističkih seoskih obiteljskih gospodarstava nema ulaskom u EU.

Štoviše ulaskom RH u EU, 1. srpnja 2013. godine, za turistička seoska obiteljska gospodarstva doći će do konkretnog olakšavanja poslovanja, barem u jednom dijelu.

Naime, od tog dana, povećava se prag za ulazak u sustav PDV-a s 85.0000,00 kn na 35.000,00 € (cca. 250.000,00 kn) što će rasteretiti poslovanje većini postojećih gospodarstava, a naročito početnicima, odnosno potencijalnim turističkim seoskim obiteljskim gospodarstvima.

2.7 KORAK 7: povezivanje s tržištem

Moglo bi se reći kako je povezivanje s tržištem, odnosno marketing i promocija turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva jedan od najvažnijih koraka što se tiče poslovanja.

Pretpostavimo da ste vrlo uspješno proveli sve dosadašnje korake organizacije vašeg turističkog obiteljskog seoskog gospodarstva. Najvjerojatnije ćete se sad zapitati: A što sad? Kako doći do utvrđene ciljane skupine mojih gostiju? Kako da gosti saznaju za mene? Što trebam poduzeti da se zna za moje gospodarstvo?

Nije dovoljno urediti i organizirati turističko seosko obiteljsko gospodarstvo te onda „sjesti" i doslovno čekati da gosti sami dođu, već je poruku o vašim uslugama potrebno poslati u svijet na adekvatan način. Dakle, kad se definiralo gdje su vaši gosti, te koju ciljnu skupinu (ili ciljne skupine) želite ugostiti, kao što je opisano u poglavlju 2.1, potrebno je poduzeti korake kako potencijalnom gostu poslati informaciju da vaše gospodarstvo postoji. U nastavku se opisuje nekoliko načina na koje je to moguće učiniti.

2.7.1 Izrada posjetnice (vizit karte)

Prvi korak u promociji i prijenosu informacija o vašem turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu neka bude vaša posjetnica koja će sadržavati vaše ime, ime vašeg turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva i sve potrebne kontakte (adresa, telefon, mobitel, e-mail, internetska adresa). Posjetnica će vam za početak biti vrlo vrijedan i važan instrument kada je potrebo dati informaciju da se bavite seoski turizmom. Izrada posjetnica ne košta puno, lako se nosi sobom, te ste ju u svakoj prilici u mogućnosti nekome dati, odnosno spremni ste i na taj način promovirati svoje gospodarstvo.

Također, prikupljajte posjetnice vaših gostiju (ako ih imaju) i ostalih poslovnih partnera i predstavnika institucija jer će vam koristiti prilikom izrade mailing lista odnosno adresara na koje ćete slati informacije o svojoj ponudi na gospodarstvu.

Prije nego izradite neki promotivni letak svoga turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva, posjetnica će vam u „prvim danima" vašeg poslovanja biti od velike koristi.

2.7.2 Javno predstavljanje vašeg turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva

Organizirajte svečano otvaranje svoga turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva na koje ćete pored prijatelja (ne zaboravite i susjede) pozvati i:

- predstavnike medija (novinare) lokalne (lokalne dnevne listove, lokalne radiopostaje, lokalne TV postaje, lokalne internetske portale) i regionalne (regionalne dnevne listove, regionalne radiopostaje, regionalne TV postaje, regionalne internetske portale);
- predstavnike svoje lokalne (općinske ili gradske) i svoje županijske turističke zajednice;
- predstavnike lokalne i regionalne „vlasti", tj. predstavnike svoje općine ili grada i predstavnike svoje županije;
- predstavnike turističkih agencija s vašeg područja;

Na svečanom otvaranju svakako predstavite svoje gospodarstvo i turističke usluge koje ste organizirali za prihvat gostiju te navedite sve one pozitivne razloge koji su vas motivirali da se odlučite na ovakav poduzetnički poduhvat, odnosno bavljenje turizmom na svojemu turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu.

Nikako, ali nikako ne govorite pred svima o problemima koje ste imali i s kojima ste se suočavali dok niste uredili, registrirali i organizirali svoje gospodarstvo, napose ako ste probleme imali prilikom ishođenja određene dokumentacije, jer bi mogli stvoriti kontraefekt, a i nije primjereno pred uzvanicima kojih se to i ne tiče prozivati za poteškoće. Međutim, svečano otvaranje, kada se zasluženo „hvalite ostvarenim", dobra je prilika da ugrabite trenutak i nekog prisutnog predstavnika institucije relevantne za rješavanje nekoga od svojih problema nasamo ukratko informirate o problemu, pitate za savjet, odnosno dogovorite sastanak na kojemu ćete imati vremena detaljnije prodiskutirati o problemu i mogućim rješenjima.

Svakako iskoristite svaki trenutak na svečanosti i porazgovarajte s novinarima te im budite na raspolaganju za detaljne informacije oko gospodarstva i usluga. Dobro je za novinare imati unaprijed napisani tekst o svojemu gospodarstvu, u kojemu ćete istaknuti specifičnost ponude i vrste usluga koje ćete nuditi. Obvezno zatražite posjetnicu novinara koji su se odazvali vašem pozivu kako bi ih mogli pravovremeno izvijestiti o novostima na svojemu turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu, te drugim zanimljivim informacijama.

Iskoristite također trenutak i razgovarajte s predstavnicima turističkih zajednica (lokalne i županijske) o daljnjim mogućnostima promocije svojega gospodarstva.

Ovaj korak, odnosno svečano otvaranje gospodarstva s ciljem predstavljanja javnosti odličan je način za poslati onu prvu, vrlo važnu, informaciju u svijet o postojanju vašeg gospodarstva.

I još nešto: svi koji se odazovu vašemu pozivu na svečano otvaranje i javno predstavljanje turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva, vrlo su važni jer će oni biti upravo ti koji će pronijeti glas u svijet o vama i vašemu turističkom poduhvatu na vašem gospodarstvu. Oni će biti prvi ambasadori i promotori vašeg turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva .

2.7.3 Osobni obilazak relevantnih institucija

Što ako se dogodi da na svečano otvaranje ne dođe nitko od predstavnika turističke zajednice ili predstavnika općinskih ili županijskih vlasti? Nemojte zbog toga očajavati ili se unaprijed ljutiti, nego vi osobno otiđite na upoznavanje i predstavljanje u općinu ili grad kod osoba zaduženih za turizam, odnosno gospodarstvo, odnosno u općinsku ili gradsku i županijsku turističku zajednicu. Porazgovarajte s njima o ponudi svojega turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva i ostavite im već unaprijed pripremljen materijal o ponudi na vašem gospodarstvu, naravno, s kontaktima. Njima će vaš posjet i materijali svakako koristiti da se iz prve ruke upoznaju s novitetima ponude, ali i kao mogućnost da sa svojim poslovnim partnerima kao i brojnim delegacijama posjete vaše gospodarstvo – što je i cilj vašeg posjeta.

Ako se netko od medija nije odazvao vašem pozivu, postoji velika mogućnost kako će vas naknadno ili posjetiti, ili nazvati telefonom da popričate o ponudi na vašem gospodarstvu. Svejedno, odmah drugi dan nakon svečanog otvaranja turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva, svim medijima, a naročito onima koji nisu bili na otvaranju, pošaljite tzv. *press release,* odnosno objavu za medije (ne više od 1 stranice teksta) u kojemu ćete ukratko opisati tijek otvaranja gospodarstva, te u kratko opisati turističku ponudu na gospodarstvu. Koji mediji nisu bili na otvaranju utvrdit ćete kad usporedite pozive i dobivene posjetnice novinara koji su prisustvovali otvaranju.

KORISTAN SAVJET: uvijek kada imate zanimljivu informaciju vezanu za svoje gospodarstvo (npr. nova ponuda i sl.) pošaljite je medijima.

Potencijalni gosti vašega gospodarstva svakako su i poslovni ljudi iz različitih firmi s vašega područja (općine ili grada regije, županije) kao što su npr. banke, osiguravajuće kuće, autosaloni, trgovački centri i sve ostale firme koji dnevno imaju više sastanaka i poslovnih delegacija. Obiđite ih osobno (odnosno njihove službe za marketing i odnose s javnošću) i ponudite im mogućnost da na vašem gospodarstvu u miru, te uz autentičnu i originalnu ponudu i ambijent, održe poslovni sastanak te poslovni ručak (naravno ako niste usmjereni isključivo na pružanje usluge smještaja kao što su rural-

ne kuće za odmor, ruralni B&B, ruralni kamp). Na taj način stvarate mogućnost da vam se netko od posjetilaca ponovno vrati privatno ili pak organizira neki svoj poslovni događaj na vašem gospodarstvu. Ovako širite mrežu potencijalnih klijenata.

Ne zaboravite (najbolje e-mailom) poslati informaciju o postojanju vašeg gospodarstva i cjelokupnoj ponudi i predstavništvima Hrvatske turističke zajednice u svijetu. Hrvatska turistička zajednica ima 27 predstavništva diljem svijeta (na svim važnim turističkim tržištima) radi promocije hrvatskog turizma i turističke ponude u Hrvatskoj. Uredi Hrvatske turističke zajednice uvijek traže informacije o novim proizvodima, uslugama i ponudi u Hrvatskoj kako bi informaciju mogli proslijediti na tržište. Također od tih ureda zatražite informacije o turističkim agencijama iz tih zemalja koje posluju s Hrvatskom, odnosno uključuju turističku ponudu Hrvatske u svoju prodaju, poglavito turističkim agencijama koje bi mogle biti zainteresirane za ponudu seoskog turizma. Kontakte o predstavništvima Hrvatske turističke zajednice dobit ćete u vašoj turističkoj zajednici općine ili grada ili županijskoj turističkoj zajednici.

Također ne zaboravite informaciju i ponudu poslati i na razne udruge koje okupljaju veliki broj osoba te koje bi mogle biti zainteresirane za vaše usluge, ili posjetom u obliku izleta ili organizacijom nekih od događanja na vašem gospodarstvu kao što su radni sastanci, poslovna druženja, godišnja druženja, mali seminari i okrugli stolovi i sl. Tako npr. možete kontaktirati: udruge umirovljenika, udruge liječnika, udruge stomatologa, udruge odvjetnika, udruge poslodavaca, udruge ljubitelja vina („vinske klubove“), udruge biciklista, udruge ljubitelja pješačenja, planinarske klubove, gastroudruge i sl.

2.7.4 Vlastita internetska stranica

Svakako se preporučuje izraditi vlastitu internetsku stranicu s obzirom da internet kao promotivni kanal ima ogroman potencijal. Jednostavan je i brz u prijenosu informacija i traženju poslovnih mogućnosti, te vam može značajno pomoći u promociji gospodarstva, kao i prodaji proizvoda i usluga.

Također na internetskoj stranici moći ćete objaviti više detaljnih informacija vezano za vašu ponudu što nećete biti u mogućnosti brošurom ili katalogom. Iste ćete biti u prilici odmah nadopunjavati i mijenjati.

Nije na odmet spomenuti kako izrada internetske stranice nije preskupa investicija – cijena izrade jednostavne internetske stranice sa svim potrebnim elementima može varirati od nekoliko tisuća kuna do 10 tisuća kuna – a otvara vam mogućnost da u svakom trenutku i na najbrži mogući način zainteresiranima pošaljete informaciju o svojoj ponudi..

Izradu internetske stranice (dizajn, izbor domene, otvaranje adresa elektroničke pošte) prepustite stručnjacima, odnosno izrađivačima stranica, a sa sadržajem, poglavito tekstom nemojte pretjerivati.

Neka vam izrađivač stranice istu napravi u CMS sustavu kako bi je mogli samostalno održavati i mijenjati sadržaj, ako ste vični radu računalom.

Obvezno predstavite sebe i svoju obitelj i stavite koju fotografiju svoje obitelji. Gosti vole vidjeti ovakve fotografije, posebno ako su fotografirane negdje na imanju u toku nekih od radova.

Neka stranica bude jednostavna i informativna bez previše „klikanja“ , odnosno, bez nejasne i zbunjujuće navigacije. Boja podloge ne smije biti kričava već blaga i ugodna oku. Nemojte pretjerivati s tekstom, već neka tekst bude kratak, informativan i zanimljiv, tj. kreirajte ga kao priču – tekstovi ne bi smjeli zvučati kao „izjava glasnogovornika policije“ ili izjava za tisak. Nemojte staviti niti premalo teksta za informaciju. Svakako pripaziti i na veličinu slova (da nisu premala). Ne zaboravite staviti dobru fotogaleriju (možete je i tematski podijeliti: smještaj, dodatne usluge, poljoprivredne aktivnosti, fotografije gostiju koji koriste usluge, odnosno onih koji su već boravili na vašem gospodarstvu i sl.), sve usluge koje nudite, cjenik te kontakte i poglavito dodatnu ponudu, odnosno pakete proizvoda i usluga, ako ih kreirate. Fotografije neka ne budu niti premale niti prevelike.

Također ne zaboravite internetsku stranicu prevesti barem na jedan svjetski jezik i to engleski, a po mogućnosti i na više njih, poglavito na onaj koji govore gosti koji su najbrojniji posjetitelji vašega gospodarstva.

Bilo bi dobro na internetskoj stranici načiniti i obrazac za upite i rezervacije, jer ćete na taj način zasigurno povećati broj dolazaka. Slika 49 prikazuje jedan takav obrazac sa svim njegovim standardnim sastavnim dijelovima.

Sastavni dio vlastite internetske stranice je svakako i elektronička pošta, odnosno e-mail. E-mail vam treba postati svakodnevno sredstvo komunikacije i poslovanja. Jedan od jednostavnijih načina na koji ga možete koristiti za promociju vlastitog gospodarstva je kreiranje mailing lista (adresara e-mail adresa vaših gostiju, poslovnih partnera, potencijalnih gostiju itd.) preko kojih ćete slati kako ponude tako i sve novosti vezano za turističke usluge na svojemu gospodarstvu.

Slika 49. Primjer obrasca za rezervaciju usluga preko internetske stranice

ms ◯ mr ◯

first name

last name

age

e-mail

phone

town

state

persons 2

children no

from DD/MM/YYYY

to DD/MM/YYYY

anythinh else

VRLO VAŽNO: kad e-mailom šaljete ponudu, tj informaciju o turističkim uslugama svakako *izbjegavajte poslati ovakav ili sličan tekst:*

Poštovani,

Nedavno smo otvorili naše turističko seosko obiteljsko gospodarstvo. Ime mu je ..... Možemo organizirati tradicijske ručkove i večere, kušanja naših proizvoda te ponuditi smještaj u sobama, apartmanima... Također možemo ponuditi izlete u okolici, obilazak prirodnih i kulturnih znamenitosti. Nadamo se da ćemo uspješno surađivati te da ćete posjetiti naše domaćinstvo.

S poštovanjem,

već opis svoje ponude kreirajte kao mali elektronski letak u .pdf formatu, s par fotografija i takvog pošaljite e-mailom, sa sljedećim tekstom:

Poštovani,

zadovoljstvo nam je upoznati vas s turističkom ponudom na našem domaćinstvu koju vam dostavljamo u prilogu.

S poštovanjem,

Ime i prezime

Ime domaćinstva

Kontakti

Internetska stranica domaćinstva

Ponudu u obliku maloga letka može vam također složiti dizajner koji vam dizajnira i internetsku stranicu.

Što se interneta tiče, svakako iskoristite i oglašavanje na društvenim mrežama ko što su *Facebook* ili *LinkedIn*. Otvorite svoju stranicu na ime svoga gospodarstva na ovim društvenim mrežama, učlanjujte ljude i objavljujte novosti i ponudu.

Napravite sami svoju vlastitu reklamu na Googleu preko http://adwords.google.hr/ te postavite proračun oglašavanja – točan iznos novca koji želite potrošiti. Plaća se po *klikanju* na vaš oglas tako da ćete po jednostavnoj računici na 1000 *klikanja* platiti oko 500,00 kn. Također moći ćete određivati gdje ćete upućivati svoju reklamu. Neka samo 1% od 1000 *klikova* onih koji su *kliknuli* na internetu na vaš oglas i koje je privukla vaša ponuda budu i gosti koji su boravili na vašem gospodarstvu, to znači da možete računati na 10 konkretno ostvarenih boravaka.

Budite prisutni i na internetskim stranicama koje su sačinjene za davanje turističkih savjeta gdje putovati i gdje odsjesti, kao što je *TripAdvisor*.

Ne propustite napraviti koji zanimljivi filmić o svojemu gospodarstvu te ga postavite na *Youtube* i naravno koristite link za promociju svojega gospodarstva u svakoj prilici.

2.7.5 Sajmovi i manifestacije

Lokalni, regionalni, nacionalni i međunarodni sajmovi, manifestacije, izložbe, i slična druga događanja izvrsna su mjesta gdje možete plasirati informaciju o svojemu turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu i turističkim uslugama koje nudite. Tu se pored ponuđača, kao što ste vi, okupi i veliki broj poslovnih ljudi (predstavnika turističkih agencija, predstavnika raznih institucija i dr.) kojima bi vaša ponuda mogla biti zanimljiva i koji bi mogli biti vaši gosti. Također, na ovakvim mjestima uvijek postoji mogućnost i direktnog dogovaranja i pregovaranja oko plasmana vaših turističkih usluga, kao i susret s vašim kolegama koji pružaju slične ili istovrsne usluge, dakle također imaju turističko seosko obiteljsko gospodarstvo, s kojima možete razmijeniti iskustva, odnosno dobiti vrijedne informacije o poslovanju kao što su npr. poslovanje s agencijama, informacije o oglašavanjima, informacije o turističkim vodičima (misli se na tiskane kataloge-vodiče kao što je npr. *Routard*), itd. Na sajmovima se vrlo često organiziraju poslovni susreti, tematske radionice i slično, gdje također možete na direktan način promovirati svoje gospodarstvo, tj. dati informaciju o svojim turističkim uslugama.

U samom početku poslovanja najvjerojatnije će vam biti preskupo samostalno, kao aktivni izlagač, nastupiti na nekom od sajmova s obzirom na velike troškove (najam i uređenje štanda, smještaj, prijevoz, itd.), poglavito ako se sajam ili neki drugi događaj događa izvan vašeg mjesta boravka ili neposredne blizine, a još više ako je sajam negdje u inozemstvu.

Ako postoji mogućnost zajedničkog nastupa s ostalim kolegama s vašeg područja u sklopu turističke zajednice ili neke druge institucije, svakako će vam to olakšati nastup i mogućnost prisustvovanja sajmu ili nekom drugom događanju.

No, čak ako ni takva mogućnost ne postoji, to još uvijek ne znači da ne možete prisustvovati sajmu, i efikasno se promovirati. Način na koji to možete učiniti je da sajmu prisustvujete kao svaki drugi posjetitelj, ali s posjetnicom (*vizit* kartom) u džepu. Na taj način, barem na početku svoga poslovanja, kada nemate dovoljno financijskih sredstava za biti izlagač, i kada je potrebno napraviti početne napore u promociji gospodarstva, imat ćete mogućnost ipak poslati informaciju o svojemu turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu.

Umjesto da imate štand (koji si u ovom trenutku ne možete priuštiti) na kojemu ćete morati biti tijekom cijeloga radnog vremena sajma i čekati da vam netko od posjetilaca priđe i zainteresira se za vašu ponudu, bit ćete u mogućnosti vi obilaziti sajam i direktno razgovarati s izlagačima, poglavito onima s kojima bi mogli dogovoriti i konkretnu suradnju, tj. posao. Pa čak i da ne sklopite konkretan posao, uvijek ćete moći ostaviti svoju posjetnicu s kontaktima kao informaciju o turističkim uslugama

koje nudite na gospodarstvu,a bit će vam i puno jeftinije. Troškovi se svode na kartu za ulazak (ukoliko se sajam ili manifestacija plaćaju), trošak putovanja i eventualni trošak smještaja, ako je mjesto događanja relativno udaljeno od vašeg mjesta boravka, a usput u tome mjestu, van sajma, možete možda posjetiti neku od turističkih agencija koja bi se mogla zanimati za vaše usluge, poglavito one koje već imaju turističke aranžmane na vašem području ili pak neku od udruga kao što su npr. udruga umirovljenika, udruga biciklista, gastroudruge, udruga vinara itd.

2.7.6 Poslovanje s turističkim agencijama

Svaki vlasnik turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva kao idealnu situaciju priželjkuje dobar i dugoročan ugovor s nekom od turističkih agencija koja će dovoditi goste, puniti kapacitete i preuzeti sve poslove vezane za promociju i naplaćivanje usluga od gostiju.

To je idealna situacija, no ključni korak do postizanja zadovoljavajućeg dogovora je pregovaranje o uvjetima.

Savjetujemo vam da kad razgovarate o mogućnostima poslovne suradnje s nekom od agencija, svakako provjerite kakve turističke proizvode i usluge agencija traži, tj. kakve uvjete poslovanja nudi. Za svoj usluge agencija traži proviziju. Može se dogoditi da će agencija s vama dogovoriti fiksnu cijenu koju će vam platiti za dogovorenu uslugu te će ona na tu cijenu nadograditi svoju zaradu i takvu prodavati na tržištu.

Znači, mogućnosti i varijante suradnje su različite i svakako zavise od pregovora i dogovora.

Kako doći do agencija, odnosno kako započeti suradnju?

Najčešće sami vlasnici gospodarstava traže agencije s kojima bi surađivali, ali se događa i obratan proces kada i agencije traže gospodarstva s kojima bi rado poslovale. To se događa kada doznaju za vas, tj. vaše usluge koje odgovaraju njihovim kriterijima, tj. savršeno biste se uklapali u njihovu ponudu.

No, vratimo se na situaciju u kojoj vi tražite informacije o agencijama. Informacije o agencijama možete dobiti:

- od vaših kolega koji već posluju s nekom od agencija;
- tražeći informaciju o agencijama koje u svojoj ponudi imaju i seoski turizam od neke od (trenutno dvije) nacionalnih udruga agencija:

- UHPA (Udruga hrvatskih putničkih agencija); I. Kršnjavoga 1/II (hotel Westin); tel. 01/2304992 ili 01/2304993; e-mail: uhpa@uhpa.hr; internetska stranica: www.putovanja.hr;
- UNPAH (Udruga nezavisnih putničkih agencija Hrvatske); Rooseveltov trg 4; Zagreb; tel.01/4826-377; e-mail:unpah@zg.t-com.hr; info@unpah.hr; unpah@unpah.hr; internetska stranica: www.unpah.hr ;

- preko interneta.

2.7.7 Još neki učinkoviti načini promocije vašeg turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva

TEMATSKE VEČERI – jednom mjesečno ili čak češće, možete na svojemu gospodarstvu organizirati tematske večeri. Hoće li to biti prezentacija nekog tradicijskog jela, tradicijskog proizvoda, neke aktivnosti ili štogod drugo, ovisit će o vašim interesima. Tematske večeri imale bi za cilj usmjeravanje pažnje na vaše gospodarstvo, odnosno koristile bi se kao jedan konkretan način promocije direktno na vašem gospodarstvu.

POVEZIVANJE („LINKANJE“) VAŠE INTERNETSKE STRANICE S DRUGIM PORTALIMA (turističke zajednice, turistički portali i dr.) po principu uzajamnosti.

OGLAŠAVANJE NA INTERNETSKIM PORTALIMA – najvjerojatnije ćete se u tijeku svojega poslovanja susresti s mnogobrojnim ponudama za oglašavanjem na internetskim portalima za koje će se tražiti novčana naknada. Jako dobro analizirajte ponudu, odnosno internetski portal koji vam je poslao ponudu te svakako kontaktirajte kolege koji se oglašavaju kako bi iz prve ruke dobili informaciju o uspješnosti oglašavanja. Naime, u većini slučajeva se na žalost radi o pukom oglasu na nekoj internetskoj stranici za koju ćete platiti oglašavanje, a ne o daljnjoj internetskoj promociji koja bi mogla privući zainteresirane, potencijalne goste.

ZADOVOLJAN GOST – je uvijek najbolja reklama. To je marketing od usta do usta, što znači da će zadovoljan gost uvijek prenijeti informaciju o vašem domaćinstvu u pozitivnom svjetlu.

VRLO VAŽNO: sve fotografije domaćinstva koje objavljujete i koristite u promociji kao i opis gospodarstva te cjelokupna ponuda koju nudite mora odgovarati istini. Izbjegavajte retuširanja i poboljšavanja fotografija ako vam susjedstvo nije uređeno, jer kad gost dođe suočit će se s činjenicom da fotografija nije realna. Nikako ne oglašavajte ono što ne možete izvršiti, odnosno pružiti gostu. Sve što se reklamira mora biti omogućeno i nadasve odgovarati realnosti.

2.7.8 Komuniciranje s gostom

Komuniciranje s gostom svakako možemo okarakterizirati kao jedan od važnijih koraka u poslovanju vašeg turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva. O komunikaciji uvelike ovisi hoće li se gost odlučiti za vaše gospodarstvo, te hoće li na kraju svoga boravka na gospodarstvu steći pozitivan dojam i naravno, hoće li se ponovno vratiti.

S gostom ćete komunicirati prije njegovog mogućeg dolaska na gospodarstvo, tijekom njegovog boravka i nakon njegovog boravka. Slijedi nekoliko savjeta koje je dobro imati na umu.

KOMUNICIRANJE S GOSTOM PRIJE NJEGOVOG DOLASKA
Vezano uz komunikaciju s potencijalnim gostom u ovoj fazi, važno je imati na umu da je vaša komunikacija vrlo značajan element općeg dojma na osnovu kojega će potencijalni gost odlučiti o dolasku ili nedolasku na vaše turističko seosko obiteljsko gospodarstvo.

Komunikacija s potencijalnim gostom započinje onoga trenutna kada počinjete promovirati svoje gospodarstvo. To konkretno znači da ćete prilikom promocije dati informaciju kako i na koji način svi zainteresirani mogu komunicirati s vama.

Obično, direktna komunikacija započinje telefonskim pozivom od strane gosta ili e-mailom, odnosno preko kontakata koje ste objavili (posjetnica, letak, brošura, internetska stranica i sl.). Svakako pazite da svi objavljeni kontakti funkcioniraju. To konkretno znači da su objavljeni telefonski bojevi točni i da se na njih javljate. Nikako ne ostavljajte kontakt ako preko tog kontakta (telefon, e-mail) ne odgovarate.

Ako objavljujete fiksni telefon, a većinom vremena niste u mogućnosti odgovarati na pozive, jednostavno pozive preusmjerite na mobilni telefon.

Ako se kojim slučajem dogodi da niste u mogućnosti odgovoriti na poziv, poglavito na poziv na mobilni telefon, s obzirom da ste možda zauzeti (na sastanku ste, radite posao koji ne možete prekinuti ili ste u situaciji da se jednostavno ne možete javiti i sl.) u dogledno vrijeme (najbolje unutar sat vremena) uzvratite poziv.

Ako niste u mogućnosti razgovarati, a javili ste se na poziv, ljubazno se ispričajte i recite kako trenutno niste u mogućnosti razgovarati i pitajte možete li se povratno javiti i kada to možete učiniti – kao npr. „Hvala vam na pozivu i molim vas oprostite jer trenutno nisam u mogućnosti razgovarati. Postoji li mogućnost da vas malo kasnije povratno nazovem na ovaj broj s kojega me zovete?“. Nikako nemojte potencijalnom gostu odgovoriti na način: “Nemam sada vremena , nazovite kasnije“. Gost će na taj način u većini slučajeva shvatiti da je odbijen i zasigurno se neće povratno javiti.

Znajte također da će ponekad netko biti i neljubazan na telefonu i tražiti svakojake informacije. U tom slučaju diplomatski, bez uzrujavanja odgovorite ugodnim tonom glasa, kako vam je žao, ali da takvim informacijama ne raspolažete te niste u mogućnosti organizirati traženu uslugu jer npr. taj dan već imate goste, ne pružate te vrste usluga koje se traže i sl.

S obzirom kako su objavljeni kontakti javni, možete očekivati, pored konkretnih upita, i svakojake druge upite koje vas ne trebaju isprovocirati.

Kada upite dobivate e-mailom, svakako na njih odgovarajte u roku od 24 sata. Svakodnevno provjeravajte e-mail (i po više puta ako je moguće).

Nikako nemojte dopustiti da vam se *mailbox* napuni te pošiljatelju dođe povratna informacija kako mail ne može biti poslan na vašu adresu jer vam je *mailbox* prepun.

Ako gasite jednu e-mail adresu i otvarate drugu, a niste u mogućnosti odmah promijeniti kontakte na promotivnim materijalima (posjetnica, letak, brošura, internetska stranica), istovremeno se služite s obje e-mail adrese. Sve koji vam pošalju mailove na staru adresu informirajte o novoj adresi, a svoje poslovne partnere ili sve one koje već imate u adresaru također informirajte o novoj adresi. Komunikaciju preko stare e-mail adrese napustite postupno, a ne odjednom. Svakako treba izbjeći situaciju u kojoj se oglašena e-mail adresa više ne koristi, odnosno pošiljatelju dođe povratna informacija kako mail ne može biti isporučen jer je adresa nepostojeća.

KOMUNICIRANJE S GOSTOM TIJEKOM NJEGOVOG BORAVKA NA GOSPODARSTVU

Nakon uspješnog komuniciranja i dogovora, oduševljeni onim što su vidjeli preko fotografija i vašom ljubaznošću i osobnošću, gosti su već na putu i svaki trenutak bi trebali stići na vaše turističko seosko obiteljsko gospodarstvo.

Gost je najosjetljiviji prilikom dolaska na mjesto boravka. Umoran je od puta, ima izrazitu želju da se raskomoti, osvježi i opusti, i potrebno ga je smjestiti u najkraćem mogućem roku.

Nikako si nemojte dopustiti da gost čeka kako bi bio smješten jer soba ili apartman još nisu spremljeni, ili vas ili nekog od vaših članova obitelji nema na gospodarstvu, pa će povrh svega gost morati čekati ispred imanja da se vratite, što bi ga moglo dodatno isfrustrirati.

Smještaj mora biti čist, prozračen, zagrijan (ako je vani hladno ili prohladno). Kada znate da vam taj dan dolaze gosti, na gospodarstvu uvijek mora biti netko tko će ga primiti i ugostiti.

Naročito je važan prvi susret, jer se osnovni dojam gosta, njegovo zadovoljstvo prilikom ugošćivanja pri dolasku, velikim dijelom formira upravo prilikom prvog susreta. Gosta dočekajte s osmjehom na licu, na vedar način. Srdačno im poželite dobrodošlicu uz neko osvježavajuće piće. Na taj način stavite gostu do znanja kako vas raduje njegov dolazak na vaše gospodarstvo. Ostavite gostu dovoljno vremena da se osvježi i odmori, te mu svakako stavite do znanja kako vas može kontaktirati ako mu je nešto potrebno. Nakon toga slobodno možete s gostom započeti komunikaciju: „Jeli sve u redu?“, „Dobro ste se smjestili?“, „Odgovara li smještaj vašim očekivanjima?“, „Mogu li još nešto učiniti za vas?“. Gostima koji, bez obzira na dug i iscrpljujući put, odmah požele neku od aktivnosti (na samom gospodarstvu ili u okolici), budite spremni pružiti informaciju i/ili uslugu.

Također nakon dolaska, goste upoznajte s članovima svoje obitelji, pokažite im i predstavite gospodarstvo, ali ih i informirajte o svojoj privatnosti i svojim privatnim prostorima. Ovo je potrebno poradi činjenice što ponekad gosti znaju biti vrlo zahtjevni i traže pažnju domaćina tijekom cijelog dana. Neki će biti otvoreniji za komunikaciju dok će drugi biti povučeniji i uživati sami sa sobom.

Ako imate ruralnu kuću za odmor koju ćete gostima u cijelosti iznajmljivati, bitno je gosta dočekati, smjestiti ga, te mu ostaviti sve kontakte gdje vas može dobiti ako mu bude potrebna vaša pomoć tijekom njegovog boravka.

Unaprijed gostima spremite informativne mape (pogledajte poglavlje 2.6.4.7) koje će pronaći u sobi ili apartmanu, a u kojima ćete im ponuditi različite mogućnosti i aktivnosti, kako na vašem gospodarstvu, tako i u okolici. Dobro pripremljena informativna mapa uvelike će vam olakšati posao oko detaljnog informiranja gostiju o raznim mogućnostima (aktivnosti, izleti itd.) tijekom njihovog boravka. Informativne mape i ostale informativne materijale (koje možete dobiti u turističkoj zajednici ili od ostalih pružatelja turističkih usluga) možete držati i na nekom središnjem mjestu na svojemu gospodarstvu koji će biti dostupni svim gostima.

Silno je važno da na pitanja i upite gosta i dajete ispravne, provjerene i kompletne odgovore. Ako ih ne znate, potrudite se saznati ih kako biste iste mogli priopćiti gostu, ali nipošto mu nemojte dati neprovjerenu informaciju samo „da bi ga se riješili“. Gost ima vremena na pretek i ako utvrdi kako informacija koju ste mu dali nije točna, mislit će da ga varate, te će posve opravdano izgubiti povjerenje u vas.

Ako pružate usluge prehrane gostima izletnicima i to većim grupama, nećete biti u mogućnosti komunicirati sa svakime ponaosob. Kada vam grupa stigne na gospodarstvo, obratite se svima dobrodošlicom, te ukratko predstavite svoje gospodarstvo, ponudite aperitiv i svakako ih dočekajte s čistim, prozračenim ili zagrijanim prostorom i čistim stolnjakom. Odmah poslužite i predjelo. U pauzi između sljedova, obvezno „pročavrljate“ s gostima.

Pazite kako se ponašate prema životinjama, odnosno tretirate svoje vlastite životinje. Velika većina gostiju vrlo je osviještena vezano za životinje pa će npr. držanje psa na lancu, pogotovo kratkom lancu, shvatiti kao mučenje životinja i vrlo vjerojatno vam to jasno staviti do znanja i vidno protestirati. Ako imate psa za kojega nije poželjno da se slobodno kreće, naročito u prisutnosti većeg broja stranih osoba, od kojih neke mogu imati i strah od pasa i sl., napravite mu prostran boks (ograđeni prostor gdje će se pas slobodno kretati).

Poslovi koji se na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu vama čine svakodnevnim i rutinskim, mogu kod gostiju izazvati nelagodu i negodovanje. Npr. nikako ne šopajte guske pred gostima, ili nikako pred njima ne ubijajte kokoši (ili druge životinje) koje ćete im poslije ponuditi za jelo. Stvoriti će se kontraefekt, jer je ubijanje životinja za većinu gostiju – koja dolazi uglavnom iz urbanih područja – neugodno iskustvo, unatoč tome što će kasnije uživati u dobro pripremljenoj tradicionalnoj hrani. Dakle, bolje je to sve učiniti u diskreciji.

Također brinite se i održavajte životinje čistima i urednima, kao i štale i prostore gdje životinje obitavaju. I o tome gosti jako vode računa i primjećuju. Briga o životinjama te njihovo održavanje i timarenje također stvara sliku (imiđ) o vašem gospodarstvu i vama kao domaćinu.

Nije na odmet znati kako su gosti posebno osjetljivi na insekte koje možda nikad u životu nisu vidjeli. Intervenirat će i pozvati vas čak i ako vide muhu u svojoj sobi ili apartmanu. Ne ubijajte muhe, obade, ose, skakavce i ostale insekte pred gostima, već ih pokušajte uloviti i pustiti na slobodu. I ubijanje insekata pred gostima može izazvati reakciju. Ne zaboravite objasniti gostima da su ti insekti neopasni, te kako preventivno mogu sami učiniti da ponovno ne uđu u objekt, odnosno ako ponovno dođu, kako ih se riješiti. Podučite goste o tomu.

Nije obvezno, ali je poželjno prilikom odlaska gosta prirediti malo druženje, počastiti ga ručkom ili večerom zajedno s vama i članovima vaše obitelji, ili jednostavno pokloniti neku sitnicu (npr. suvenir), te na taj način zahvaliti gostu za njegov boravak na vašem gospodarstvu, poželjeti mu sretan put i pozvati ga da se ponovno vrati.

To što ste se možda tijekom njegova boravka s gostom sprijateljili i puno družili, ne znači kako mu zbog toga nećete moći naplatiti pružene usluge. Gost koji dolazi na vaše gospodarstvo zna da će doći u mjesto boravka vaše obitelji i imati prilike osobno i direktno s vama komunicirati po imenu i prezimenu, jer se to i očekuje od ove vrste turizma, no naravno zna da za te usluge treba platiti. Ako želite gostu dati određen popust na usluge, to je vaša slobodna odluka.

VAŽNO: Što ako gost ima totalno drugačije mišljenje o nekoj temi ili drugačije predrasude od vaših? Morate imati na umu kako je tolerantnost osnova komuniciranja u turizmu, što znači da u takvim situacijama pokažete svu svoju tolerantnost za razmišljanja koja se ne podudaraju s vašima, te da imate pravo izraziti i svoje mišljenje, mirno i ljubazno, ali nikako ih ne namećući ili pogotovo ne ulazeći u rasprave koje se mogu izroditi u konflikt. Zapamtite: čim ste se odlučili baviti seoskim turizmom i turističkim uslugama općenito, morate biti spremni na tolerantnost i uvažavanje te se ponašati prema gostu prijateljski.

Na ovom mjestu potrebno je istaći i važnost neverbalne komunikacije koja je također izrazito važna i na koju valja obratiti pozornost. Nastojite što je moguće više biti vedri i opušteni, a kad stanete pred gosta i kad ste s gostom, svakako budite odjeveni pristojno i primjereno – što znači u čistoj, urednoj i nepohabanoj odjeći – poglavito kada ga služite jelom. Nije realno, niti se od vas očekuje da cijelo vrijeme budete obučeni u narodnu nošnju, ali to u ponekim prigodama možete učiniti, te gostu i na taj način prezentirati kulturološke specifičnosti. No, svakako ako želite možete sebi dati izraditi posebnu odjeću s elementima narodne nošnje koja će vam postati svojevrsna uniforma i u kojoj ćete moći nesmetano obavljati potrebne poslove vezano za boravak gostiju na vašem domaćinstvu. Potrebno je također reći, kako bi valjalo paziti i na frizuru, urednost noktiju, čistoću ruku, urednost lica (kod muškaraca), zdravlje zuba i ostalu osobnu higijenu.

KOMUNICIRANJE S GOSTOM NAKON NJEGOVOG BORAVKA NA GOSPODARSTVU

Odlaskom gosta s vašega gospodarstva ne bi trebala prestati komunikacija s njime. Uputno je s gostima koji su boravili na vašem gospodarstvu nastaviti održavati kontakte, jasno, na prikladan i nenametljiv način. To znači da im pošaljete prigodne e-mailove ili promotivna pisma u kojima ćete ih obavještavati o novitetima na vašem gospodarstvu ili jednostavno čestitati prigodne blagdane. Stoga, svakog gosta koji boravi na vašem gospodarstvu zamolite da vam ostavi svoje kontakte (posjetnicu ako ima, e-mail, adresu, itd.).

Vrlo često se dogodi da gosti budu toliko zadovoljni svojim boravkom kod vas i vašom gostoljubivošću da vam pošalju fotografije koje su napravili na gospodarstvu prilikom boravka, ili naprave vrlo kreativne i zanimljive dnevnike–albume o boravku. To su izvrsne reference za vaše turističko seosko obiteljsko gospodarstvo. Takve dnevnike-albume slobodno stavite na vidno mjesto na vašem gospodarstvu kako bi ih i drugi gosti mogu vidjeti i prolistati. Također neku od fotografija gostiju koji su vam fotografije poslali, uz njihovu suglasnost, podignite i na svoju internetsku stranicu.

Ako nemate internetsku stranicu, možete napraviti neki pano gdje ćete staviti fotografije koje su načinili vaši gosti. Slikajte se pored tog panoa i pošaljite povratno gostima koji su vam poslali fotografije.

Sve ovo doprinosi da vam se gosti ponovno vraćaju, pričaju pozitivno o vama (tzv. marketing od usta do usta), te vas preporuče svojim prijateljima i znancima.

KORISNI SAVJETI:

Napravite KNJIGU DOJMOVA. To možete vrlo lako učiniti tako da uzmete neku deblju bilježnicu s tvrdim koricama, prigodno je ukrasite i ostavite na vidnom mjestu na gospodarstvu. Gosti vole upisivati svoje impresije u knjigu utisaka, čak i crtežima izraziti utiske. Iz knjige utisaka doznat ćete jako puno što su gosti primjećivali, a što vam može poboljšati kvalitetu i sadržaj usluga, te saznati pregršt ideja koje možete realizirati na svojemu gospodarstvu. Vrlo često, gosti pišu preporuke drugim gostima što da od usluga koriste i što posjetiti, pa je ovakva knjiga vrlo vrijedna informacija kako vama osobno tako i drugim gostima.

Neka vas kritike i reklamacije gostiju ne zasmetaju. Ne shvaćajte ih osobno,već se gostima na njima zahvalite, a ako su konstruktivne i smislene, vidite na koji način ih možete najbolje uvažiti i realizirati, te tako unaprijediti svoju ponudu.

Ako je gost nezadovoljan, pokušajte od njega stvoriti zadovoljnog gosta. Imajte na umu da postoji i mali broj gostiju koji putuju s namjerom da uvijek glume nezadovoljnog gosta te će vam za svaku uslugu prigovarati i na kraju zatražiti povrat novca (jer žele putovati i boraviti besplatno). Oni će u pravilu prigovarati za nešto što nije argumentirano, što ne stoji i prijetiti će vam da će napraviti lošu reklamu o vama. Ostanite hladne glave, kada detektirate takve goste, te im vrlo vješto i ljubazno ponudite neku drugu uslugu koja bi ih mogla interesirati

PRILOZI

3

3 PRILOZI

3.1 Što možemo naučiti na iskustvu drugih: seoski turizam u zemljama EU-a

Prilikom pokretanja svakog posla pa tako i seoskog turizma, mudro je proučiti i istražiti već postojeća iskustva drugih, naročito onih koji su s konkretnim poslom, u ovom slučaju seoskim turizmom, krenuli puno ranije i došli već na zavidnu razinu razvoja proizvoda i usluga turističke ponude u ruralnim područjima. Proučavanje iskustava ne znači slijepo kopiranje metoda poslovanja, već prikupljanje korisnih saznanja o svim elementima organizacije, iskustva s tržišta, konkretnoj ponudi, kao i dobre i loše strane poslovanja seoskog turizma u konkretnoj zemlji i/ili regiji, odnosno na konkretnom turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu. Takva iskustva, temeljena na poslovanju, uvelike mogu pomoći ne samo pri organizaciji i osmišljavanju turističkih usluga i iskorištavanju resursa već i kreiranju seoskog turizma kao zasebnog, prepoznatljivog turističkog proizvoda. Nadalje, iskustva drugih mogu nam pomoći pri određivanju ciljeva i strategija, ili drugim riječima: gdje se u budućnosti želimo vidjeti, što se u Hrvatskoj može učiniti, te što sve u vezi s tim je potrebno poduzeti.

Europska iskustva u seoskom turizmu su različita. Prema udjelu domaćinstava koja se bave seoskim turizmom u ukupnom broju domaćinstava koja se bave poljoprivredom, prednjači Austrija s čak 8%, slijedi Francuska s 6%, pa Irska i Njemačka s oko 3%, dok je u Italiji to tek 0,3% (mada neke talijanske regije kao npr. Toscana, spadaju među svjetske top-destinacije agroturizma). Za usporedbu, u Hrvatskoj se samo 0,1% poljoprivrednih domaćinstava bavi seoskim turizmom.

Promatrajući udjel seoskog turizma u ukupnosti ruralnog turizma, on iznosi između 15 i 20%, što znači da trenutno u Europi u ponudi seoskog turizma ima 100.000 smještajnih jedinica s 1,3 milijuna kreveta, što daje prihod od oko 12 milijardi eura godišnje.

Razvoj agroturizma u Europi, posebno u Francuskoj, Italiji, Austriji, Velikoj Britaniji, kao i u svim ostalim zemljama geografske Europe, temelji se na identičnim ciljevima: održavanju i jačanju poljoprivredne proizvodnje na obiteljskim gospodarstvima, socijalnoj koheziji kroz mogućnost indirektnog zapošljavanja i ostvarivanja značajnog prihoda kroz turističke usluge, te smanjivanju depopulacije ruralnih područja. Upravo zbog tih razloga seoski turizam postaje strateški državni interes koji se manifestirao na različite načine.

3.1.1 Francuska

Francuska se bez ustručavanja može smatrati kolijevkom organiziranog seoskog turizma u svijetu s obzirom da se 1951. godine u Provansi formiralo prvo turističko seosko obiteljsko gospodarstvo radi obnavljanja i stavljanja u funkciju tradicijskih građevina, a sve opet radi osiguravanja dodatnih aktivnosti poljoprivrednim gospodarstvima na ruralnim područjima, očuvanju obiteljske poljoprivredne proizvodnje te sprječavanja iseljavanja stanovništva.

Godinu dana kasnije, francusko Ministarstvo poljoprivrede dodjeljuje potpore za poljoprivrednike koji su se počeli baviti seoskim turizmom, a banke Credit Agricole i Credit hôtelier dodjeljuju im kredite po povoljnim uvjetima. Nakon toga, 1955. godine formira se udruženje seoskog turizma Francuske: Federation Nationale des Gîtes de France.

Trenutno u Francuskoj posluje 44.000 turističkih seoskih obiteljskih gospodarstava s ukupnim kapacitetom od 450.000 kreveta. Seoski turizam ostvaruje 1,2 milijardi € prihoda godišnje.

U Francuskoj se razlikuju sljedeći tipovi turističkih sesokih obiteljskih gospodarstava:

Gites Ruraux – ruralna kuća za odmor koja se tematski dijeli na:

- Gites de charme - gospodarstva uređena u tradicijskim zdanjima;
- Gites à la Ferme – poljoprivredno gospodarstvo;
- Gites de peche – ribolovno gospodarstvo;
- Gites Panda – gospodarstva smještena u parkovima prirode i nacionalnim parkovima;
- Gites de niege – gospodarstva sa zimskim sadržajima;

Chambres d'hotes (B&B) – noćenje s doručkom koji se tematski dijeli na:

- Chambers d'hotes charmes et chateau - gospodarstva uređena u tradicijskim zdanjima i u dvorcima;
- Chambers d'hotes à la niege – gospodarstva sa zimskim sadržajima;
- Chambers d'hotes Panda – gospodarstva smještena u parkovima prirode i nacionalnim parkovima;
- Chambers d'hotes de peche – ribolovno gospodarstvo;
- Chambers d'hotes à la Ferme – poljoprivredno gospodarstvo;

Gites d'étape – velika gospodarstva (za prihvat 12 do 50 ljudi), prikladna za obitelji i grupe prijatelja (pansioni)

- Gites d'étape / sejour peche – ribolovno gospodarstvo;
- Gites d'étape / sejour de niege – gospodarstva sa zimskim sadržajima;
- Gites d'étape / sejour Panda – gospodarstva smještena u parkovima prirode i nacionalnim parkovima;

  Gites d'étape / sejour à la Ferme – poljoprivredno gopsodarstvo;

Campings - Kamp

- Les campings „nature" – prirodni kamp, odnosno kamp uređen na travnjaku do maksimalno 25 osoba, smješten blizu gospodarstva;
- Les campings „tradition" – tradicionalni kamp uređen na gospodarstvu do maksimalno 150 osoba;
- Les villages des chalet et mobil-homes – nekoliko kamp kućica ili mobil homea (svaka s kapacitetom od 4 do 6 osoba) postavljeno na jednom mjestu, obično ruralnom prostoru. Omogućuje prakticiranje outdoor aktivnosti (mountain biking, ribolov, trekking, biking, gađanje lukom i strijelom itd.);

Gites d'enfants – gospodarstva specijalizirana za djecu u dobi od 4 do 15 godina na kojima se organiziraju različite aktivnosti: edukacije, zanatstvo, sportovi itd.

Zakonom nije propisana obvezna klasifikacija te standardi kvalitete za turistička seoska obiteljska gospodarstva, već je klasifikaciju i standardizaciju donijelo nacionalno udruženje seoskog tuizma Gites de France uz suglasnost nadležnih ministarstava. Druga nacionalna udruga koja okuplja turistička seoska obiteljska gospodarstva – u suradnji s poljoprivrednom komorom, nije donijela posebnu standardizaciju i klasifikaciju već znak udruge kojima su obilježena gospodarstva garantira kvalitetu usluga.

Gites de France razradio je minimalne uvjete koji se prvenstveno odnose na lokaciju gospodarstva, uređenje, komfor i ljubaznost.

Znak obilježavanja gospdarstava je klas kukuruza (étis) (1 do 5 kukuruza):

Ruralne kuće obilježavaju se s 1 – 5 klasa kukuruza, B&B označavaju se s 1 – 4 klasa kukuruza, gites d'étape označavaju se s 1 – 3 klasa kukuruza.

Gites Ruraux - ruralna kuća za odmor

- klasifikacija 1 klas kukuruza obuhvaća: vanjski prostor (okućnica), vrtni namještaj; jednu kupaonicu i sanitarni čvor za smještaj do 6 osoba; drugu kupaonicu i sanitarni čvor za smještaj od 7 osoba naviše; grijač vode, mali štednjak, kuhinjski stol, ekspres lonac, frižider, sredstva za čišćenje, dječja sjedalica na upit;
- klasifikacija 2 klasa kukuruza obuhvaća: isto kao i 1 klas kukuruza, uključujući i vanjski roštilj (osim u područjima gdje vanjski roštilj nije dopušten), perilica rublja (za smještaj od 6 gostiju i naviše), miješalica tople i hladne vode, električna mašina za kavu, TV, stolnjaci i ručnici na upit;
- klasifikacija 3 klasa kukuruza obuhvaća: isto kao i 2 klasa kukuruza, uključujući i poseban prilaz objektu i privatni vrt, 2 sanitarna čvora (za smještaj više od 7 osoba i više), perilica rublja, perilica suđa (za smještaj 5 ljudi i više), pećnica, TV u boji, telefon, čišćenje prostora na upit;
- klasifikacija 4 klasa kukuruza obuhvaća isto kao i 3 klasa uključujući i poseban objekt za smještaj, unutarnje uređenje prema kriterijima visokog standarda (komfora), kamin ili peć na drva (ako nije zabranjeno lokalnim propisima), mikrovalna pećnica, hladnjak s ledenicom, sušilica rublja (za smještaj od 6 osoba i više);
- klasifikacija 5 klasa kukuruza obuhvaća isto kao i 4 klasa, uključujući i privatni parking ili uređen vrt, rekreacijske sadržaji (npr. teniski teren, bazen, sauna, jacuzzi), garaža, za smještaj od 3 osobe i više: perilica rublja, sušilica rublja, hi-fi, video player;

Chambres d'hotes - B&B

- klasifikacija 1 klas kukuruza obuhvaća: jednostavno uređene sobe;
- klasifikacija 2 klasa kukuruza obuhvaća: ugodno uređene sobe svaka najmanje sa svojom kupaonicom;
- klasifikacija 3 klasa kukuruza obuhvaća: dobro uređene sobe svaka sa svojom kupaonicom koja sadrži tuš kabinu, kadu i sanitarni čvor;
- klasifikacija 4 klasa kukuruza obuhvaća: luksuzno uređene sobe svaka sa svojom kupaonicom koja sadrži tuš kabinu, kadu i sanitarni čvor. Smještaj je organiziran u objektu koji je ukusno uređen. Dodatne usluge su često dostupne.

Gites d'étape

- klasifikacija 1 klas kukuruza obuhvaća: dnevni boravak, blagovaonicu, opremljenu kuhinju ili malu kuhinju koju mogu koristiti gosti;
- klasifikacija 2 klasa kukuruza obuhvaća: telefon, prostor za sušenje odjeće, podrum;
- klasifikacija 3 klasa kukuruza obuhvaća: prostor za relaksaciju, perilica posuđa, sušilica rublja, posteljina i ručnici dostupni na upit;

Standardizaciju i klasifikaciju provodi Gites de France za svoje članove. Kontrola se vrši svakih pet godina - kontrolu vrše inspektori nacionalne udruge. Ako gospodarstvo stekne uvjete za višu kategoriju, može zatražiti izvanredni inspekcijski nadzor.

Turistička seoska obiteljska gospodarstva organizirana su kroz 3 profesionalna udruženja:

Fédération Nationale des Gítes de France (nacionalno udruženje)
http://www.gites-de-france.com/)

Bienvenue à la Ferme (nacionalno udruženje)
http://www.bienvenue-a-la-ferme.com/);

Accueil Paysan (nacionalno udruženje
http://www.accueil-paysan.com/)

3.1.2 Austrija

Kao i ostale zemlje i Austrija se suočavala s poteškoćama revitalizacije ruralnih područja te napuštanja sela i poljoprivrednih gospodarstava. Dnevno je prosječno 13 poljoprivrednih gospodarstava prestajalo s radom što na godišnjoj razini iznosi 5000 gospodarstava. Austrijska vlada u nastojanju sprječavanja negativnih trendova šansu vidi u pokretanju alternativnih djelatnosti kao što je seoski turizam, te uvodi državne poticaje i olakšice, posebno za gospodarstva koja su bila smještena iznad 500 m nadmorske visine (planinska područja), kojima je uspjela sačuvati alpsku poljoprivrednu proizvodnju i kroz seoski turizam promovirati Austriju kao zemlju očuvane i izvorne tradicije, poglavito planinskih zajednica. Prva organizirana turistička seoska obiteljska gospodarstva javljaju se prije pedesetak godina tako da je već 1972. godine u Štajerskoj osnovano i prvo austrijsko udruženje seoskog turizma. 1988. godine austrijsko Ministarstvo poljoprivrede oblikovalo je takozvani „eko-socijalni smjer" za austrijsku poljoprivredu u kojemu je za sektor odmora na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu razvijena detaljna strategija kao alternativna mogućnost poslovanja austrijskih seljaka. Ova strategija pored marketinških aktivnosti uključila je i organizacijsku strukturu marketinga za seoski turizam, pa se slijedom toga 1991. godine formira Austrijska nacionalna federacija seoskog turizma (*Uraub am Bauernhof*) koju čine 8 regionalnih (pokrajinskih) udruženja seoskog turizma.

Trenutno u Austriji posluje 15.500 turističkih seoskih obiteljskih gospodarstava s ukupnim kapacitetom od 17.000 turističkih kreveta.

Zanimljivo je da austrijska turistička seoska obiteljska gospodarstva imaju dvije sezone: ljetnu i zimsku. Prosječna popunjenost gospodarstva je 108 dana godišnje: 64 dana u ljetnoj sezoni, a 44 dana u zimskoj sezoni.

Zakonom nije propisana obvezna klasifikacija i standardizacija gospodarstava, već je uvjete za klasifikaciju i standarde kvalitete sačinila nacionalna federacija seoskog turizma Austrije uz podršku nadležnih ministarstava. Zakonom su propisani samo minimalni uvjeti koji se moraju zadovoljavati kako bi gospodarstvo / farma mogla dobiti registraciju za bavljenje seoskim turizmom. 150 kriterija kojima se vrednuje kvaliteta farme / gospodarstva, udobnost i usluge na gospodarstvu, podijeljeni su u sljedeće cjeline:

- kvaliteta farme/gospodarstva – obuhvaća položaj gospodarstva, proizvodnju na gospodarstvu, postojanje vrta, način zbrinjavanja otpada;
- kvaliteta opremanja – odnosi se na uređenju unutarnjih prostora namijenjenih gostima: sobe, sanitarni čvorovi i kupaonice, dnevni boravak, prostor za služenje hrane, štednja energije i sl.;
- kvaliteta dodatnih usluga – obuhvaća usluživanje hrane u sobama, doživljaj farme, rekreacijske aktivnosti i sl.

Svaki od 150 kriterija boduje se tako da broj bodova utječe na klasifikaciju (kategoriju). Gospodarstvo može dobiti maksimalno 250 bodova. Sva domaćinstva označavaju se s 2 – 4 margarite (2 – najniža kategorija, 4 – najviša kategorija).

Znak obilježavanja gospodarstava je cvijet margarete (Margerite) (2, 3 i 4 cvijeta):

Gospodarstva (agropansioni) koja imaju mogućnost ugostiti više od 30 gostiju, označavaju se dodatno još i s znakom kuće pored margarete.

Minimalni uvjeti za kategoriju 2 margarete: minimalno 140 bodova, ugodno i funkcionalno uređen smještaj kao i cijelo gospodarstvo. Jedan sanitarni čvor, kupaonica i tuš na katu.

Minimalni uvjeti za kategoriju 3 margarete: minimalno 170 bodova, komforno uređen smještaj kao i cijelo gospodarstvo. Većina soba ili apartmana ima svoj vlastiti sanitarni čvor, kupaonicu i tuš. Gospodarstvo je u potpunosti okruženo mirom i spokojem.

Minimalni uvjeti za kategoriju 4 margarete: minimalno 200 bodova, smještaj uređen u posebnom objektu, kvalitetno opremljen i vrlo komforno uređen (veličina prostorija). Svaka smještajna jedinica, soba ili apartman ima svoju vlastitu kupaonicu, sanitarni čvor i tuš.

Zakonski je propisana kategorija Urlaub am Bauernhof (seljačko domaćinstvo), no s obzirom na specifičnost pružanja turističkih usluga, odnosno gospodarstva za konkretne usluge, nacionalna federacija tematski je podijelila gospodarstva na sljedeće marketinške tipove:

- biološke farme/gospodarstva (bio proizvodnja)
- wellness farme/gospodarstva
- baby & child frendly farme / gospodarstva (gospodarstva prilagođena obiteljima s bebama i malom djecom)
- farme/gospodarstva s organiziranim jahanjem
- vinske farme/gospodarstva
- farme/gospodarstva prilagođene osobama s posebnim potrebama (invalidima)

- bike (cyclist) frendly farme/gospodarstva – gospodarstva prilagođena biciklistima
- farme/gospodarstva specijalizirane za održavanje seminara
- farme/gospodarstva specijalizirana za prikupljanje ljekovitog i aromatičnog bilja

Standardizaciju i klasifikaciju provodi nacionalna federacija za svoje članove. Kontrola se vrši svake dvije godine – kontrolu vrši komisija od tri člana organizirana od strane nacionalne federacije.

Članovi komisije (kontrolori) osim što provjeravaju postojanje uvjeta i propisanih kriterija imaju i savjetodavnu ulogu, odnosno na licu mjesta daju savjete gospodarstvima kako u vezi standarda, tako i u vezi poslovanja i marketinga.

Ako gospodarstvo želi biti klasificirano i certificirano, dostavlja popunjeni obrazac, odnosno zahtjev nacionalnoj federaciji. Na osnovu kontrole, gospodarstvo dobiva certifikat o kvaliteti te klasifikaciju gospodarstva (broj margareta).

Turistička seoska obiteljska gospodarstva su organizirana kroz profesionalno udruženje: Urlaub am Bauernhof: http://www.farmholidays.com/

3.1.3 Italija

Od 1950-ih do 1970-ih godina 20. stoljeća talijanska ruralna područja doživjela su veliku depopulaciju i napuštanje poljoprivrednih imanja, prvenstveno onih manjih, koja su proizvodila izvorni, manufakturni poljoprivredni proizvod. Suočeni s tim problemom, kao i s velikim izazovima promjene trendova, odnosno zaustavljanja depopulacije i ponovnog oživljavanja proizvodnje izvornih tradicionalnih proizvoda, talijanska vlada je 1985. godine donijela poseban zakon o agroturizmu, odnosno šansu revitalizacije sela i poljoprivrede vidi u turizmu, kao dopunskoj djelatnosti koji bi turističkim seoskim obiteljskim gospodarstvima donosio dodatni prihod, te kroz koji bi se mogli lakše plasirati poljoprivredni proizvodi. Italija je prva, i za sada jedina država koja je donijela poseban Zakon o agroturizmu (*legge quadro*) kao okvirni zakon.

Na osnovu toga Zakona, svakoj talijanskoj regiji omogućeno je da donese svoj vlastiti detaljniji, opsežniji zakon o agroturizmu koji će obuhvatiti teritorijalne specifičnosti. Tako npr. Zakon o agroturizmu regije Toscana - najrazvijenije talijanske regije po pitanju agroturizma – dopušta smještaj do maksimalno 30 osoba. Usluge prehrane

dopuštene su samo za osobe koje na agroturističkom domaćinstvu rezerviraju didaktičke (raznorazne radionice vezane za seoski ambijent), rekreativne, kulturne ili sportske aktivnosti, odnosno gostima na smještaju. Izuzetak su planinska područja gdje je usluživanje jela na gospodarstvima dopušteno i za vanjske goste izletnike također do 30 osoba uključujući i goste na smještaju.

Trenutno u Italiji posluje oko 19.000 turističkih seoskih obiteljskih gospodarstava s kapacitetom od 193.000 kreveta. Zanimljivo je da 1/3 gospodarstava vode žene.

Klasifikacija turističkih seoskih obiteljskih gospodarstava, odnosno standardi kvalitete – minimalni uvjeti za kategoriju obvezatni su, odnosno propisani su pojedinačnim zakonima regija. Na osnovu okvirnog (državnog) zakona svaka regija ima mogućnost propisati obveznu klasifikaciju i standardizaciju, uvažavajući teritorijalne i kulturološke specifičnosti.

Standardi kvalitete podijeljeni su na obvezne standarde (koja moraju imati sva gospodarstva) i dodatne standarde koji utječu na klasifikaciju. Obvezni standardi obuhvaćaju prvenstveno minimalne uvjete za smještaj i usluge te normative u svezi s registracijom, usklađivanjem sa sanitarno-higijenskim normama i osiguranjem gostiju i objekata. Dodatni standardi obuhvaćaju aktivnosti (dodatni sadržaji i usluge) koje se na gospodarstvu nude, kao i dodatnu opremu i komfor.

Turistička seoska obiteljska gospodarstva označavaju se s 1 - 3 klasa (1 - najniža kategorija; 3 - najviša kategorija). Znak obilježavanja gospodarstava je: klas žita (spigha)

Standardizacija i klasifikacija provodi se po principu samocertificiranja. Vlasnik turističkog seoskog obiteljskog gospodarstva popunjava propisani obrazac za klasifikaciju i upućuje ga općinskom uredu, zaduženom za poljoprivredu koji uvidom na terenu provjerava istinitost upisa. Kontrola se vrši svake tri godine. Gospodarstvo dobiva odobrenje - certifikat o kontroli kvalitete i oznaci gospodarstva(1 - 3 klasa žita).

Klasifikacija 1 klas žita obuhvaća sve propisane obvezatne standarde (minimalni uvjeti).

Klasifikacija 2 klasa žita obuhvaća sve propisane obvezatne standarde i sljedeće dodatne standarde: imati direktnu prodaju svojih poljoprivrednih proizvoda; posjedovati najmanje pet od 40 uvjeta iz popisa „uvjeta po izboru“ (kao npr. didaktički vrt, jahanje, škole kuhanja, organizaciju kušanja itd.) koji su navedeni u Zakonu; objekti od povijesne i arhitektonske vrijednosti (tradicionalna gradnja); proizvoditi tradici-

onalne proizvode i/ili posjedovati biološku proizvodnju; posjedovanje certifikata o osposobljenosti voditelja imanja za agroturističkog tehničara.

Klasifikacija 3 klasa žita obuhvaća sve propisane obvezne standarde i sljedeće dodatne standarde: imati direktnu prodaju svojih poljoprivrednih proizvoda; posjedovati najmanje devet od 40 uvjeta iz popisa „uvjeta po izboru" kao npr. didaktički vrt, jahanje, škole kuhanja, organizaciju kušanja itd.) koji su navedeni u Zakonu; posjedovanje certifikata o osposobljenosti voditelja imanja za agroturističkog tehničara; postojanje botaničkih, arhitektonskih i povijesnih vrijednosti na gospodarstvu; proizvoditi tradicionalne proizvode i/ili posjedovati biološku proizvodnju;

Zakonom o agroturizmu je propisana samo jedna vrsta turističkih seoskih obiteljskih gospodarstava: agriturismo (agroturizam), dok su ruralne kuće za odmor (*casa in campagna*), vile, mali hoteli u ruralnim područjima te disperzirani / „raštrkani" hoteli (*albergo difuso*) regulirani drugim turističkim propisima s obzirom da se radi o isključivo turističkoj djelatnosti. Razlika između gospodarstava ogleda se u usmjerenju prema konkretnoj organizaciji dodatnih turističkih usluga pa se tako razlikuju gospodarstva koja organiziraju: didaktičke aktivnosti (edukacijske programe); sportske aktivnosti; kulturne i tradicionalne aktivnosti; vjersko-kulturne aktivnosti; rekreativne aktivnosti (*outdoor* aktivnosti); ekskurzije; aktivnosti vezane uz jahanje.

Turistička seoska obiteljska gospodarstva organizirana su kroz nekoliko profesionalnih udruženja seoskog turizma Italije:

Agriturist (nacionalno udruženje, s regionalnim podružnicama) http://www.agriturist.it/

Turismo Verde (nacionalno udruženje – regionalne podružnice) http://www.turismoverde.it/index.php

Terranostra (nacionalno udruženje – regionalne podružnice) http://www.terranostra.it/

Anagritur – konzorcij nacionalnih udruženja.

3.1.4 Slovenija

Slovenija ima dugu tradiciju razvoja seoskog turizma, odnosno organizacije turističkih seoskih obiteljskih gospodarstava. Prvi počeci seoskog turizma bilježe se još prije tridesetak godina. Seoski turizam u Sloveniji smatra se dodatnom djelatnošću (poljoprivredna proizvodnja mora biti glavna djelatnost gospodarstva) te je seoski turizam definiran kao najvažnija dopunska djelatnost u Sloveniji – slobodno se može ustvrditi strateška dopunska djelatnost. Seoski turizam reguliran je Zakonom o poljoprivredi te Zakonom o ugostiteljstvu.

Trenutno u Sloveniji posluje 630 turističkih seoskih obiteljskih gospodarstava (TSOG), a od toga 270 izletišta (gospodarstva koja nude samo usluge prehrane za goste izletnike), 239 gospodarstava sa smještajem s ukupnim kapacitetom od 3054 kreveta, te 94 vinotočja i 27 osmica.

Sukladno zakonskim okvirima, TSOG u Sloveniji može imati najviše do 60 sjedećih mjesta za usluživanje hrane (kod izletišta) te 30 kreveta u najviše 10 smještajnih jedinica.

Zakonom propisane vrste (tipovi) turističkih seoskih obiteljskih gospodarstava Sloveniji su:

- gospodarstva sa smještajem: gostima se nudi smještaj u sobama ili apartmanima te ponuda prehrane. Gosti mogu birati u dogovoru s vlasnikom žele li usluge noćenje s doručkom, polupansiona ili punog pansiona. Gostima se mogu ponuditi i dodatne usluge ako su na gospodarstvu organizirane;
- izletište: gospodarstva koja nude samo usluge prehrane. Ovakva vrsta gospodarstava obično su otvorene vikendom (petak, subota, nedjelja), uz prethodnu najavu. Nemaju smještajnih jedinica;
- vinotočje: gospodarstva na kojima se nude isključivo hladni naresci, bezalkoholna pića i vino, odnosno naglasak ponude je na vinu kao tradicionalnom proizvodu. Vinotočja su obično otvorena vikendom (petak, subota, nedjelja) uz prethodnu najavu. Vinotočja mogu biti otvorena sve dok se ne proda vlastito vino;
- osmica: poljoprivredna gospodarstva koja nisu uređena kao turistička seoska obiteljska gospodarstva za poslovanje tijekom cijele godine, već prema zakonskim propisima mogu biti otvoreni najviše dva puta godišnje po deset dana kada im je dopuštena direktna prodaja svojih vlastitih proizvoda bez oporezivanja. Osmice mogu nuditi također i jednu vrstu specijaliteta karakterističnih za kraj u kojemu se gospodarstvo nalazi;

- planšarija (planinska gospodarstva): gospodarstva koja nude sir, mlijeko i mliječne proizvode, hladne nareske, na gospodarstvu proizvedena alkoholna i bezalkoholna pića i jednu vrstu jela spravljena u kotliću. Planšarija je otvorena samo u vrijeme sezone ispaše stoke;
- kamp: na turističkom seoskom obiteljskom gospodarstvu moguće je organizirati prostor za kampiranje uz sve dodatne priključke koji su obvezni za uređenje kampa.

Marketinške kategorije seljačkih domaćinstava u Sloveniji:

- ekološko turističko seosko obiteljsko gospodarstvo;
- turističko seosko obiteljsko gospodarstvo s programom zdravog življenja;
- turističko seosko obiteljsko gospodarstvo za obitelji s djecom;
- turističko seosko obiteljsko gospodarstvo za djecu bez pratnje roditelja;
- turističko seosko obiteljsko gospodarstvo za bicikliste;
- vinsko turističko seosko obiteljsko gospodarstvo;
- turističko seosko obiteljsko gospodarstvo za osobe s posebnim potrebama (invalidima).

Pored osnovnih usluga noćenja, hrane i pića, zakonski okvir dopušta i sljedeće oblike ne-ugostiteljske djelatnosti na jednom poljoprivrednom gospodarstvu: razgledavanje poljoprivrednog gospodarstva i posjete okolici gospodarstva (obilazak prirodnih i kulturnih znamenitosti), prikaz radova u poljoprivredi i šumarstvu (sudjelovanje u radovima); turistički prijevoz putnika zaprežnim kolima; jahanje životinja; žičare, vučnice, žičare sa sjedištima; najam sportskih rekvizita; najam površina za piknik.

Standardi kvalitete u Sloveniji koji čine minimalni uvjeti za kategoriju (klasifikacija) obvezatni su, odnosno propisani su zakonom. Znak obilježavanja za turistička seoska obiteljska gospodarstva je: jabuka (jabolka). Gospodarstva se označavaju s 1 - 4 jabuke (1 - najniža kategorija; 4 - najviša kategorija). Oznaka kvalitete (klasifikacija) odnose se na opremanje smještajne jedinice ili objekta. Minimalnim uvjetima obuhvaćeni su i dodatni sadržaji na gospodarstvu (prvenstveno za kategoriju 4 jabuke)

- minimalni uvjeti za kategoriju 1 jabuka: jednostavno uređene sobe sa zajedničkom kupaonicom i sanitarnim čvorom;
- minimalni uvjeti za kategoriju 2 jabuke: dobra ponuda, jednostavno uređene sobe (najmanje polovica soba ima vlastitu kupaonicu i sanitarni čvor);

- minimalni uvjeti za kategoriju 3 jabuke: jako dobra ponuda, dobro opremljene sobe (većina soba ima vlastitu kupaonicu i sanitarni čvor);
- minimalni uvjeti za kategoriju 4 jabuke: natprosječna ponuda, velike i prostrane sobe (svaka sa vlastitom kupaonicom i sanitarnim čvorom), široka ponuda jela (tradicijski specijaliteti), predstavljanje lokalnih običaja i folklora na domaćinstvu, različiti dodatni sadržaji kao što su tenisko igralište, bazen, jahanje itd.).

Ruralne kuće za odmor i B&B ne označavaju se jabukama već zvjezdicama jer se tretiraju kao turistička seoska obiteljska gospodarstva bez poljoprivredne proizvodnje.

Standardizaciju provodi država - nadležno ministarstvo. Kontrola se vrši svake tri godine. Cijena koštanja kontrole - 130 € po gospodarstvu (trošak snosi samo gospodarstvo). Gospodarstvo dobiva rješenje - certifikat o kontroli kvalitete i oznaci domaćinstva (1 - 4 jabuke ili 1 - 4 zvjezdice ako se radi o kući za odmor i B&B). Simbol označavanja:

Turistička seoska obiteljska gospodarstva organizirana su kroz profesionalno udruženje seoskog turizma Slovenije: Združenje turističkih kmetij Slovenije (nacionalno udruženje) http://www.visitslovenia.net/kmecki-turizem.

3.1.5 Što možemo naučiti i primijeniti iz europskih iskustava?

3.1.5.1 Raznovrsna ponuda

Kada je riječ o razvoju agroturizma u Europi, tijekom proteklih pedeset godina u ponudi turističkih usluga došlo je do razvoja značajne raznovrsnosti i inventivnosti u ponudi seoskog turizma koja bi se mogla primijeniti i u Hrvatskoj. To se posebno odnosi na grupiranje domaćinstava prema tematskoj ponudi, odnosno sadržajima koji se nude. Tako, primjerice, Francuska u svojoj ponudi seoskog turizma nudi seoske kuće, ruralni B&B (noćenje s doručkom), seljačka domaćinstva za grupe (izletišta), za djecu, kampove, a svi oni podijeljeni su u tematske cjeline kao što su: ponuda na farmi, zimski sportovi, domaćinstva u parkovima prirode, ona „sa šarmom", s uređenim parkovima, s ponudom lončarstva, jahanja, seoski kampovi uz rijeke, itd.

Austrija je, pak, išla korak dalje i još detaljnije strukturirala svoju ponudu: farme s organskom proizvodnjom, wellnessom, prilagođene djeci, biciklistima, osobama s poteškoćama u kretanju, s ponudom jahanja, s proizvodnjom vina, ponudom ljekovitog bilja, farme s ponudom organizacije seminara, i drugo.

Italija se nije opredijelila za razvoj tematskih seljačkih domaćinstava već je, sukladno zakonskoj regulativi, na domaćinstvima jačala dodatne sadržaje. Tako se na talijanskim seljačkim domaćinstvima nude radionice tradicijske kuhinje, slikarske radionice, učenje talijanskog jezika, proizvodnja kozmetike od maslinovog ulja i ljekovitog bilja, škole kušanja vina, radionice za djecu, druženje sa životinjama, i ostalo.

3.1.5.2 Umrežavanje i udruživanje

Osobitost seoskog turizma u Europi je izvrsna međusobna umreženost putem nacionalnih i regionalnih udruženja. Takvim udruživanjem postigla se bolja „vidljivost na tržištu, bolji tržišni udjel, kvalitetniji, svrsishodniji i jeftiniji marketing, a omogućen je permanentni rad na obogaćivanju postojećih sadržaja i razvoju novih proizvoda i usluga povezivanjem postojećih elemenata ponude, kao i boljom pregovaračkom pozicijom prema državnim institucijama.

3.1.5.3 Standardizacija, certifikacija i stalno nastojanje na podizanju kvalitete

Desetljeća razvoja seoskog turizma u zemljama Europske unije obilježena su i stalnim nastojanjem oko podizanja i standardiziranja kvalitete usluga i proizvoda na turističkim seoskim obiteljskim gospodarstvima, i to uvođenjem jasnih kriterija za kvalitetu usluga i proizvoda. Pristupi i iskustva se, kako smo vidjeli u prethodnim

kratkim opisima stanja, donekle razlikuju od zemlje do zemlje, no cilj je svima isti: ponuditi gostima maksimalnu kvalitetu uz istodobno iskorištavanje svih raspoloživih resursa na turističkim seoskim obiteljskim gospodarstvima. Pojednostavljeno rečeno, cilj je imati zadovoljnog vlasnika gospodarstva – pružatelja turističkih usluga i zadovoljnog gosta – korisnika turističkih usluga na turističkim seoskim obiteljskim gospodarstvima.

U prvom redu, održavanje, podizanje i uvođenje nove kvalitete provodi se definiranjem standarda kvalitete (standardizacija) te posebnim označavanjem takve kvalitete seoskog turizma poradi stvaranja i prepoznavanja seoskog turizma kao turističkog proizvoda.

Detaljna i turističkom proizvodu seoskog turizma prilagođena, standardizacija služi s jedne strane kao instrument za daljnje unaprjeđenje kvalitete ponude, jer daje jasne smjernice vlasnicima turističkih seoskih obiteljskih gospodarstava o načinima na koji mogu obogatiti i podići kvalitetu svoje ponude u skladu s očekivanjima i željama potencijalnih gostiju na svjetskim tržištima, a s druge kao značajan element u marketingu ponuđene usluge i proizvoda, jer kupca (potencijalnog gosta) detaljno informira o kvaliteti koja se nudi, te jamči da usluge i proizvodi koji se promoviraju odgovara stanju u stvarnosti. Osim toga, njeno uvođenje doprinosi i uvažavanju i prepoznavanju osobitosti i specifičnosti seoskog turizma unutar ukupne turističke ponude; uvažavanju i prepoznavanju raznolikosti ponude; teritorijalnom marketingu, odnosno podizanju tržišne vidljivosti kako turističkih seoskih obiteljskih gospodarstava tako i cijele destinacije.

Standardima kvalitete objektivno se utvrđuje kvaliteta turističke ponude, i to po osnovnim grupama kriterija kojima se „mjeri“ atraktivnost položaja gospodarstva, njegovo unutarnje opremanje i uređenje, vanjsko uređenje objekta i neposrednog okoliša, ponuda smještaja i/ili prehrane gostiju, osposobljenost vlasnika gospodarstva i njegovih članova obitelji u određenim vještinama od značaja za kvalitetnu organizaciju i poslovanje gospodarstva, aktivnosti organiziranih za gosta (dodatne aktivnosti), dodatnu opremu i komfor boravka.

3.2 Korisni linkovi

- Popis ureda državne uprave: http://www.hitro.hr/Default.aspx?art=278
- Popis zavoda za javno zdravstvo: http://www.hzjz.hr/mreza.htm
- Ministarstvo turizma: http://www.mint.hr/
- Ministarstvo poljoprivrede, ribarstva i ruralnog razvoja: http://www.mps.hr/

INTERNETSKE STRANICE UDRUGA SEOSKOG TURIZMA U EUROPSKIM ZEMLJAMA:

Austrija: www.farmholidays.com

Belgija. www.gitesdewallonie.be ; www.plattelandstoerisme.be

Bugarska: www.baatbg.org

Cipar: www.agrotourism.com.cy

Češka: www.farmholidays.cz

Francuska: www.gites-de-france.com

Gruzija: www.ruraltourism.ge

Njemačka: www.landurlaub.m-vp.de

Grčka: www.guestinn.com

Mađarska: www.fatosz.eu

Italija: www.agriturist.it ; www.bestofsabina.it

Latvija: www.countryholidays.lv

Litva: www.countryside.lt

Luksemburg: www.gites.lu

Norveška: www.hanen.no

Poljska: www.agroturystyka.pl

Portugal: www.turismorural.pt

Rumunjska: www.antrec.ro

Srbija: www.selo.rs

Slovačka: www.agroturist.sk

Slovenija: www.farmtourism.si

Španjolska: www.raar.es

Švicarska: www.bauernhof-ferien.ch

Velika Britanija: www.farmstayuk.co.uk

COAST

UNDP Hrvatska

gef

Izrađeno u sklopu provedbe GEF/UNDP projekta "Očuvanje i održivo korištenje biološke raznolikosti na dalmatinskoj obali – COAST".

ISBN 978-953-55529-2-5