

Vodič

kroz seoski turizam

*od ideje do prvih
gostiju*



Vodič kroz seoski turizam

od ideje do prvih gostiju

Jovan Lekanić, mag.oec
Snježana Đuričić

za izdavača:

Udruženje Promotur, Prijedor

www.promoturpd.org

info@promoturpd.org

Prijedor, 2013

Poštovani čitaoci,

S obzirom na bogatu prirodnu i kulturno-istorijsku raznolikost, Republika Srpska, a tako i opština Novi Grad ima kvalitetne preduslove za razvoj posebnih oblika turizma, a tako i plasiranja bogate ponude za različite segmente potražnje na turističkom tržištu, gdje značajnu ulogu ima i seoski turizam.

Seoski turizam značajan je faktor u aktivaciji i održivom razvoju ruralnih područja koji pomaže očuvanju lokalnog identiteta, tradicije i običaja, štiti životnu sredinu, jača autohtonu, tradicionalnu i ekološku proizvodnju te pomaže razvoju ruralnih krajeva na osnovu održivog razvoja.

Revitalizacija sela i unapređenje uslova života na selu putem izgradnje i rekonstrukcije infra- i suprastrukture predstavljaju međusektorske ciljeve definisane aktuelnom Strategijom razvoja opštine. Razvoj seoskog turizma i s tim u vezi, ovaj Vodič, nastao u okviru projekta "Podrška samozapošljavanju žena iz ruralnih sredina", važni su koraci naprijed ka realizaciji tih ciljeva. Ostajemo uvjereni da će ovaj Vodič poslužiti svojoj svrsi te zainteresovanim čitaocima pružiti osnovne informacije za rad u seoskom turizmu i uputiti ih da vrednuju, promovišu, čuvaju i unapređuju prepoznatljivost opštine Novi Grad, njene tradicije, gastro-kulture i specifičnosti života u potkozarskim i podgrmečkim selima.



Sadržaj

Jovan Lekanić, <i>mag.oec</i>	1. Zašto seoski turizam?, 1 1.1 Šta je seoski turizam?, 2
Snježana Đuričić	2. Zakonska regulativa, 3 2.1 Vrste seoskog turizma, 4 2.2 Registracija, 6 2.3 Još neke bitne zakonske regulative, 9 2.3.1 Boravišna taksa, 9 2.3.2 Obaveza prijave boravišta stranaca, 9
Snježana Đuričić	3. Mogući izvori finansiranja, 11 3.1 Plan, 11 3.2 Bespovratna sredstva, 12 3.3 Kreditna sredstva, 14
Jovan Lekanić, <i>mag.oec</i>	4. Uređenje prostora za bavljenje seoskim turizmom, 15 4.1 Kvalitet u seoskom turizmu, 16 4.2 Vanjsko i unutrašnje uređenje, 16 4.2.1 Primjeri dobre prakse, 17 4.3 Standardizacija, 19
Jovan Lekanić, <i>mag.oec</i>	5. Organizacija usluga u seoskom turizmu, 21 5.1 Vrste usluga koje se najčešće nude u seoskom turizmu, 21 5.2 Dodatne usluge koje se gostima nude ili u kojima gosti učestvuju, 22 5.3 Ponuda tradicionalnih jela, 22 5.4 Tradicionalni jelovnik, 23 5.5 Meni karta, 23 5.6 Primjer normativa, opisa pripreme i serviranja jednog tradicionalnog jela, 24

- Snježana Đuričić
- 6. Marketing i promocija, 25**
- 6.1 Izrada promotivnog materijala, 25
 - 6.2 Internetska prezentacija seoskog domaćinstva, 25
 - 6.3 Javno predstavljanje i stvaranje dugoročnih partnerstava, 26
 - 6.4 Komunikacija sa gostima, 27
 - 6.5 Još jedan vid promocije vašeg seoskog domaćinstva, 29
- Snježana Đuričić
- 7. Prednost udruživanja – saradnja kao komparativna prednost, 31**

Vodič kroz seoski turizam
od ideje do prvih gostiju
Udruženje Promotur, Prijedor
Prijedor, 2013

1. Zašto seoski turizam?

Seoski turizam dobija sve značajnije mjesto u sektoru turizma. Potrebu je stvorio moderni način življenja: brz tempo, gradska vreva, rokovi, stres, mentalne i fizičke bolesti, otuđenje i od prirode i od čovjeka. Turista u seoskom turizmu traži upravo osvježenje kroz kontrast i bijeg prema onome za šta vjeruje da je izgubljeno a otjelotvoreno je upravo u životu na selu.

Razvoj seoskog turizma kod nas posebno doprinosi revitalizaciji sela, zbog uticaja koji ima na zaustavljanje pogoršanja demografske i socijalne strukture ruralnih područja ali i poboljšanju ekonomskog stanja seoskih domaćinstava kao jednog od temeljnih nosilaca cjelovitog razvoja ruralnih područja. Seoski turizam takođe doprinosi očuvanju i promovisanju raznovrsnosti duhovnih i materijalnih vrijednosti a ima značajnu ulogu i u očuvanju životne sredine.

i

Prema podacima Svjetske turističke organizacije Ujedinjenih nacija iz 2005. godine bilo je:

- 190 hiljada smještajnih objekata u seoskom turizmu sa 1,7 miliona kreveta; godišnja stopa zauzetosti: 10-50% (prosječno 25%);
- cijena smještaja po osobi i noćenju: 10 € u istočno-evropskim zemljama do 30 € u Njemačkoj i Austriji;
- prosječni godišnji prihodi po krevetu su bili između 1.000 € i 2.500 € za noćenje sa doručkom;
- najveća receptivna i emitivna tržišta seoskog turizma u Evropi su **Francuska, Njemačka, Austrija, Velika Britanija i Italija**, koje zajedno čine preko 77% ukupnog seoskog turizma u Evropi.

Uprkos svjetskoj ekonomskoj krizi, svjetski turistički promet svake godine raste, dok seoski turizam bilježi brži rast od ostalih vidova turizma.

Mnoge su **prednosti** koje seoska domaćinstva mogu imati ukoliko se odluče na bavljenje seoskim turizmom. U nastavku dajemo tek nekoliko:

- šansa za dodatno zaposlenje i izvor prihoda;
- veće iskorištenje već postojećih kapaciteta za smještaj, usluge hrane i pića i ostale turističke usluge
- najmanje ulaganje za dodatno pokretanje tzv. porodičnog biznisa;
- bolje korištenje postojećeg znanja;
- postajete svojevrsni ambasadori sela, lokalne kulture, tradicije i običaja;
- stičete mogućnost da zadovoljite već postojeće potrebe ljudi za odmorom, rekreacijom u nezagađenoj sredini;
- postajete dio svjetskog turističkog biznisa i jednog od njegovih najbrže rastućih segmenata -ekoturizma...

1.1 Šta je seoski turizam?

U teoriji i praksi u svijetu još uvijek nisu u potpunosti usaglašeni stavovi o tome kako definisati seoski turizam. U svjetskoj praksi su već jasno izdiferencirane tri vrste turizma koje su u načvršćoj vezi sa seoskim turizmom:

Ruralni turizam. Širi pojam koji označava svaku turističku aktivnost unutar ruralnih područja, odnosno obuhvata različite vidove turizma (lovni, ribolovni, turizam u parkovima prirode, zimski, seoski, ekoturizam, zdravstveni, kulturni...) i ne mora biti samo dodatni izvor prihoda već može biti i profesionalna djelatnost.

Agroturizam. Uži pojam od ruralnog turizma, a istovremeno širi pojam od turizma na farmi (seoskom domaćinstvu) i vezan je ambijent sela i njegove uže okoline te sve njegove aktivnosti (poljoprivreda, manifestacije, gastronomija, folklor, etnologija, ostala privredna aktivnost).

Turizam na farmi (seoskom domaćinstvu) isključivo je vezan za poljoprivrednu aktivnost unutar domaćinstva te ponudi proizvoda proizvedenih isključivo na takvom domaćinstvu. Turizam predstavlja isključivo dodatnu djelatnost.



Zakon o turizmu Republike Srpske u Čl. 53. naglašava:

U seoskom turizmu mogu se pružati usluge boravka turista radi odmora i rekreacije sa mogućnošću učestvovanja u aktivnostima na selu u skladu sa ovim zakonom i propisima iz oblasti ugostiteljstva. Turističke usluge iz stave 1. ovog člana su aktivnosti koje su karakteristične za seoska područja kao što su: berba voća i povrća, ubiranje ljetine, iznajmljivanje konja za jahanje i slične aktivnosti.”

NAPOMENA

Ovdje upućujemo na sljedeće poglavlje ovog Vodiča koje se pobliže bavi osnovnim stavkama zakonske regulative koja regulišu područje seoskog turizma.

Ako uvažimo prethodne konstatacije iz ovoga kratkog poglavlja, kao i činjenicu da Republika Srpska i Bosna i Hercegovina raspolažu odgovarajućim prirodnim, kulturnim i ljudskim resursima, jasno proizlazi da bavljenje seoskim turizmom može biti višestruko korisno kako za pojedince, tako i za lokalne zajednice, i državu u cjelini.



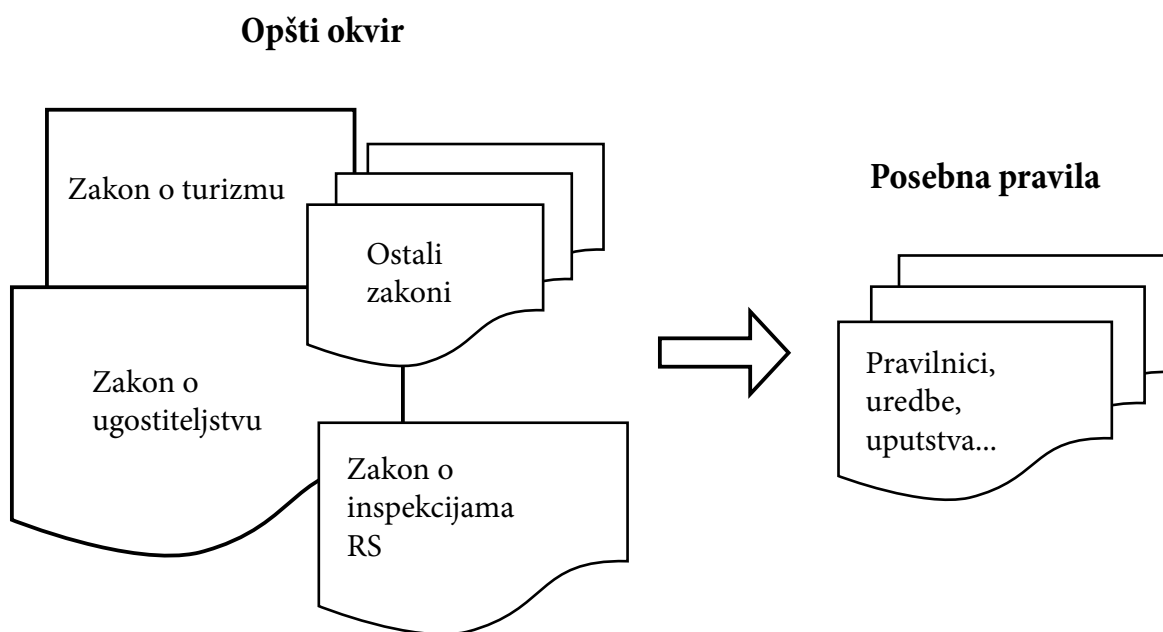
Za više informacija na ovu temu, preporučujem sljedeću literaturu:

- 2001. The Encyclopedia of Ecotourism (ed. D. B. Weaver);
- 2010. D. Demonja i P. Ružić, Ruralni turizam u Hrvatskoj, (ed. Meridijani, Samobor)
- 2011. J. Lekanić, Ekoturizam, Banja Luka (Green tour i RARS)

2. Zakonska regulativa

Želim da se bavim seoskim turizmom ali ne znam dovoljno o zakonskim okvirima željene djelatnosti. Moram li pružati i usluge smještaja? Mogu li prodavati proizvode proizvedene na našem seoskom domaćinstvu: rakiju, pekmez, ajvar, suvenire od drveta, šarana jaja i slično? Mogu li praviti i služiti jela od riže ako je ne proizvodimo?

Kako da se registrujem? Gdje? Koje su moje obaveze po registraciji? Dobijam li kakvu podršku kad se registrujem? Kakve su poreske obaveze? Jesam li u obavezi da nabavim fiskalnu kasu? Koji sve zakoni regulišu ovu oblast? Kome da se obratim?



Polje seoskog turizma regulisano je nizom zakona i podzakonskih akata: zakon o turizmu, zakon o ugostiteljstvu, zakon o inspekcijama, zakon o poljoprivredi, zakon o boravišnoj taksi, i ostalim zakonima te brojnim pravilnicima, uputstvima, uredbama, odlukama, a sve u cilju što boljeg, jasnijeg i uspješnijeg organizovanja, praćenja i razvoja seoskog turizma.

U ovom poglavlju dotaknućemo se nekih najosnovnijih zakonskih odredbi koje regulišu početak bavljenja seoskim turizmom. Za sve dodatne informacije upućujemo na kraj ovog poglavlja, i pregled zakonske regulative, kao i zvaničnu internetsku stranicu Ministarstva trgovine i turizma Republike Srpske.

2.1 Vrste seoskog turizma

Trenutna zakonska regulativa omogućava turističkim subjektima registrovanim kao seoska domaćinstva poseban tretman, stoga je važno znati šta sve možete ostvariti i na koji način.

Pod pojmom seoskog turizma u aktuelnom zakonodavstvu podrazumijeva se niz posebnih oblika turizma u ruralnim područjima, i to: turizam na seoskom domaćinstvu, ekoturizam, rezidencijalni, sportsko-rekreativni, avanturistički, zdravstveni, edukativni, tranzitni, kamping, kulturni, vjerski, manifestacioni, kombinovani i ostali posebni oblici.

Seoski turizam, posebno na seoskom posjedu, predstavlja velik potencijal razvoja a u samim je začecima. Seoskim turizmom, između ostalih, mogu da se bave i:

- već registrovana porodična poljoprivredna gazdinstva,
- porodična domaćinstva koja nisu registrovana kao porodična poljoprivredna gazdinstva, i
- fizička lica koja odluče da postanu pružaoci ugostiteljskih usluga u apartmanu, kući za odmor ili sobi za iznajmljivanje

Kao i druge turističke i ugostiteljske djelatnosti, a u skladu sa članom 20. Zakona o turizmu („Službeni glasnik Republike Srpske”, broj 70/11), članom 29. Zakona o ugostiteljstvu („Službenik glasnik Republike Srpske”, broj 15/10) i ova se može obavljati **tokom cijele godine ili sezonski**.



U seoskom domaćinstvu mogu se pružati **ugostiteljske usluge smještaja, pripremanja i usluživanja hrane i pića** koja su proizvedena na domaćinstvu iz programa sopstvene proizvodnje, degustacija sopstvenih proizvoda, usluge prodaje ručno proizvedenih proizvoda u svrhu očuvanja tradicionalnih zanata, vještina i rukotvorina te ostale turističke usluge.

Ostale turističke usluge mogu biti iznajmljivanje konja za jahanje, lov i ribolov, branje gljiva, ljekovitog i šumskog bilja, berbe sezonskog voća i povrća, ubiranje ljetine, pješačke rute, promocija lokalnih i tradicionalnih proizvoda, i ostale slične aktivnosti.

Pod **programom sopstvene proizvodnje** podrazumijevaju se poljoprivredni proizvodi proizvedeni na seoskom domaćinstvu, poljoprivredni proizvodi proizvedeni na drugim poljoprivrednim gazdinstvima koje kupuje seosko domaćinstvo, kao i šumski proizvodi, odnosno divlje životinje, koje član seoskog domaćinstva ubere, odnosno ulovi, ili kupi od licâ koja su iste ubrali ili ulovili.

Pod proizvodima koji ne moraju biti iz programa sopstvene proizvodnje smatraju se proizvodi koji služe za pripremu domaćih jela, pića i napitaka seoskog domaćinstva, kao što su: brašno, riža, margarin, maslac, ulje, so, svi začini, šećer, med, mineralna voda, čaj i kafa.

Vrste seoskog domaćinstva su:

I Seosko domaćinstvo **izletničkog tipa**, u kojem se gostima pripremaju i uslužuju domaća jela i pića za najviše 50 gostiju istovremeno, a mogu se pružati ostale turističke usluge, dok se usluge smještaja ne pružaju.

II Seosko domaćinstvo **smještajnog tipa**, u kojem se gostima pružaju ugostiteljske usluge smještaja, pripremanja i usluživanja hrane i pića u objektima smještajnih kapaciteta do 15 gostiju, odnosno pripremaju i uslužuju domaća jela i pića za najviše 50 gostiju istovremeno, kojima se ne pružaju usluge smještaja, a mogu se pružati ostale turističke usluge.

Ministarstvo trgovine i turizma RS propisalo je **opšte i posebne minimalne uslove** za pružanje usluga u seoskom domaćinstvu Pravilnikom o uslovima za pružanje usluga u seoskom domaćinstvu („Službeni glasnik Republike Srpske”, broj 85/10).



Ovdje ćemo pobrojati samo neke:

- tradicionalna arhitektura i život na selu podneblja, udobnost i sigurnost gostiju, oprema ispravna i funkcionalna, okolina uređena, priključci na javnu vodovodnu, kanalizacionu, električnu mrežu, ili alternativni koji zadovoljavaju zakonske propise, oprema za gašenje požara, obavezno sprovođenje dezinfekcije, dezinfekcije i deratizacije, grijanje prostorija s najmanjom prosječnom temperaturom od 18° C, izuzev domaćinstava koja posluju samo ljeti, i mnogi drugi.

U Prilogu 1 istog Pravilnika definisani su **minimalni uslovi za seoska domaćinstva izletničkog tipa** koji uključuju usluge prihvata gostiju, definisanje prostora i opreme za pripremu i usluživanje hrane, pića i napitaka, načina čuvanje hrane, sanitarni čvor, čišćenje i opšte stanje, i vanjski izgled.

Istim Pravilnikom predviđena je **kategorizacija** domaćinstava **smještajnog tipa**, apartmana, kuće za odmor i sobe za iznajmljivanje kao **obavezna**. Nju sprovodi komisija koju rješenjem imenuje načelnik opštine ili gradonačelnik grada. U Prilogu 2 tog Pravilnika detaljno su definisani elementi i kriterijumi za kategorizaciju seoskog domaćinstva, kao npr. usluge prihvata gostiju, minimalna površina sobe i apartmana, oprema i uređenje, kupatila, ugostiteljski sadržaji za pripremu i usluživanje hrane, pića i napitaka, sanitarni čvor, čišćenje i opšte stanje, vanjski izgled, dodatne usluge, održavanje seoskog domaćinstva, pristup i gostoljubivost, te opšti utisak.

2.2 Registracija

Uredba o upisu u registar seoskih domaćinstava i pružalaca ugostiteljskih usluga u apartmanima, kućama za odmor i sobama za iznajmljivanje („Službenik glasnik Republike Srpske”, broj 87/10) propisuje upis u registar:

- a) seoskih domaćinstava koja su u skladu sa propisima iz oblasti poljoprivrede registrovani kod Agencije za posredničke, informatičke i finansijske usluge Banja Luka (u daljem tekstu APIF),
- b) fizičkih lica koja obavljaju poljoprivrednu proizvodnju a koja nisu registrovali porodično poljoprivredno gazdinstvo, i
- c) fizičkih lica koja iznajmljuju apartmane, kuće za odmor, sobe za iznajmljivanje, kako bi se na jedinstven način registrovali svi pružaoci usluga u privatnom smještaju, koji se ne tretiraju kao preduzetnici, a radi legalizacije njihove djelatnosti. Uredbu prati niz uputstava o obliku i sadržaju izjava, o sadržaju i izgledu obrazaca i tome slično.

Upis u Registar seoskih domaćinstava i pružaoca ugostiteljskih usluga u apartmanima, kućama za odmor i sobama za iznajmljivanje i vođenje Registra obavlja APIF, na 44 lokacije u Republici Srpskoj.

Zvanična internet prezentacija APIF Banja Luka <http://www.apif.net>



Šta je sve potrebno za upis u registar?

- Zahtjev za izdavanje rješenja za obavljanje djelatnosti – uredno popunjeni obrasci za registraciju od 1a do 7,
- Republička administrativna taksa od 10,00 KM,
- Ukoliko je lice registrovano kao poljoprivredno gazdinstvo, potvrdu o registraciji poljoprivrednog gazdinstva,
- Ovjerena pismena izjava o ispunjavanju zakonskih uslova u pogledu prostora, uređaja, opreme i zaposlenih lica za obavljanje djelatnosti u seoskom domaćinstvu,
- Ukoliko stranka lično podnosi prethodne kopije-dokumente, isti ne moraju biti ovjereni,
- Uvjerenje od nadležnog opštinskog organa o poslovnoj sposobnosti za nosioca registracije.

Potrebni obrasci za registraciju mogu se preuzeti na šalterima APIF, sa internetske stranice APIF ili nadležnog Ministarstva.



Uvjerenje o poslovnoj sposobnosti izdaje Centar za socijalni rad.

Na osnovu uredno podnešenog zahtjeva APIF donosi rješenje o upisu u Registar u roku od osam dana od dana podnošenja zahtjeva po propisima kojima se reguliše upravni postupak.

Rješenje o upisu u Registar APIF dostavlja podnosiocu zahtjeva, Poreskoj upravi Republike Srpske i nadležnom opštinskom organu jedinice lokalne samouprave na čijem području registrovani subjekt obavlja djelatnost i Ministarstvu trgovine i turizma, u roku od osam dana od dana donošenja rješenja.

Upisom u Registar seosko domaćinstvo zadržava broj porodičnog poljoprivrednog gazdinstva (BPG), ili stiče broj seoskog domaćinstva (BSD), dok pružaoci usluga u apartmanima dobijaju broj apartmana (BA), broj kuće za odmor (BKZO) i broj sobe za iznajmljivanje (BSIZ).

U Registar se unose podaci o

- Nosiocu seoskog domaćinstva i pružaocu ugostiteljskih usluga u apartmanu, kući za odmor i sobi za iznajmljivanje (JMB, BPG, BSD)
- Nazivu pod kojim će subjekt poslovati
- Karakteristikama ugostiteljskih objekata za pružanje usluga kao što su kapacitet, površina i struktura objekta, broj soba, broj kreveta ili specifične vrste usluga
- Sezonskom ili godišnjem poslovanju subjekta i
- Otvorenim bankovnim računima subjekata na koja se usmjeravaju namjenska sredstva za razvoj turizma.

APIF je dužan da nakon izdatog rješenja upozori stranku na **obavezu prijavljivanja u Poresku upravu** Republike Srpske u roku od pet dana od preuzimanja rješenja, kako stranka ne bi snosila posledice neprijavlivanja. Registracija nije završena ukoliko niste obavili i tu prijavu.

U postojećem Zakonu o turizmu („Službeni glasnik Republike Srpske”, broj 70/11) predviđen je osnov za donošenje Uredbe o olakšicama pružaoca usluga u seoskom turizmu.

Trenutna rješenja u oblasti oporezivanja poznaju tzv. paušalno plaćanje poreskih obaveza, u kojem slučaju određeni privredni subjekti čiji godišnji promet ne prelazi iznos propisan propisima iz oblasti oporezivanja, plaćaju poreske obaveze u jednakim mjesečnim anuitetima čiji se iznosi kreću u rasponu od 50KM do 300KM u zavisnosti od razreda razvrstavanja.

Do momenta reforme poreskog sistema, jedine olakšice koje je moguće predvidjeti odnose se na **finansijske subvencije registrovanim pružiocima usluga** u seoskom turizmu, i u tom pravcu Ministarstvo trgovine i turizma je u 2012. godini izdvojilo oko 72000,00 KM.

Po mišljenju tog Ministarstva a na osnovu člana 5, stava 2. Zakona o fiskalnim kasama („Službeni glasnik Republike Srpske”, broj 69/07 i 1/11), seoska domaćinstva nisu u obavezi da registruju promet putem fiskalnog sistema u slučaju prodaje sopstvenih poljoprivrednih proizvoda.



U skladu s odgovorom koji je dala Poreska uprava Republike Srpske, poreske obaveze su sljedeće:

1. registrovano porodično poljoprivredno gazdinstvo koje pruža ugostiteljske usluge smještaja, ishrane i pića te ostale turističke usluge, je obveznik poreza na dohodak, doprinosa za penziono-invalidsko i zdravstveno osiguranje, posebne republičke takse, komunalne takse i boravišne takse,
2. seosko domaćinstvo (fizičko lice koje sa članovima svog domaćinstva, koje nije registrovano kao porodično poljoprivredno gazdinstvo, ali koje obavlja poljoprivrednu proizvodnju i koje na ruralnom području pruža usluge smještaja, ishrane i pića u skladu s propisima iz oblasti turizma i ugostiteljstva), obveznik je poreza na dohodak, posebne republičke takse i komunalne takse, dok je
3. pružalac ugostiteljskih usluga u apartmanu, kući za odmor i sobi za iznajmljivanje, obveznik poreza na dohodak, posebne republičke takse, komunalne takse i boravišne takse.

Poresku osnovicu za obračun poreza na dohodak od samostalne djelatnosti, prema članu 13. Zakona o porezu na dohodak („Službeni glasnik Republike Srpske“, br. 91/6, 128/06, 120/08, 71/10 i 1/11), predstavlja razliku između prihoda i rashoda nastalih samostalnim obavljanjem djelatnosti u poreskom periodu, koja se utvrđuje primjenom principa prostog knjigovodstva (princip blagajne), a na tako utvrđenu osnovicu se obračunava i plaća porez na dohodak po stopi od 10%.

S obzirom na to da je riječ o fizičkim licima registrovanim za pružanje ugostiteljskih usluga u Republici Srpskoj, to su ista, prema članu 1. stav 1. tačka 4. Zakona o posebnim republičkim taksama („Službeni glasnik Republike Srpske“, br. 8/94 do 51/06), obveznici posebne republičke takse, koju plaćaju u godišnjem iznosu od 250,00 KM, shodno članu 2. stav 2. tačka 1. Zakona, s tim da se 50% propisanog iznosa plaća do 31. marta tekuće za tekuću godinu, kada se podnosi i poreska prijava (PP-GRT) a drugi dio se plaća do 30. juna godine za koju se ta taksa plaća.

Fizička lica registrovana kod APIF-a, za pružanje ugostiteljskih usluga smještaja su obveznici i komunalne takse za istaknutu firmu, shodno članu 6. Zakona o komunalnim taksama („Službeni glasnik Republike Srpske“, br. 4/12), jer su takva lica dužna da istaknu poslovno ime koje označava da obavljaju date djelatnosti, koju plaćaju u iznosu koji utvrđuje grad, odnosno opština, te podnesu poresku prijavu (PP-KT) do 31. marta tekuće godine za tekuću godinu, a istu plati najkasnije do 30. juna tekuće godine.



Fizička lica koja pružaju usluge smještaja, izuzev usluga smještaja u ugostiteljskom objektu vrste seosko domaćinstvo, su obveznici boravišne takse u iznosima koje određuju jedinice lokalne zajednice, a uplatu vrši u roku od pet dana po isteku mjeseca, te dostavi prijavu o broju korisnika usluga smještaja i iznosu naplaćene takse (PP-IBT) do 15. u mjesecu za prethodni mjesec.

SAVJET

Pored prethodnih informacija potrebno je naglasiti da treba da kontaktirate s resornim Ministarstvom u vezi olakšica i podsticaja za početne aktivnosti u ovoj oblasti. Nadležno Ministarstvo zajedno sa Ministarstvom finansija razmatra i utvrđuje uslove i načine podsticaja u ovoj oblasti.

Ministarstvo za trgovinu i turizam Republike Srpske



Trg Republike Srpske 1, 78 000 Banja Luka



+387(0) 51 338769, +387(0)52 338864



mtt@mtt.vladars.net

2.3 Još neke bitne zakonske regulative

Da je neophodno registrovati se, a za to zadovoljiti uslove za registraciju, ne treba posebno naglašavati. Nad tim dijelom se provodi i upravni i inspekcijski odnosno tržišni nadzor. A kada ste podnijeli zahtjev za registraciju, pod svojom punom krivičnom, prekršajnom i materijalnom odgovornošću izjavili ste da prostor, uređaji i oprema pomoću kojih se obavlja ugostiteljska djelatnost ispunjavaju propisane uslove.

Kao što smo prethodno pomenuli, mnogi zakoni i podzakonski akti regulišu oblast seoskog turizma. Ali pretpostavimo da ste registraciju uspješno obavili i da se u smještaju koji pružate već susrećete s prvim gostima. Pogledajmo još par bitnih propisa koji određuju i usmjeravaju vašu djelatnost.

2.3.1 Boravišna taksa

Boravišna taksa je naknada za korištenje komunalne, saobraćajne i turističke infrastrukture i suprastrukture na području opštine, grada ili u turističkom mjestu, a koju plaća domaći ili strani državljanin koji se izvan svog mjesta prebivališta koristi uslugama noćenja u ugostiteljskim objektima za smještaj.

U skladu sa Zakonom (Zakon o boravišnoj taksi, „Službeni glasnik Republike Srpske”, broj 78/11), boravišnu taksu ne plaćaju domaći ili strani državljani koji koriste uslugu noćenja u ugostiteljskom objektu vrste seosko domaćinstvo dok je obavezno plaćanje u kućama za odmor, apartmanima i sobama za iznajmljivanje.



Visinu boravišne takse određuje opština odnosno grad, uz prethodno pribavljeno mišljenje Privredne komore Republike Srpske. Naplatu boravišne takse vrše ugostitelji koji pružaju usluge smještaja istovremeno sa naplatom usluge smještaja. Ako davalac usluga ne naplati boravišnu taksu dužan je da na svoj teret uplati iznos nenaplaćene boravišne takse. Prikupljena sredstva od naplaćene boravišne takse davalac usluga uplaćuje u roku od pet dana po isteku mjeseca na račun javnih prihoda Republike Srpske.

2.3.2 Obaveza prijave boravišta stranaca



U skladu sa Zakonom o kretanju i boravku stranaca i azilu („Službeni glasnik Bosne i Hercegovine”, broj 36/08) i Pravilnikom o ulasku i boravku stranaca („Službeni glasnik Bosne i Hercegovine”, broj 28/10) po dolasku u BiH strani državljani su obavezni prijaviti boravište Službi za poslove sa strancima – Terenskim centrima ili nadležnoj organizacionoj jedinici Ministarstva unutrašnjih poslova, kako bi nakon ispunjenja ove zakonske obaveze mogli steći određena prava, a samim tim izbjeći propisane sankcije za nepoštivanje važećih zakonskih propisa na teritoriji Bosne i Hercegovine.

Za stranca koji koristi usluge smještaja pravnih i fizičkih lica koja pružaju usluge smještaja obavezu prijave boravišta stranca imaju pravna i fizička lica koja pružaju navedene usluge. Prijava boravišta se vrši **u roku od 12 sati od trenutka smještaja ukoliko će lice boraviti u BiH duže od tri dana.**

Trebaju da posjeduju važeću putnu ispravu, dovoljno finansijskih sredstava za izdržavanje za vrijeme planiranog boravka u BiH i za izlazak iz zemlje uključujući sredstva za zdravstvenu zaštitu, dokumente ili dokaze ili pruže informacije na osnovu kojih se može razumno zaključiti o svrsi i uslovima boravka, potvrdu o vakcinaciji ako dolazi s područja na kojem vlada epidemija zarazne bolesti. Ukoliko maloljetna lica putuju s jednim od roditelja, zakonskih zastupnika ili staratelja, potrebna je ovjerena saglasnost drugog roditelja, zakonskog zastupnika ili staratelja odnosno, kada putuju sa trećim licem, ovjerena saglasnost roditelja, zakonskog zastupnika ili staratelja.



Za više informacija o zakonskoj regulativi preporučujemo zvanične stranice nadležnih institucija i organizacija:

Ministarstvo trgovine i turizma Republike Srpske <http://www.vladars.net/sr-SP-Cyrl/Vlada/Ministarstva/MTT/PAO/Pages/Akti.aspx>

Ministarstvo finansija Republike Srpske <http://www.vladars.net/sr-SP-Cyrl/Vlada/Ministarstva/mf/PAO/Pages/Splash.aspx>

Ministarstvo unutrašnjih poslova Republike Srpske http://www.mup.vladars.net/index2.php?st=informacije_za_strane_drzavljan

Ministarstvo sigurnosti BiH, Služba za poslove sa strancima <http://www.sps.gov.ba>

APIF <http://www.apif.net/>

Poreska uprava Republike Srpske <http://www.poreskaupravar.org/SiteCir/Default.aspx>

Republička uprava za inspeksijske poslove

http://www.inspektorat.vladars.net/index.php?option=com_content&view=article&id=312&Itemid=162&lang=sr-cyr



3. Mogući izvori finansiranja

Imate seosko domaćinstvo, ispunjavate uslove za bavljenje seoskim turizmom i želite se time baviti ali smatrate da vam nedostaje sredstava da zatvorite finansijsku konstrukciju i započnete s pružanjem usluga. Šta prvo uraditi i kako? Od koga i na koji način dobiti dodatne savjete i sredstva?

3.1 Plan

Hoćeš li mi, molim te, reći kojim putem da odem odavde?”, upita Alisa. „To zavisi od toga kuda u stvari želiš da odeš”, reče mačka. „Nije mi baš bitno kuda”, reče Alisa. „Onda i nije bitno kojim ćeš putem poći”, odvrati mačka.

Iz „Alise u zemlji čuda” Luisa Kerola

Rad bez plana gubljenje je vremena, novca, i drugih resursa a rad s planom, uz precizno utvrđene aktivnosti, omogućiće vam efikasno postizanje rezultata. Prije bilo kakvog koraka, sagledajte mikrolokaciju svog domaćinstva – je li zdrava životna sredina, ima li turističkih atrakcija u blizini, kakva je komunalna i društvena infrastruktura, posebno saobraćajnice. I još mnogo toga.

S druge strane, seoski turizam je ipak turistička niša. To nikako ne treba da vas obeshrabri već da vaša očekivanja svede na razumnu mjeru.

Ako do sada niste odustali, što nam nikako nije bio cilj, bilo bi dobro da sačinite troškovnik ili poslovni plan koji bi definisao veličinu investicije i količinu sredstava potrebnih za realizaciju namjere koju imate na umu. Za dodatne informacije biste se mogli obratiti lokalnoj razvojnoj agenciji ili običi seosko domaćinstvo u vašoj blizini koje je već započelo s pružanjem usluga u turizmu.

Pregled osnovnih stavki poslovnog plana

- Opis ideje
- Istraživanje tržišta (analiza djelatnosti, okruženja, konkurencije, potražnje)
- Marketinška strategija (opis proizvoda, cjenovna strategija, lokacija/distribucija, reklamiranje)
- Organizacija (radna snaga, raspored uoči početka posla, dobavljači, plan i tok)
- Finansijska analiza (neophodno ulaganje, troškovi – fiksni, varijabilni, plan prodaje i prihoda, prag ekonomičnosti)

Kakogod, bitno je da sagledate sve buduće rashode kao i sve buduće prihode od turističkih usluga.

Pregled mogućih rashoda i prihoda:

Rashodi	Prihodi
Ulaganja u smještajne kapacitete:	Prihodi od usluge ishrane
Ulaganja u prateće sadržaje npr. tačke za degustaciju, sadržaje za djecu (sprave za igranje i drugi mobilijar, didaktičke radionice i sl), sportsko-rekreativni prostor i programi (iznajmljivanje čamaca, kanua, kajaka/mala škola veslanja, iznajmljivanje ribolovačke opreme/mala škola ribarenja, itd), didaktičke radionice (mala škola kuhanja tradicionalnih jela) i mnogi drugi	Prihodi od usluge pića
Fiksni ili stalni troškovi	Prihodi od prenoćišta
Varijabilni troškovi (električna energija, namirnice i sl.)	Prihodi od prodaje ili degustacije tradicionalnih gastro i drugih proizvoda
Poreske obaveze	Prihodi od ulaznica - etno-muzej, etno-kuće, vodenice, didaktičke farme i sl.
	Prihodi od iznajmljivanja konja, ribolovačke opreme, čamaca, bicikala, itd;
	Ostale dodatne usluge - sportsko-rekreativni tereni, edukativne staze uz vodiča, upoznavanje endemskih vrsta flore i faune itd.

3.2 Bespovratna sredstva

Vaša **vlastita sredstva** predstavljaju najjednostavniji i najmanje rizičan pristup realizaciji ideje seoskog turizma na vašem seoskom gazdinstvu, posebno na samom početku poslovanja.

Osim vaših vlastitih sredstava, a po registraciji seoskog domaćinstva za bavljenje uslugama u seoskom turizmu, bilo izletničkog ili smještajnog tipa, postoje i drugi vidovi podrške usmjerene na razvoj seoskog turizma. U nastavku dajemo pregled mogućih subvencija i kreditnih sredstava, kao i prilikama koje se dobijaju djelovanjem u udruženjima.

Subvencije su bespovratni fondovi koji obezbjeđuju organi vlasti. Radi se o jednokratnim davanjima. Njihova prednost je u smanjenju investicionih troškova i pozajmljenog iznosa.

Zakoni daju mogućnost da registrovana porodična poljoprivredna gazdinstva prošire svoju djelatnost na segment ugostiteljskih usluga radi stvaranja pretpostavki za razvoj seoskog turizma. S obzirom na velik broj već registrovanih poljoprivrednih gazdinstava ona se, kako u procesu registraciji, tako i u dobijanja subvencija nalaze u nešto povoljnijem položaju u odnosu na seoska domaćinstva koja nisu registrovana kao porodična poljoprivredna gazdinstva.

Opštine i gradovi su prva mjesta realizovanja ljudskih potreba i osnovni nosioci razvoja. Prva vrata na koja trebate kucati su, stoga, u vašim lokalnim samoupravama. Ukoliko su već prepoznale razvoj seoskog turizma u svojim strategijama razvoja, sljedeći korak je upravo finansijska podrška usmjerena na njegov razvoj.

S druge strane, Ministarstvo trgovine i turizma Republike Srpske nudi posebne finansijske subvencije registrovanim pružaocima usluga u seoskom turizmu, dakle i seoskim domaćinstvima, te je u tom pravcu izdvojeno oko 72000,00 KM u 2012. godini. Važno je napomenuti da je riječ o budžetskim sredstvima i da će njihova dodjela zavisiti od punjenja budžeta godine u toku.



Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede Republike Srpske je Pravilnikom o uslovima i načinu ostvarivanja novčanih podsticaja za razvoj poljoprivrede i sela za 2013. godinu („Službeni glasnik Republike Srpske” br.19/13) uredilo i podsticaje za razvoj turističkih aktivnosti kao što su: izgradnja centara za smještaj turista na poljoprivrednim gazdinstvima, izgradnja, popravka i označavanje šetačkih staza i pristupnih puteva u turističkim područjima, izgradnja i opremanje izložbenih prostora i manjih smještajnih kapaciteta za seoski turizam i drugih aktivnosti značajnih za seoski turizam (Član 59. Pravilnika). Zahtjevi za ostvarivanje prava na novčane podsticaje podnose se Agenciji za agrarna plaćanja, zajedno s dokumentacijom koju propisuje Pravilnik. Podsticajna sredstva za podršku razvoju turističkih aktivnosti isplaćuju se u iznosu do 50% po odobrenom i realizovanom programu, a najviše do 8000 KM za fizička odnosno 15000 KM za pravna lica. Podaci se odnose na 2013. godinu.

Postoje **javni konkursi** na koje mogu konkurisati i registrovana seoska domaćinstva. Uredbom o uslovima i kriterijumima za dodjelu namjenskih sredstava za razvoj turizma („Službeni glasnik Republike Srpske”, broj 31/2012), Vlada Republike Srpske je propisala uslove i mehanizme prijave, provođenja, izvještavanja o projektu kao i vrednovanju uspješnosti provedenog projekta. U skladu s Uredbom, pravo na finansiranje projekata iz namjenskih sredstava imaju i „fizička lica koja obavljaju djelatnost u seoskom domaćinstvu ili obavljaju ugostiteljsku djelatnost iznajmljivanjem apartmana, kuća za odmor, odnosno soba za iznajmljivanje, odnosno pružaju ugostiteljske usluge u privatnom smještaju za projekte koje je moguće turistički valorizovati”.

Ministarstvo najmanje jedanput godišnje objavljuje konkurs u jednom od dnevnih štampanih glasila, koji se objavljuje na području Republike Srpske, u Službenom glasniku Republike Srpske i na internet stranici Ministarstva.

Konkurs sadrži:

- Predmet finansiranja
- Oblast turizma u kojoj će se realizovati projekat (planinski turizam, seoski turizam, eko-turizam, banjski turizam i drugi oblici turizma)
- Posebne uslove za finansiranje projekata iz namjenskih sredstava za razvoj turizma sa neophodnom dokumentacijom za učestvovanje na konkursu
- Sadržaj prijedloga projekta za finansiranje
- Napomenu o statusu nepotpunih i neblagovremenih prijava učesnika konkursa i
- Druge podatke bitne za potpunu informisanost i odlučivanje o izboru korisnika sredstava.

Rok za podnošenje prijave je 30 dana od dana objavljivanja u Službenom glasniku Republike Srpske a Ministar trgovine i turizma uputstvom propisuje oblik i sadržaj prijave. Podnosioci prijave obavezni su da ispune opštine i posebne uslove za finansiranje.

Opšti uslovi se odnose na ispunjenost uslova u pogledu statusnih oblika organizovanja subjekata (ovjerena foto-kopija izvoda o upisu u Registar, ovjerena foto-kopija rješenja o registraciji kod Poreske uprave Republike Srpske), izmirenih poreskih obaveza (uvjerenje Poreske uprave o izmirenim poreskim obavezama u godini koja prethodi godini podnošenja prijave), ugovor sa bankom o otvorenom žiroračunu i potvrdu banke o promjenama na žiroračunu u tekućoj godini i – prijedlog projekta za finansiranje.

Kriterijumi za finansiranje projekata iz ovih namjenskih sredstava su:

- Precizno definisanje problema u turizmu i načina njegovog rješavanja u projektu odnosno turističku valorizaciju projekta (ocjena doprinosa aktivnosti razvoju turističke privrede i njegov značaja sa stanovišta razvoja pojedinih oblika turizma prema programima rada Ministarstva i strateškim dokumentima u turizmu),
- Doprinos projekta razvoju prioriternih turističkih proizvoda, razvoj turističkih prostora, pripremljenost i kvalitet projekta (sažetost i praktična primjenljivost projekta, adekvatno upravljanje turističkim resursima i razvojnim procesima u turizmu)
- Izvodljivost projekta, što obuhvata: stepen samofinansiranja projekta, obezbijedena podrška lokalnih institucija, i slično,
- Stepem razvijenosti opštine,
- Izvodljivost krajnjih ciljeva projekta odnosno primjena projekta, što obuhvata: organizacionu sposobnost podnosioca prijave i dosadašnje iskustvo u realizovanju istih i sličnih projekata i preporuke i podrške republičkih organa uprave, organa jedinice lokalne samouprave i slično.

Za više informacija o ovoj Uredbi upućujemo na zvaničnu internet stranicu Ministarstva.

PREPORUKA

Prednosti stvaranja partnerstava i udruživanja su mnogostruke. Ovdje upućujemo na posljednje poglavlje ovog Vodiča.

3.3 Kreditna sredstva

Neke banke a posebno mikrokreditne organizacije u ponudi svojih usluga nude i kredite usmjerene na razvoj seoskog turizma. Ponude variraju po nominalnoj kamatnoj stopi, periodu otplate, grejs periodu i troškovima obrade.

ZAPAMTIMO

Za svaku akciju potrebno je da dobro poznajete svoj cilj i kako on može da se ostvari u sredini u kojoj se nalazite.

Lokalne samouprave su prirodni saveznici razvoja.

Nadležno ministarstvo daje mogućnosti korištenja namjenskih sredstava i za razvoj seoskog turizma. Neke mikrokreditne organizacije i banke pružaju usluge u kreditima usmjerenim na razvoj seoskog turizma.

4. Uređenje prostora za bavljenje seoskim turizmom

Već ste se upoznali s minimalnim uslovima koji su neophodni da se započnete baviti seoskim turizmom i ustanovili stanje vašeg seoskog domaćinstva i eventualne zahvate koji se trebaju napraviti. Koliko će vaše seosko domaćinstvo biti atraktivno za turiste prevashodno zavisi od atraktivnosti samog kraja u kojem se ono nalazi, kao i atraktivnosti i uređenju vašeg domaćinstva.

OSNOVNI ELEMENTI GRUBE PROCJENE ATRAKTIVNOSTI KRAJA:

- zdrava klima;
- nezagađen vazduh i voda;
- odsutnost buke i vibracija;
- odsutnost potencijalnih opasnosti (eksplozija, poplava, radijacije...)
- očuvana priroda;
- očuvano tradicionalna arhitektura;
- očuvane socio-kulturne karakteristike;
- slikovit pejzaž;
- mogućnosti slobodnog kretanja turista po okolini;
- uslovi za rekreaciju, rasonodu i posjete znamenitostima;
- ugostiteljski objekti, naročito s regionalnim jelima i pićima;
- dobra cestovna povezanost sela;
- telefonska povezanost sela;
- zakonom propisana udaljenost imanja do prve ambulante i pošte;
- zakonom propisana udaljenost imanja do prve trgovine i gostionice;
- zainteresovanost većeg broja seoskih domaćinstava da se bave seoskim turizmom.

OSNOVNI ELEMENTI GRUBE PROCJENE ATRAKTIVNOSTI SEOSKOG DOMAĆINSTVA:

- posjedovanje odgovarajućeg poljoprivrednog zemljišta;
- posjedovanje privrednih zгада uz stambeni objekt;
- posjedovanje stoke;
- mogućnost prezentacije načina poljoprivredne proizvodnje gostima, posebno njihovoj djeci;
- atraktivnost lokacije stambenog objekta;
- gostu osiguran automobilski pristup do kuće;
- osigurana električna struja i tekuća voda (iz vodovoda ili hidrofora) u kući;
- osigurana telefonska veza u kući;
- da se seosko imanje (kuća, privredne zgrade, dvorište i sl.), u okviru ekonomski prihvatljive investicije, može preurediti u seosko turističko imanje;
- da broj, dob i sklonost članova seoskog domaćinstva odgovaraju potrebama pružanja turističkih usluga.

4.1 Kvalitet u seoskom turizmu

Kvalitet je ono što gost smatra kvalitetom, a na osnovu profila tipičnog turista u seoskom turizmu može se zaključiti da su osnovni elementi kvaliteta u seoskom turizmu:



- atraktivan agrarni predio



- očuvana priroda



- autentična arhitektura



- ljudi



- aktivnosti



- narodne rukotvorine

4.2 Vanjsko i unutrašnje uređenje

Što se tiče **smještajnih objekata**, gostima se mogu izdavati slobodne sobe u porodičnim kućama, seoske kuće za odmor, seoski porodični hoteli i dislocirani hoteli. A kada je u pitanju atraktivnost objekata za smještaj turista, najatraktivnija varijanta je ako se radi o objektima koji su karakterističnog stila gradnje za kraj u kojem se nalaze i uklopljeni po izgledu i korištenim materijalima gradnje u ambijent u kojem se nalaze. Često se radi o tradicionalnim objektima renoviranim na način da nude potreban komfor kojeg se neki turisti ne žele odreći makar se radilo i o seoskim objektima.

Ukoliko ne raspolazete sa takvim objektima, atraktivnost vašeg objekta neće previše umanjiti ni to što je on modernog stila gradnje, ukoliko su drugi elementi atraktivnosti vašeg domaćinstva i kraja u kojem se nalaze, naročito prirodni, izraženi u većoj mjeri.

Slijedi nekoliko primjera dobre prakse u vezi sa adaptacijom i gradnjom smještajnih objekata za

4.2.1 Primjeri dobre prakse

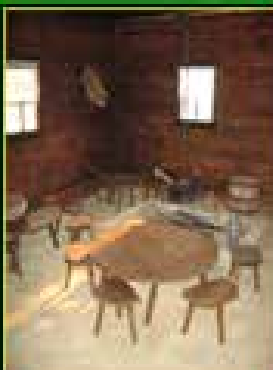
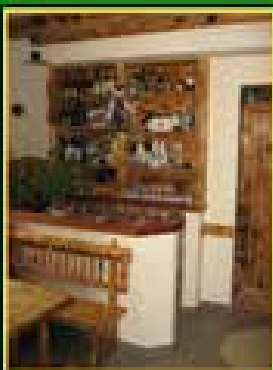
a) Lonjsko polje iz susjedne Hrvatske

(Na fotografijama su prikazani primjeri vanjske i unutrašnje adaptacije objekata tradicionalnog stila gradnje za potrebe turista.)



b) Zaselak Vajati u Dragačevu, Srbija

(Ovo je primjer moderno stilizovane tradicionalne gradnje turističkih objekata u prirodno atraktivnom ambijentu. Pseudo-ruralni ambijent je takođe dosta tražen od strane turista-ljubitelja prirode koji se nerado odriču komfora.)



4.3 Standardizacija

Ako želite da vaši gosti budu i strani gosti sa višom kupovnom moći, proučite i u vašem poslovanju primjenjujte i međunarodne standarde za pružanje usluga u seoskom turizmu.

ECEAT-ovi osnovni standardi kvaliteta smeštajnih objekata

(usvojeni na Generalnoj skupštini ECEAT-a u Letoniji, 4-5. juna 2004)

Organizacija iz zemlje članice odlučuje o korišćenju ili ECEAT standarda ili nacionalnih standarda. Bez ispunjenja osnovnih standarda kvaliteta ne smije se izdati ECEAT-ov certifikat o održivom kvalitetu.

Dvije metode mogu biti korišćene za evaluaciju – ili samostalna evaluacija ili inspekcija sa strane; određeni metod zavisi od zemlje i u saglasnosti je sa lokalnim metodom.

U cilju dobijanja ECEAT-ovog certifikata o osnovnom kvalitetu neophodno je da se potpuno ispune:

- osnovni standardi za sve vrste smještajnih objekata
- osnovni standardi za sobe (ukoliko postoje u objektu za smještaj)
- osnovni standardi prema vrsti smještajnih objekata (u slučaju kampova, objekata za smještaj u kojima se služe obroci i objekata za smještaj u kojima hranu pripremaju gosti)



ECEAT – Evropski centar za ekološki i agriturizam je vodeća evropska organizacija u području održivog turizma koja posebnu pažnju poklanja seoskim područjima i organskoj poljoprivredi.

NAPOMENA

Ovdje su date samo uvodne informacije. Za više informacija preporučujem literaturu iz prethodnog poglavlja i dole naznačene korisne web stranice.

Korisne web stranice:

Centar za odgovorni i održivi razvoj turizma

<http://www.cenort.rs>

Evropska federacija za seoski i turizam na farmi EuroGites

<http://www.eurogites.org>

Alterural – organizacija za razvoj, promociju i profesionalizaciju ruralnog turizma u Bosni i Hercegovini

<http://www.alterural.ba>



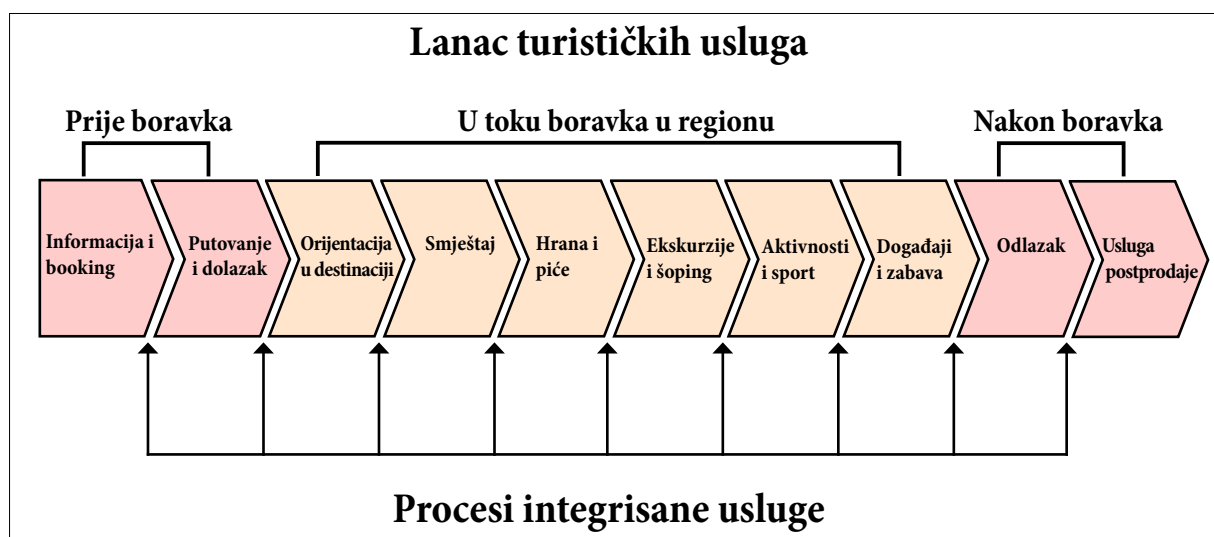
5. Organizacija usluga u seoskom turizmu

Kakvu god uslugu nudili, naš cilj treba da bude: **zadovoljan gost**. Samo zadovoljan gost dolazi ponovo i **postaje besplatan promotor naših usluga**.

Turistički proizvod koji se nudi gostima se sastoji od usluga i proizvoda koji se gostima pružaju **prije** dolaska gostiju na određenu destinaciju, u **toku** boravka i **nakon njihovog odlaska**. U turističkoj praksi se nikad ne događa da na određenoj turističkoj destinaciji sve usluge i proizvode turistima daje samo jedan davalac usluga. Zato je potrebno da svi davaoci usluga (stakeholders) djeluju sinhronizovano. Ilustrovaćemo to izrekom: „**Lanac je jak onoliko koliko je jaka njegova najslabija karika.**“

Iz prethodnog proizilazi neophodnost udruživanja i umrežavanja radi efikasnog upravljanja turističkom destinacijom. (Više u Poglavlju 7) U suprotnom, ako samo jedan segment u lancu usluga ne bude na zadovoljavajućem nivou, kompletan utisak koji će gosti ponijeti sa tog putovanja će biti loš, te oni, ne samo da neće ponovo doći, nego će svoje nezadovoljstvo prenijeti i drugim potencijalnim posjetiocima.

Šematski prikazano, to izgleda ovako:



5.1 Vrste usluga koje se najčešće nude u seoskom turizmu

- usluge smještaja
- noćenje sa doručkom (B&B)
- **polupansion** = noćenje + doručak + jedan od glavnih obroka (ručak ili večera)
- **pansion** = noćenje + doručak + ručak + večera
- **usluge hrane pojedincima i grupama gostiju koji ne koriste usluge smještaja** (najčešće ručak ili večera kao uobičajeni dnevni obrok, ali je moguće pripremiti i svečani ručak ili večeru povodom raznih svečanih događaja)

5.2 Dodatne usluge koje se gostima nude ili u kojima gosti učestvuju

- prodaja ličnih, ili proizvoda drugih seoskih domaćinstava (mlijeko i mliječni proizvodi, suhomesnati proizvodi, med, organski proizvedeno povrće i voće...)
- učešće u poljoprivrednim radovima;
- branje, proizvodnja i prodaja šumskog voća i bilja;
- učešće u tradicionalnim djelatnostima;
- obuka u pripremi tradicionalnih jela i drugih proizvoda;
- posjete i obilazak farme kao i prirodnih i kulturnih atrakcija u neposrednoj blizini seoskog domaćinstva;
- jahanje, prevoz kočijama i sankama;
- iznajmljivanje sportskih rekvizita;
- posjeta tradicionalnim priredbama (folklor)...



5.3 Ponuda tradicionalnih jela

U svakoj regiji postoje jela koja su karakteristična za taj kraj ali gotovo svaka domaćica ta ista jela priprema na pomalo specifičan način kada su u pitanju izbor namirnica, njihova količina, proces pripreme i način serviranja. To je često razlog da ista grupa turista koja je smještena u nekoliko domaćinstava često dobije za istu cijenu jela različitih normativa, kvaliteta pripreme i nivoa usluga. Takođe se može desiti to isto kada pojedinačni gosti ponovo dođu u isto domaćinstvo, što može izazvati nezadovoljstvo gostiju.

Da bi se prevazišao taj problem, poželjno je na nivou turističke destinacije izvršiti ujednačavanje receptura, normativa, načina pripreme i serviranja svih jela iz ponude, a posebno tradicionalnih.

Pojedinačna seoska domaćinstva bi obavezno trebala definisati precizno koje vrste usluga nude, a među njima i tradicionalnih jela, napraviti jelovnik (popis jela), meni karte (popis kompletnih obroka), uraditi recepture jela, propisati normative i opisati proces pripreme i način serviranja. Sve to je potrebno:

- **davaocima usluga** kao osnova za nabavku namirnica, planiranje troškova, podsjetnik za rad;
- **kontrolnim organima** radi lakšeg i preciznijeg vršenja kontrole i
- **korisnicima usluga** (gostima) koji imaju pravo da se na lični zahtjev uvjere da su zaista dobili ono što su platili

Navešćemo samo nekoliko primjera tradicionalnih jelovnika, meni-karti, receptura, normativa i opisa pripreme jela.

5.4 Tradicionalni jelovnik

To je spisak svih tradicionalnih jela koje neki ugostiteljski objekat ili seosko domaćinstvo nudi svojim gostima. Na jelovnik je potrebno staviti samo ona jela koja uvijek možemo ponuditi gostima (**stalni** jelovnik), u toku sezone (**sezonski** jelovnik) ili samo određenog dana (**dnevni** jelovnik).

Bogatstvo jelovnika ovisi o više faktora, ali je uvijek bolje imati skromniji izbor jela za koje posjedujemo namirnice, znamo ih kvalitetno pripremiti i servirati, nego bogat jelovnik za čiju pripremu će nam uvijek nešto nedostajati.

Svakako se podrazumijeva da ćemo u seoskim domaćinstvima forsirati tradicionalna jela, što ne znači da ćemo na zahtjev gostiju nastojati da im obezbijedimo i ona jela na koja su već navikli i kojih se iz raznih razloga ne žele odreći ni na turističkom putovanju.

Redoslijed jela na tradicionalnom jelovniku se može urediti prema dva kriterija:

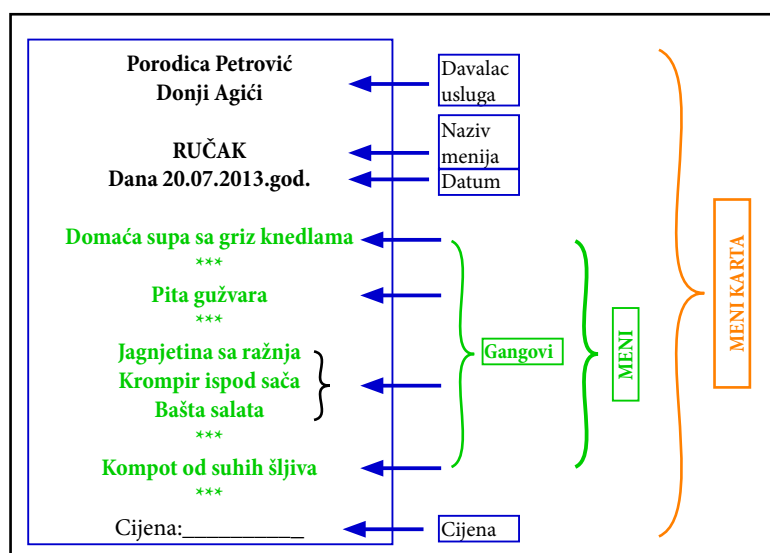
- prema uobičajenom *redoslijedu konzumiranja* jela i
- prema *osnovnoj namirnici* od koje se neko jelo priprema.



5.5 Meni karta

Meni karta je pisana ponuda jela putem koje se gostima nude kompletni dnevni obroci, kao na primjer doručak, ručak, večera, kao i vanredni obroci povodom raznih svečanih i drugih događaja. **Meni** je spisak jela za određeni obrok, dok se jedno jelo u meniju naziva **gang** ili **slijed**.

*Primjer meni-karte
za jednostavni ručak
na seoskom imanju*



5.6 Primjer normativa, opisa pripreme i serviranja jednog tradicionalnog jela

Cicvara (normativ za pet osoba)

Red. broj	Naziv namirnice	Jed. mjere	Količina	Nabavna cijena	Iznos	
					Nab. cijena	Prod. cijena
1.	<i>Mlijeko/Voda</i>	<i>Litar</i>	<i>1,500</i>			
2.	<i>Kukuruzno brašno</i>	<i>Kg</i>	<i>0,240</i>			
3.	<i>Kajmak</i>	<i>Kg</i>	<i>0,100</i>			
4.	<i>Mast</i>	<i>Kg</i>	<i>0,050</i>			
5.	<i>So</i>	<i>Kg</i>	<i>0,002</i>			
6.						
7.						
Nabavna cijena:						
Marža:						
Prodajna cijena:						

Opis pripreme i način serviranja cicvare:

Proces rada:

U šerpu se stavi mlijeko, kajmak i mast i kada to prokuha stavi se kukuruzno brašno i malo soli. Ostavi se da kuha i onda se miješa dok se ne počne odvajati masnoća. Zatim se skloni na kraj šporeta da se još krčka.

Serviranje:

Servira se u malim porculanskim zdjelicama.



NAPOMENA

Za više informacija upućujem na literaturu i korisne web stranice iz prethodnih poglavlja.

6. Marketing i promocija

Registrovali ste svoju uslugu u seoskom turizmu i uredili sve usluge u skladu sa zakonom a gostiju još nema. Šta nedostaje? Kome sve i na koji način predstaviti usluge koje pružate?

6.1 Izrada promotivnog materijala

Prvi i najosnovniji korak u promovisanju vaših usluga mogla bi da bude obična **vizitkarta**.

Nju možete da izradite brzo i jeftino, nosite uvijek sa sobom i da je u svakoj dobroj prilici ponudite. Na njoj se nalaze podaci s vašim imenom, imenom vašeg seoskog domaćinstva i svi potrebni kontakti: adresa, telefon, mobilni telefon, e-mail, internetska adresa.

Važno je napomenuti i da prikupljate vizitkarte vaših gostiju i partnera, odnosno relevantnih institucija, organizacija i medija, kako biste formirali adresar putem kojeg ćete slati informacije o ponudi koju pružate na svom domaćinstvu.

Izrada letaka, brošura, kataloga i drugih promotivnih materijala je nešto skuplja a zahtijeva i veći angažman. Stoga će vam vaša vizitkarta biti dovoljna za početak.

I zapamtite – prva informacija prema gostima ide upravo od vas. Poslije će gosti da pričaju o vama.

6.2 Internetska prezentacija seoskog domaćinstva

Za razliku od letka, brošure ili kataloga, internetska prezentacija može da pruži veći broj daleko raznovrsnijih informacija a, jednom izrađena, može se po potrebi ažurirati i prilagođavati novim ponudama na raspolaganju. U XXI vijeku neosporan je značaj izrade internetske prezentacije. Internet omogućava najjednostavniji, najbrži i najlakši pristup informacijama koje se tiču bilo koje vrste usluga i proizvoda. Takođe vam daje direktan pristup velikom broju potencijalnih gostiju. Treba napomenuti i da izrada prezentacije nije preskupa investicija: najniža cijena izrade tzv. statičkih stranica kreće se do pet stotina konvertibilnih maraka dok najskuplje mogu dosežati i do nekoliko hiljada.

Ukoliko se odlučite za izradu, nemojte pretjerivati s tekстом. Gledajte da prezentaciju ne preopterete i da informacije koje odaberete budu predstavljene na jasan i pregledan način. Mogli biste je, na primjer, podijeliti na tematske dijelove kao što su: kratak pregled o istoriji domaćinstva ili „o nama“, smještaj, proizvodi i usluge, cijene i kontakt. Nemojte zaboraviti ni fotogaleriju i dobro poznato načelo da „slika govori više od hiljadu riječi“.

Mapa koja pokazuje kako do vas doći jednako je korisna. Nudi prikaz velikih saobraćajnica i udaljenosti vašeg domaćinstva od centra grada, odvajanja s autoputeva i većih saobraćajnica, i slično. Neke mape nude i vrstu kao i cijene javnog ili drugog prevoza.

Sa web programerom možete da dogovorite izradu tzv. CMS sistema kako biste je mogli samostalno ažurirati, ako je neko u domaćinstvu vičan radu s kompjuterom. Te dinamične stranice su nešto skuplje ali vam omogućavaju nesmetan i blagovremen unos novih ponuda.

Bilo bi korisno internetsku stranicu prevesti barem na engleski jezik, ili na onaj kojim govore najbrojniji potencijalni turisti.



Sastavni dio internetske stranice je i elektronska pošta odnosno email. Email treba da postane svakodnevno sredstvo komunikacije i poslovanja. Možete takođe formirati i mailing listu odnosno adresar svih vaših gostiju, poslovnih partnera, medija ili kontakata preko kojih ćete lako slati nove ponude i obavještenja u vezi usluga na vašem seoskom domaćinstvu.

Dodatna besplatna internetska oglašavanja nude društvene mreže kao što su Facebook, Twitter ili Youtube. Po veoma brzom i lakom otvaranju stranica možete objavljivati razne vijesti s vašeg domaćinstva i doprijeti do velikog broja potencijalnih turista. Takođe se možete uvezivati s drugim stranicama i portalima, čime ćete još bolje promovisati svoje domaćinstvo i usluge koje nudite. Na Youtube možete podizati video-zapise

6.3 Javno predstavljanje i stvaranje dugoročnih partnerstava

Najbolji način da se neko upozna s uslugama koje namjeravate pružati u vašem seoskom domaćinstvu je njegovo **svečano otvaranje**. Osim prijatelja, rodbine, kumova i komšija, bilo bi dobro pozvati i:

- Predstavnik lokalne samouprave, lokalne razvojne agencije, turističke organizacije (ukoliko postoji) te nadležnih vlasti RS kao što su Turistička organizacija RS, Ministarstvo trgovine i turizma RS, i sl;
- Predstavnik medija (lokalne i regionalne radio i TV stanice te internetski portali);
- Predstavnik udruženja građana koja se bavi promovisanjem seoskog turizma;
- Predstavnik relevantnih turističkih agencija s područja kojem gravitirate;

Uradite to kratkim pisanim obavještenjem u kojem će se nalaziti odgovori na sljedeća pitanja: ko organizuje šta, gdje i kada, i zbog čega.

Unaprijed pripremite pisani materijal o uslugama koje namjeravate nuditi koji ćete staviti na neko vidno mjesto. Nije neophodno da ga šaljete na dizajniranje i u štampariju - pa tek počinjete s radom. Jedan list, odštampan na običnom štampaču, više je nego dovoljan. Na njemu treba da se nalazi: u zaglavlju naziv domaćinstva, kontakt telefoni, internetska adresa (ako postoji); zatim nešto o samom domaćinstvu i razlozima početka bavljenja seoskim turizmom te vrste usluga koje namjeravate pružati.

I ne zaboravite – usluge prodaje i posebnost priče. Ako su to tradicionalna jela, opišite ko ih je sve pravio, zbog čega sve je recept poseban i kako se to prenosio i čuvao s koljena na koljeno u vašem domaćinstvu. Ako su to usluge smještaja, uputite goste na kojim će to krevetima imati priliku prenoćiti, u kakvim posteljama, na kakvim jastucima, s kakvim prekrivačima. Pobrojite, opišite i pokažite sve posebne mogućnosti koje će gost imati kada dođe u vaše domaćinstvo.

Priču o preprekama koje ste imali da biste došli tu gdje jeste sada ostavite za neke druge prilike u kojima ćete imati mogućnost da, zajedno sa ostalima koji se bave istom djelatnošću, djelujete zajednički i organizovano. (Ovdje se upućuje na sljedeće poglavlje).

O održanom svečanom otvaranju **kratkim pisanim obavještenjem** obavijestite sve one koje ste pozvali a koji nisu došli. Turističku organizaciju, razvojnu agenciju i relevantne predstavnike u lokalnoj samoupravi obidite **lično**. Svima njima je u domenu posla podrška razvoju turizma i, za početak, treba da znaju da postoje.

SAVJET

Pri izradi svakog promotivnog materijala neka vas vodi vaša vizija o potencijalnom posjetiocu. Poruka treba da bude kratka, jasna, jednostavna i posebna.

Moguće karakteristike potencijalnog korisnika seoskog turizma:

- Želi osvježenje kroz kontrast (bijeg od gradske vreve, potreba za saznavanjem o tradicionalnim društvenim strukturama, nizija-planine, more-planina, i sl.)
- U potrazi je za mjestima, događajima i iskustvima koji imaju izražen identitet i različitost
- Teži ka iskustvima vezanim za kulturno-istorijsko nasljeđe i očuvanu prirodu
- Traži zdravstvenu i duhovnu obnovu
- Ima druga posebna interesovanja

Moguća ciljna tržišta:

- Domaće, Srbija, Hrvatska, Slovenija, Italija, Austrija, Mađarska, Češka, Njemačka itd.

6.4 Komunikacija sa gostima

Zadovoljan gost je uvijek najbolja reklama. Ostalo odradi poslovični „Radio Mileva”. Od posebne važnosti je prvi susret, jer se utisak o domaćinima uglavnom formira upravo tada.

Preporuke pri dolasku:

- Član domaćinstva treba biti spreman za doček uz osmijeh na licu, eventualno osvježavajuće piće.
- Ostavite gostu dovoljno vremena da se osvježi i odmori, i stavite do znanja kako da vas kontaktira ako mu nešto zatreba.
- Adekvatan smještaj u najkraćem mogućem roku (čist, prozračan, rashlađen ili zagrijan).
- U sobi da čekaju spremne informativne mape i promotivni turistički materijal kraja.
- Tražite povratne informacije o prvobitnom zadovoljstvu smještajem i spremno dočekajte zahtjeve za eventualne intervencije.
- Ponovo potvrdite eventualne posebne zahtjeve za hranom/posteljinom (zdravstveni razlozi - alergije, dijete, preporuke ljekara, kulturološki razlozi i sl).
- Upoznajte gosta s članovima domaćinstva.
- Predstavite domaćinstvo i svoje redovne obaveze.
- Procijenite potrebe gosta tokom boravka i usaglasite „dnevne redove”.
- Budite spremni za moguće izmjene i prilagođavanja.

Svaki gost je poseban i drugačiji. Međutim, uzimajući u obzir da je vrlo vjerovatno da vam gosti budu iz gradskih sredina, drugih dijelova države ili drugih država, uzmite u obzir i sljedeće preporuke:

Preporuke tokom boravka

(osim već pomenutih usluga i zakonskih propisa)

- Tolerancija je osnov svake komunikacije.
- Imajte u vidu moguće jezičke prepreke. Najbolje bi bilo da neko od članova domaćinstva poznaje jedan svjetski jezik, preporučljivo engleski. Postoje drugi vidovi prevazilaženja tih prepreka, kao što su mali rječnici koji opisuju moguće situacije u kojima se možete zadesiti.
- Neverbalna komunikacija, posebno odjeća u kojoj služite jelo, treba biti čista i uredna.
- Posebno vodite računa o ličnoj higijeni.
- Ne ubijajte pred gostima životinje koje ćete kasnije poslužiti, izuzev da sami izraze drugačije.
- Pazite kako tretirate pse i mačke.
- Štale i ostale prostore u kojima borave životinje redovno održavajte.
- Obezbijedite dodatni par čizama i ostalu potrebnu opremu u slučaju da je gost zainteresovan da uzme učešća u sezonskim ili svakodnevnim poslovima u domaćinstvu. U redu je ako ne želi ili pokuša a ne umije.

Preporuke pri odlasku:

- Poziv na druženje s porodicom – zajednički obrok
- Suvenir ili neki drugi znak pažnje
- Poziv za ponovni dolazak
- Upisivanje u “knjigu utisaka”

i

Knjiga utisaka je knjiga u kojoj posjetioci opisuju utiske o posjeti vašem domaćinstvu. Jednostavno ju je napraviti – uzmete svesku s debljim koricama, označite je i ukrasite, i stavite na vidno mjestu u vašem domaćinstvu. Detalji o obliku, sadržaju i načinu vođenja knjige utisaka opisani su u Pravilniku („*Službeni glasnik Republike Srpske*”, broj 108/11). Neka vas negativni komentari ne obeshrabre. Nezadovoljnom gostu pokušajte da tokom boravka date upravo ono što želi – otud i ranije pomenuta procjena potreba. Ali imajte na umu da ima i onih koji će tražiti i dlaku u jajetu. Osmijeh i ljubaznost, uz osvrt na dogovoreno, pomoći će vam da komunikaciju zadržite na tolerantnom nivou. Komentari, ukoliko su konstruktivni, sigurno će vam pomoći da unaprijedite svoju djelatnost.



Preporuke nakon odlaska:

- Zamolite da vam gost ostavi svoje kontakte i ostanite u kontaktu na prikladan i nenametljiv način. Zadovoljni gosti vole da ostanu u kontaktu s domaćinima, šalju fotografije koje su zabilježili koje vi možete, uz njihovu saglasnost i osvrt na boravak, podići na svoju internetsku stranicu.

6.5 Još jedan vid promocije vašeg seoskog domaćinstva

Tematske večeri. Možete se odlučiti da na svom seoskom domaćinstvu organizujete i tematske večeri. To može biti prezentacija i degustacija tradicionalnog jela ili proizvoda, prezentacija nekog zanata i domaće radinosti koje nježete u svom domaćinstvu ili neke aktivnosti, npr. tkanja, pletenja, sjetve, a posebno berbe ili žetve, „veselog stroja”, didaktičkih farmi i tome slično, sve ovisi o vašim interesima i vremenu organizovanja. One u svakom slučaju za cilj imaju usmjeravanje pažnje na vaše domaćinstvo i usluge koje nudite. S tim u vezi postupajte kao sa svečanim otvaranjem. I ne zaboravite, mediji su vaša podrška.

Šta su didaktičke farme?

Didaktičke farme su ona seoska domaćinstva, poljoprivredna gazdinstva i zadruge na kojima se proizvodi domaća hrana i uzgajaju domaće životinje ali koje bilo koja osoba može i lično posjetiti i na licu mjesta se upoznati sa njihovim aktivnostima i radom. Ove farme otvorene su za posjete odraslih i djece, školskih ekskurzija, nastavnika, porodica, kojima se, kroz unaprijed definisan i predstavljen program, omogućava direktan kontakt s poljoprivrednim proizvođačima i uzgajivačima. Posjeta didaktičkoj farmi ima za cilj jačanje veza između grada i sela te uspostavljanje kontinuiranog odnosa između proizvođača, uzgajivača i potrošača kroz aktivno učešće i učenje o seoskom načinu života, porijeklu prehrambenih proizvoda, načina rada s domaćim životinjama. Kroz aktivno učešće u poslovima jednog seoskog domaćinstva učimo o porijeklu onoga što jedemo odnosno o putu kojeg jedan poljoprivredni proizvod pređe od trenutka nastajanja pa do krajnjeg oblika u kom se pojavljuje na našoj trpezi. Didaktičke farme su tako mjesta susreta i obostranog upoznavanja, mjesta razmjene tradicionalnog znanja i iskustava između seljaka, djece, omladine, đaka, roditelja, nastavnika i svih drugih koji žele proširiti znanje o svojoj ishrani, svom okruženju, prirodi, istoriji i kulturi kraja.



Šta su tačke za degustaciju?

To je, između ostalog, dodatna turistička usluga na seoskom domaćinstvu na kojem je poljoprivredna proizvodnja osnovna djelatnost, koje je usmjereno na proizvodnju jednog ili više tipičnih proizvoda, karakterističnih za mjesto na kojem se domaćinstvo nalazi. To može biti vino, rakija, med, sir, voće, proizvodi od raznih vrsta brašna mljevenog na mlin na vodu, tradicionalne poslastice, itd. Proizvodi se pakuju i pored direktne prodaje na mjestu proizvodnje organizuje se i turistička usluga degustacije proizvoda i moguća prezentacija proizvodnje u za to posebno namijenjenom i organizovanom prostoru, uz naplatu. Ustaljena preporuka je da se ova usluga nastoji da organizuje u tradicionalnim objektima.



ZAPAMTIMO

- Prva informacija o vašem seoskom domaćinstvu polazi od vas samih, stoga treba paziti šta se šalje u svijet.
- Najosnovniji vid promovisanja je vizitkarta.
- Gradite i njegujte partnerske odnose.
- Usluge i proizvode prodaju jedinstvene prednosti i priče.
- Dodatne turističke usluge koje odražavaju posebnost seoskog domaćinstva su turistički mamac.
- Internet je pomagalo koje omogućava najbrži, najjednostavniji i najlakši pristup informacijama koje se tiču usluga koje nudite u seoskom domaćinstvu.
- Zadovoljan gost je uvijek najbolja reklama.
- Organizacija tematskih večeri može unaprijediti promociju usluga.



Za više informacija preporučujemo materijale dostupne za preuzimanje sa internet stranica:

Regionalna privredna komora Valjevo, Udruženje domaćina Valjevo, Opština Valjevo, *Priručnik za seoski turizam u okviru projekta Jačanje kapaciteta na nivou usluga seoskog turizma Zapadne Srbije*, Valjevo, 2008

www.ruralinfoserbia.rs/dokumenta/prirucnik_za_seoski_turizam.pdf

Ministarstvo turizma Republike Hrvatske i UNDP, *Priručnik za bavljenje seoskim turizmom, Korak po korak od ideje do uspješnog poslovanja*, 2011

http://issuu.com/undphr/docs/priru_nik_seoski_turizam_za_web?e=4333525/2120959

Drozdek. K, Regionalna razvojna agencija Zagrebačke županije, uz stručnu pomoć Hrvatske gospodarske komore – Sektor za turizam, *Priručnik za buduće poduzetnike u seoskom turizmu Zagrebačke županije*, 2011

www.hgk.hr

Više o didaktičkim farmama i tačkama za degustaciju saznacete na zvaničnoj internet prezentaciji našeg udruženja:

<http://www.promoturpd.org/category/ponuda/edukativne-farme>



7. Prednost udruživanja - saradnja kao komparativna prednost

*Šta je turistička destinacija? Ko njome upravlja?
Koje su sve koristi od udruživanja?*

Postoji mnogo definicija **turističke destinacije**. Ono što je svima njima zajedničko je da se turistička destinacija sastoji od velikog broja elemenata koji privlače turiste u destinaciju i zadovoljavaju njihove potrebe. Elementi turističke destinacije, koja može biti jedan lokalitet, centar, regija, (polu)ostrvo, grupa zemalja, pa čak i kontinent su:

- **atrakcije** (prirodne, izgrađene, kulturne),
- **usluge** (osnovna infrastruktura, javni prevoz, smještaj, informacije, rekreativne mogućnosti, vodiči i sl.),
- **pristupačnost** (putevi, željeznice, avio-saobraćaj, itd.),
- **imidž** (jedinstvenost, znamenitosti, pejzaži, kvalitet životne sredine, nivo usluga i ljubaznost ljudi),
- **cijena** i
- **ljudski resursi** (osposobljeni radnici u turizmu, saradnja sa lokalnom zajednicom).

Strategija razvoja turizma Republike Srpske za period od 2010. do 2020. godine navodi **upravljanje turističkom destinacijom** kao svoj centralni dio, sa posebnim fokusom na funkciju marketinga. Upravljanje destinacijom podrazumijeva udruženo djelovanje više institucija, organizacija i interesnih grupa da bi se ostvario zajednički cilj. Interesne grupe su turističke organizacije, subagenti, tur-operateri, hotelijeri i drugi javni i privatni subjekti. Udruživanjem lokalnih destinacija stvaraju se veće, tzv. makrodestinacije.

Republika Srpska u navedenoj Strategiji podijeljena je u šest turističkih regija – banjalučku, dobojsku, fočansku, sarajevsku, trebinjsku i zborničko-bijeljinsku. U cilju što adekvatnijeg pozicioniranja pojedinih turističkih regija na domaćem i stranom tržištu i realizacije opštih i regionalnih strateških ciljeva, neophodno je izraditi detaljan poslovni plan. Taj proces bi uključivao: analizu svih relevantnih faktora na domaćem i stranom tržištu, konsultacije, kontinuirano istraživanje, postavljanje ciljeva, metoda i načina vredovanja uspjeha.

SAVJET

Uzimajući u obzir najavljene izmjene i dopune Zakona o turizmu Republike Srpske, ovdje upućujemo na internetske stranice Narodne skupštine Republike Srpske i Ministarstvo trgovine i turizma Republike Srpske za ažurirane informacije.

Osim ovog institucionalnog vida partnerstva između različitih interesnih grupa, seoska domaćinstva se mogu udruživati i u organizacije koje zastupaju slične vrijednosti i interese. Proces udruživanja prevashodno treba biti prirodan odnosno podstaknut od seoskih domaćinstava i, prije svega, motivisan razvojnim ciljevima, što su jedini realni preduslovi održivosti. Možete djelovati kako u neformalnim tako i formalnim mrežama.

Prednosti udruživanja seoskih domaćinstava na polju pružanja usluga u seoskom turizmu:

- Sektor je i dalje u povoju;
- Veća prohodnost i zajedničko istupanje prema resornim vlastima u vezi pitanja koja zahtijevaju odgovore, podršku i blagovremenu reakciju u sektoru;
- Manja pojedinačna ulaganja u marketinški materijal;
- Zajednički nastup na sajmovima i manifestacijama;
- Mogućnost stvaranja zajedničke i raznovrsnije ponude te dužeg zadržavanja gostiju “u lokalu”;
- Mogućnost obuka, širenja znanja i ostvarenja veće kohezije u sektoru;
- Mogućnost učešća na javnim konkursima koji su usmjereni na unapređenje života na selu i razvoj seoskog turizma;
- Mogućnost uspostavljanja i razvoja saradnje sa drugim udruženjima koja se bave razvojem seoskog turizma na području okolnih opština, države ali i prekogranične saradnje;
- Očuvanje životne sredine i lokalne kulture;
- Stvaranje boljeg imidža turističke destinacije u ruralnom turizmu i brendiranja proizvoda i teritorije.

Načini i procedure udruživanja definisani su Zakonom o udruženjima i fondacijama Republike Srpske („ Službeni glasnik RS”, broj: 52/01 i 42/05)



ZAPAMTIMO

Turistička destinacija je atraktivno i pristupačno mjesto u kojem privučeni turista ostvaruje svoje potrebe putem niza adekvatno pruženih usluga.

Djelovanje u formalnim i neformalnim mrežama ima mnoge prednosti.

Za više informacija preporučujemo materijale dostupne na internetu:



Strategija razvoja turizma Republike Srpske 2010- 2020

<http://www.vladars.net/sr-SP-Cyrl/Vlada/Ministarstva/mtt/Pages/Default.aspx>





Projekat realizuje Udruženje Promotur
www.promoturpd.org
info@promoturpd.org

u partnerstvu sa



Izrada ovog vodiča realizovana je u sklopu UNDP-ovog projekta „Jačanje lokalne demokratije/demokracije III – LOD III“ kojeg finansira Evropska unija iz sredstava Instrumenta za pretpristupnu pomoć (IPA) u iznosu od 2 miliona eura.

Mišljenja izražena u ovom materijalu su mišljenja autora i kao takva ne odražavaju službene stavove Evropske unije niti Razvojnog programa Ujedinjenih nacija. Sadržaj teksta je isključiva odgovornost Udruženja Promotur.



Projekat finansira
Evropska unija



Ministarstvo pravde
Bosne i Hercegovine



Empowered lives
Resilient nations



Opština
Novi Grad