

# RAZVRSTAVANJE I KATEGORIZACIJA KUĆA ZA ODMOR U REPUBLICI HRVATSKOJ S OSVRTOM NA KUĆU "VIVA RASTOKE"

---

**Maršanić, Ana-Marija**

**Undergraduate thesis / Završni rad**

**2023**

*Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj:* **Karlovac University of Applied Sciences / Veleučilište u Karlovcu**

*Permanent link / Trajna poveznica:* <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:128:863541>

*Rights / Prava:* [In copyright](#) / [Zaštićeno autorskim pravom.](#)

*Download date / Datum preuzimanja:* **2024-07-13**



**VELEUČILIŠTE U KARLOVCU**  
Karlovac University of Applied Sciences

*Repository / Repozitorij:*

[Repository of Karlovac University of Applied Sciences - Institutional Repository](#)



VELEUČILIŠTE U KARLOVCU  
POSLOVNI ODJEL  
STRUČNI STUDIJ UGOSTITELJSTVO

Ana-Marija Maršanić

**RAZVRSTAVANJE I KATEGORIZACIJA KUĆA ZA  
ODMOR U REPUBLICI HRVATSKOJ S OSVRTOM NA  
KUĆU "VIVA RASTOKE"**

ZAVRŠNI RAD

Karlovac, rujan, 2023.

Ana-Marija Maršanić

**RAZVRSTAVANJE I KATEGORIZACIJA KUĆA ZA  
ODMOR U REPUBLICI HRVATSKOJ S OSVRTOM NA  
KUĆU "VIVA RASTOKE"**

ZAVRŠNI RAD

Veleučilište u Karlovcu

Poslovni odjel

Stručni studij Ugostiteljstvo

Kolegij: Poslovanje ugostiteljskih poduzeća

Mentor : dr. sc. Silvija Vitner Marković, prof. struč. stud.

Matični broj studenta : 0618613100

Karlovac, rujan, 2023.

## ZAHVALA

Ovom se prilikom zahvaljujem svojoj mentorici dr. sc. Silviji Vitner Marković, prof. struč. stud., na prenesenom znanju tijekom razdoblja mog studiranja te izdvojenom vremenu i savjetima tijekom pisanja ovog završnog rada. Zahvaljujem se također svojoj obitelji na ukazanom razumijevanju za moje studentske obveze i podršci tijekom razdoblja mog studiranja. Posebna zahvala stricu Mili i strini Marijani na vjeri u mene i moj uspjeh. I za kraj jedna velika hvala mom suprugu Nevenu na savjetima i što je bio uz mene u svakom trenutku kada mi je trebala podrška.

Hvala Vam!

## SAŽETAK

Turizam je jedna od najvažnijih gospodarskih djelatnosti Republike Hrvatske, no ne nastaje sam od sebe i ne događa se slučajno. To je djelatnost koja najviše pridonosi gospodarskom razvoju Republike Hrvatske, a tome svakako pogoduju geografske, kulturne te povijesne specifičnosti Republike Hrvatske, a posebice raznolikost turističke ponude u čemu svakako valja istaknuti turističku ponudu Rastoka, malog mjesta očuvanih prirodnih ljepota kraj Slunja. Predmet ovog završnog rada je razvrstavanje i kategorizacija kuća za odmor u Republici Hrvatskoj i osvrt na kuću "Viva Rastoke" na području turističkog naselja Rastoke, u Karlovačkoj županiji. Kuća "Viva Rastoke" je trenutno idejni projekt koji prolazi faze analiza izvedivosti investicije. Spomenuta analiza provodi se u ovom završnom radu kako bi zamišljeni projekt kuće za odmor "Viva Rastoke" bio realiziran te ostvario dobre poslovne rezultate i pridonio turističkoj prepoznatljivosti Rastoka na turističkoj karti Republike Hrvatske.

**Ključne riječi:** *ugostiteljski objekti, kategorizacija, razvrstavanje, kuća za odmor "Viva Rastoke".*

## SUMMARY

Tourism is one of the most important economic activities of the Republic of Croatia, but it does not arise by itself and does not happen by chance. It is the activity that contributes the most to the economic development of the Republic of Croatia, and the geographical, cultural and historical specificities of the Republic of Croatia are certainly conducive to this, and especially the diversity of the tourist offer, in which the tourist offer of Rastoke, a small place of preserved natural beauty near Slunj, should definitely be highlighted. The subject of this final paper is the classification and categorization of holiday homes in the Republic of Croatia and a review of the holiday home "Viva Rastoke" in the tourist settlement of Rastoke, in Karlovac County. The house "Viva Rastoke" is currently a conceptual project that is undergoing the stages of investment feasibility analysis. The aforementioned analysis is carried out in this final paper so that the envisioned holiday home project "Viva Rastoke" could be realized and achieve good business results and contribute to the tourist recognition of Rastoke on the tourist map of the Republic of Croatia.

**Keywords:** *accommodation, categorization, classification, holiday home "Viva Rastoke".*

# SADRŽAJ

1. UVOD .....	1
1.1. Predmet i cilj rada .....	1
1.2. Izvori podataka, metode prikupljanja i obrade podataka .....	2
1.3. Sadržaj i struktura rada .....	2
2. PRAVILNIK O RAZVRSTAVANJU, KATEGORIZACIJI I POSEBNIM STANDARDIMA UGOSTITELJSKIH OBJEKATA U RH.....	3
2.1. Minimalni propisani uvjeti.....	4
2.2. Definicija kuće za odmor .....	6
2.3. Minimalni uvjeti modula i smještajnih kapaciteta kuće za odmor .....	7
2.4. Kategorizacija kuće za odmor i uvjeti za kategorije.....	8
2.5. Obveze iznajmljivača i zakonodavno uređenje.....	10
3. TURISTIČKA PONUDA GRADA SLUNJA I RASTOKA.....	12
3.1. Sportsko rekreacijski sadržaji u turističkoj ponudi .....	13
3.2. Gastronomska ponuda.....	15
3.3. Manifestacije.....	15
3.4. Vrste smještajnih objekata u turističkoj ponudi.....	15
4. TURISTIČKI PROMET GRADA SLUNJA I RASTOKA od 2019. do 2022. ....	19
4.1. Statistika turističkih dolazaka i turističkih noćenja .....	19
4.2. Struktura gostiju.....	20
5. ODABRAN SLUČAJ IDEJNOG PROJEKTA KUĆE ZA ODMOR "VIVA RASTOKE" .....	22
5.1. Analiza trenutnog stanja kuće za odmor "Viva Rastoke" .....	22
5.2. Postupak i uvjeti za kategorizaciju kuće za odmor – "postojeći objekti" .....	24
5.3. Izdavanje rješenja o odobrenju za pružanje ugostiteljskih usluga u domaćinstvu.....	26
5.4. Financijska analiza projekta.....	28
5.4.1. Ulaganja u stalna i obrtna sredstva .....	28
5.4.2. Izvori financiranja investicije .....	30
5.4.3. Projekcija prihoda i rashoda.....	31

5.4.4. Financijske obveze iznajmljivača .....	32
5.5. Analiza marketinškog miksa na odabranom slučaju kuće za odmor "Viva Rastoke" .....	33
5.5.1. Proizvod .....	34
5.5.2. Distribucija.....	35
5.5.3. Promocija .....	36
5.5.4. Cijena .....	38
6. ZAKLJUČAK.....	40
POPIS LITERATURE .....	42
POPIS ILUSTRACIJA .....	44



# 1. UVOD

## 1.1. Predmet i cilj rada

Svaka destinacija ima svoje turističke posebnosti koje je čine jedinstvenom, pa tako i Rastoke. Rastoke se nalaze na svega 30 kilometara od Nacionalnog parka Plitvička jezera te su službeno dio grada Slunja. Mjesto su gdje se rijeka Slunjsica "rastače" u brojne kaskade i slapove koji se potom ulijevaju u rijeku Koranu. Upravo su ti slapovi u prošlosti stvorili idealno mjesto za izgradnju mlinova te su tako potaknuli razvoj mjesta. Danas Rastoke imaju značajnu turističku ulogu u gospodarskom razvoju grada Slunja te okolice. Mjesto je to tipičnog primjera očuvanosti te raznolikosti prirodnih ljepota Republike Hrvatske. Turistički smještaj je vrlo važan segment turističke ponude pojedine destinacije i do danas se razvio kroz različite oblike smještajnih jedinica, uključujući i kuće za odmor. Razvoju kuća za odmor je posebice pridonijela sve izraženija želja suvremenih turista za intimnijim i opuštajućim okruženjem te udaljavanjem od užurbane svakodnevnice. Kuće za odmor pridonose razvoju pojedine destinacije, stoga u turizmu postoji veliki interes za njihovu gradnju. Za isticanje od konkurenata najvažniji je asortiman ponuda i usluga te stručnost i ljubaznost samog domaćina. Za uspješnost poslovanja kuće za odmor važno je na najbolji mogući način prezentirati i destinaciju te njezine posebnosti implementirati u samu turističku ponudu kuće za odmor. Kuće za odmor već postoje u raznim oblicima i na raznim mjestima, no mjesta za napredak ponude uvijek ima. Brojnim atrakcijama i aktivnostima na području Rastoka stvorila se ideja autorice rada o prenamjeni kuće u smještajni objekt kuća za odmor. Rad će se temeljiti na kući za odmor koja će proširiti ponudu apartmana koji posluju već dugi niz godina. Kako bi projekt uspio važno je detaljno istražiti turističko tržište.

Predmet ovog završnog rada je razvrstavanje i kategorizacija kuća za odmor u Republici Hrvatskoj i osvrt na idejnu kuću "Viva Rastoke" u turističkom naselju Rastoke, u Karlovačkoj županiji.

Cilj rada je analizirati poslovni slučaj u kontekstu inicijacije projekta i svih potrebnih aktivnosti za uvrštavanje kuće za odmor u turističku ponudu. Unapređenjem smještajne ponude te asortimana kuće za odmor "Viva Rastoke", unaprijedila bi se ukupna turistička ponuda Rastoka. Kod navedenog projekta potrebno je imati na umu kako su upravo inovacije turističkih usluga i proizvoda ono šta na današnjem promjenjivom turističkom tržištu osigurava konkurentsku prednost.

## **1.2. Izvori podataka, metode prikupljanja i obrade podataka**

U svrhu istraživanja problematike rada korišteni su različiti izvori podataka, od internet stranica korištenih za istraživački dio rada do stručnih knjiga područja turizma i ugostiteljstva korištenih za teorijski dio rada. Rad istražuje i analizira već postojeće (sekundarne) podatke koji su prikupljeni metodom engl. “*desk*” istraživanja. Svi su podaci prikupljeni i ažurirani iz relevantnih izvora. Pri prezentaciji prikupljenih podataka korištene su znanstvene metode kompilacije, analize, klasifikacije, indukcije, dedukcije i deskripcije.

## **1.3. Sadržaj i struktura rada**

Rad tvori ukupno jedanaest poglavlja. Prvo je poglavlje uvod raščlanjen na predmet i cilj rada, izvore podataka i metode prikupljanja i obrade podataka te na sadržaj i strukturu rada. Drugo se poglavlje odnosi na Pravilnik o kategorizaciji, razvrstavanju te posebnim standardima ugostiteljskih objekata u RH. Treće poglavlje rada se odnosi na turističku ponudu grada Slunja i Rastoka, a četvrto na turistički promet grada Slunja i Rastoka, dok se peto poglavlje odnosi na analizu odabranog slučaja idejnog projekta kuće za odmor "Viva Rastoke". Rad završava zaključkom, popisom literature korištene pri izradi rada te popisom ilustracija.

## **2. PRAVILNIK O RAZVRSTAVANJU, KATEGORIZACIJI I POSEBNIM STANDARDIMA UGOSTITELJSKIH OBJEKATA U RH**

Kategorizacija kuće za odmor u Hrvatskoj se vrši prema "Pravilniku o razvrstavanju, kategorizaciji i posebnim standardima ugostiteljskih objekata" kojeg donosi Ministarstvo turizma.<sup>1</sup> Kroz sam Pravilnik propisuju se jasni minimalni uvjeti za vrste objekata u kojima se pružaju ugostiteljske usluge u domaćinstvu, kao i uvjeti te oznake za kategorije, način označavanja istih te sastav povjerenstva koje provodi očevid u objektu. Objekt kao funkcionalna cjelina, sukladno kapacitetu, mora u svakom trenutku ispunjavati sve uvjete propisane za pojedinu vrstu i kategoriju. Ugostiteljske usluge koje iznajmljivač mora, odnosno može pružati u objektu su propisane u obveznim i neobveznim sadržajima te obje vrste moraju imati ujednačenu kvalitetu uređenja.

Objekti u domaćinstvu razvrstani su sukladno obveznim ugostiteljskim uslugama u vrste:<sup>2</sup>

1. soba - objekt u kojem iznajmljivač pruža uslugu smještaja, no i sam iznajmljivač može pružati i usluge prehrane, pića i napitaka,
2. apartman - objekt u kojem iznajmljivač pruža uslugu smještaja, opremljen da gost sam može pripremati i konzumirati hranu, no i sam iznajmljivač može pružati usluge prehrane, pića i napitaka,
3. studio apartman - objekt u kojem iznajmljivač pruža uslugu smještaja, opremljen da gost u jednoj prostoriji može boraviti, spavati, pripremati i konzumirati hranu, no i sam iznajmljivač može pružati usluge prehrane, pića i napitaka,
4. kuća za odmor - objekt u kojem iznajmljivač pruža uslugu smještaja i korištenja okućnice, opremljen da gost sam može pripremati i konzumirati hranu, no i sam iznajmljivač može pružati usluge prehrane, pića i napitaka,
5. kamp - objekt u kojem iznajmljivač pruža usluge smještaja na smještajnim jedinicama na otvorenom prostoru, a sam iznajmljivač može pružati usluge:

---

<sup>1</sup> Čl. 3., st. 2. Zakona o ugostiteljskoj djelatnosti (Narodne novine br. 85/15)

<sup>2</sup> Ministarstvo Turizma (2015): Pravilnik o razvrstavanju i kategorizaciji objekata u kojima se pružaju ugostiteljske usluge u domaćinstvu, dostupno na: [http://www.mint.hr/UserDocsImages/160725\\_pravilnik\\_kateg\\_domac\\_edit.pdf](http://www.mint.hr/UserDocsImages/160725_pravilnik_kateg_domac_edit.pdf) (pristupljeno 26.08.2023.)

- iznajmljivanja pokretne opreme za kampiranje: stolova, stolica, vreća za spavanje, šatora, kamp prikolica (kamp kućica, karavan), pokretnih kućica (mobil home), autodom (kamper), glamping opreme i slično,
  - druge usluge u funkciji turističke potrošnje.
6. Kamp odmorište - objekt u kojem iznajmljivač pruža usluge kampiranja za kraći odmor gosta s vlastitom pokretnom opremom za kampiranje, a smještajna jedinica se zove kamp mjesto.

Svaka vrsta privatnog smještaja kategorizira se zasebno. Kategorije objekata određuju se na temelju propisanih uvjeta za uređenje, opremu, uređaje, usluge, održavanje i drugo, te on može imati samo jednu kategoriju, ne više njih. Postojeći i novi objekti imaju sljedeće kategorije od najniže do najviše:<sup>3</sup>

1. soba i studio apartman imaju tri kategorije (dvije, tri i četiri zvjezdice),
2. apartman, kuća za odmor i kamp imaju četiri kategorije (dvije, tri, četiri i pet zvjezdica).

### 2.1. Minimalni propisani uvjeti

Svi objekti, bilo da su razvrstavani i kategorizirani kao postojeći ili kao novi objekti moraju zadovoljavati Minimalne propisane uvjete navedene u točki 2. Pravilnika o razvrstavanju, kategorizaciji i posebnim standardima ugostiteljskih objekata u RH:<sup>4</sup>

- **Sigurnost gosta** (Sigurnost i funkcionalnost objekta, uređenje okoliša, ispravnost uređaja i opreme, sredstva za pružanje prve pomoći, rukovanje otpadom te pravilna zaštita od kontaminacija rublja i posuđa)
- **Horizontalne i vertikalne komunikacije** (Objekt mora imati ulaz, horizontalne i vertikalne komunikacije kao i dovoljne visine prostorija za nesmetano i sigurno kretanje)
- **Instalacije** (Električna energija, sustav grijanja, tekuća topla i hladna voda s odvodnjom, sustav prozračivanja prostorija te mogućnost korištenja telefonske ili mobilne mreže)

---

<sup>3</sup> Pravilnik o razvrstavanju, kategorizaciji i posebnim standardima ugostiteljskih objekata u RH, Narodne novine (85/15), dostupno na: [https://narodnenovine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2016\\_01\\_9\\_241.html](https://narodnenovine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2016_01_9_241.html) (pristupljeno: 26.08.2023.)

<sup>4</sup> Ibid.

- **Usluživanje jela, pića i napitaka** (Iznajmljivač može pripremati i usluživati jela, pića i napitke a sam objekt mora sadržavati ugostiteljske sadržaje)
- **Označavanje objekta, proizvodnja i nabava ploča** (Na glavnom ulazu u objekt potrebno je istaknuti ploču sa oznakom vrste i kategorije koja se označava zvjezdicom).

Slika 1. Primjer ploča sa oznakom vrste i kategorije objekta



Izvor: Pravilnik o razvrstavanju i kategorizaciji objekata u kojima se pružaju ugostiteljske usluge u domaćinstvu, Narodne novine, dostupno na: [https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2016\\_01\\_9\\_241.html](https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2016_01_9_241.html) (pristupljeno: 26.08.2023.)

Kuća za odmor označava se standardiziranom pločom s ispisanom vrstom objekta i propisanom oznakom i to za kuće i stanove za odmor s riječima "KUĆA ZA ODMOR" sa simbolom kuće s ucrtanim krevetom i odgovarajućim brojem zvjezdica. Kuća i stan za odmor kategoriziraju se:<sup>5</sup>

- prva kategorija s četiri zvjezdice,
- druga kategorija s tri zvjezdice,
- treća kategorija s dvije zvjezdice,
- četvrta kategorija s jednom zvjezdicom.

---

<sup>5</sup> Ibid.

## 2.2. Definicija kuće za odmor

Kuće za odmor su sredinom 20.stoljeća bile poznatije kao ladanjske kuće i ljetnikovci, a naziv "kuća za odmor" u Hrvatskoj se počeo upotrebljavati tek u novije vrijeme. U početku su takve kuće radili i koristili "političko – društvene" organizacije u primorskom dijelu kao i u kontinentalnom području Hrvatske. Nedugo nakon dolazi do trenda iseljavanja stanovništva, što rezultira "viškom" kuća.

Najveći dio smještajnih kapaciteta u privatnom vlasništvu koji se u Republici Hrvatskoj upotrebljava u turističku svrhu, izgrađen je tijekom posljednja tri desetljeća u dva odvojena vala:

- prvi val – od 60-ih do 80-ih godina 20. stoljeća,
- drugi val – počeo neposredno nakon završetka Domovinskog rata.<sup>6</sup>

Rastom potražnje za smještajnim kapacitetima, a zbog nedovoljnog broja kapaciteta hotelskog sektora i sama vlast je 60-ih godina 20. stoljeća kreditima poticala ulaganja u rekonstrukciju, adaptaciju privatnih kuća i stanova.<sup>7</sup> Time je privatni smještaj postao najbrojnija vrsta smještaja, što se zadržava i do današnjih dana. Izgrađenost i kvaliteta objekata za smještaj drži se važnim kriterijem valorizacije destinacije. Na lokacijama sličnih atraktivnih područja brojnost, kvaliteta i raznovrsnost ponude smještajnih objekata određuje razinu konkurentnosti destinacije.

Nedostatna turistička valorizacija pojedinih destinacija s izvanrednim izvornim elementima ponude često je rezultat neadekvatne izgrađenosti izvedenih elemenata, prije svega smještajnih objekata. Destinacije skromnijih resursnih potencijala često su bolje tržišno pozicionirane zbog izgrađenosti materijalne osnove. Smještaj kao receptivni činitelj turističke ponude je nedvojbeno uvjet za razvoj turizma, jer u turističkom odredištu može istodobno boraviti onoliko posjetitelja za koliko je moguće osigurati odgovarajući smještaj.

Privatni smještaj posljednje desetljeće postaje vrlo važna komponenta ukupne turističke ponude Republike Hrvatske kao destinacije, no temeljni je problem što se ponajprije odnosi na kvantitetu, ne na kvalitetu. Razlog navedenom je prepuštenost iznajmljivača samima sebi te nedovoljne mjere poticaja, koje bi omogućile da se ti smještajni kapaciteti redovito održavaju i obnavljaju.<sup>8</sup> Odredbe

---

<sup>6</sup> Bronzan, L.: *Kako obogatiti turistički proizvod privatnog smještaja u Hrvatskoj*, Turizam, Institute for Tourism, Zagreb, Vol. 51., No. 1., 2003., str. 80

<sup>7</sup> Ibid., str. 81

<sup>8</sup> Vrtiprah, V., Pavlič, I.: *Menadžerska ekonomija u hotelijerstvu*, Zelina d.d., Zagreb, 2005., str. 16

i zakoni koji u Republici Hrvatskoj reguliraju korištenje privatnih nekretnina u turističke svrhe, danas se bave samo kategorizacijom privatnih smještajnih kapaciteta. Nedostaju instrumenti koji će omogućiti vlasnicima turističkih usluga da se opredijele za transformaciju svoje ponude u najprikladniju vrstu proizvoda za nove te sve zahtjevnije potrošače.<sup>9</sup>

Kuća za odmor podrazumijeva raskošnu građevinu za odmor, često velikih razmjera okružena parkom ili vrtom, koja je malo odvojena od ostalih građevina. Karakteristična je veličinom i okolišem koji je hortikulturno uređen. "Kuća za odmor je objekt u kojem iznajmljivač pruža uslugu smještaja i korištenja okućnice, opremljen da gost sam može pripremati i konzumirati hranu. U Kući za odmor iznajmljivač može pružati usluge prehrane, pića i napitaka."<sup>10</sup> Dakle, kućom za odmor se smatra objekt koji može primiti dvoje ili više gostiju, ali u jednoj smještajnoj jedinici u kojoj se gostima pružaju mnogo veće mogućnosti nego u klasičnom apartmanu.

Važno je napomenuti kako kuća u kojoj se nalazi više apartmana nije kuća za odmor. Većina vlasnika kuća za odmor osim samog smještaja nude gostima i bazen, teretanu, saunu, dječja igrališta i slične sadržaje koji daju dodatnu vrijednost samom smještaju. Turisti koji borave u privatnom smještaju, koji je u pravilu osjetno jeftiniji nego boravak u hotelima, imaju mogućnost bolje upoznati ljude, njihov način života, običaje i kulturu zemlje u kojoj borave.

### **2.3. Minimalni uvjeti modula i smještajnih kapaciteta kuće za odmor**

Prema unutarnjoj podjeli minimalnih uvjeta za kuću za odmor propisan je dio o modulu i smještajnim kapacitetima koji navodi slijedeće: "Modul objekta je funkcionalna cjelina određene neto površine (na uporabi gostu) s ulazom i dnevnim svjetlom (soba, prostorija za boravak, kupaonica)."<sup>11</sup> Soba se definira kao dio modula u kojem se spava.

Smještajni kapacitet objekta određuje se prema broju fiksnih kreveta, a u studio apartmanu prema broju pomoćnih i fiksnih kreveta, ovisno o površini modula.

---

<sup>9</sup> Ibid., str. 18

<sup>10</sup> Pravilnik o razvrstavanju, kategorizaciji i posebnim standardima ugostiteljskih objekata u RH, Narodne novine,(85/15) dostupno na: [https://narodnenovine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2016\\_01\\_9\\_241.html](https://narodnenovine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2016_01_9_241.html) (pristupljeno: 26.08.2023.)

<sup>11</sup> Ibid.

Objekt u domaćinstvu ima sljedeći kapacitet:<sup>12</sup>

1. jednokrevetna soba – jedan krevet (jedna osoba), širine do 120 cm,
2. dvokrevetna soba – dva kreveta (dva kreveta za po jednu osobu ili jedan krevet za dvije osobe),
3. trokrevetna soba – tri kreveta, ako je površina modula za dvokrevetnu sobu veća za 3 m<sup>2</sup>,
4. apartman i kuća za odmor – jedan, dva ili tri kreveta u svakoj sobi (za treći krevet površina modula veća za 3 m<sup>2</sup>)

U prostorijama za boravak je također moguće imati do dva pomoćna kreveta ukoliko ih već nema u sobama. Pomoćni krevet se ne izražava u kapacitetu kuće za odmor te se sastavlja samo na zahtjev gosta. Ovisno o kategoriji modul objekta propisuje je zasebno za nove objekte i postojeće.

#### **2.4. Kategorizacija kuće za odmor i uvjeti za kategorije**

Svaki ugostiteljski objekt, pa tako i kuća za odmor mora zadovoljiti uvjete propisane Pravilnikom o razvrstavanju i kategorizaciji objekata u kojima se pruža ugostiteljske usluge u domaćinstvu koji su propisani od strane Ministarstva turizma, i objavljeni u Narodnim novinama. Kategorizacija je postupak utvrđivanja vrste i kategorije objekta koji se provodi očevitom na objektu ili raspoloživim saznanjima. Slika 3 prikazuje uvjete za kategorizaciju kuće za odmor.

---

<sup>12</sup> Ibid.



Slika 2. Uvjeti za kategorizaciju kuće za odmor

KUĆA ZA ODMOR							tamno polje znači obveznu primjenu				
<b>1. OPĆI UVJETI</b>											
	3*	4*	5*	Rezultat				Primjedbe			
1. Samostalna građevina ili dio dvojne građevine, s okućnicom											
<b>2. USLUGE PRIHVATA GOSTA I OSTALO</b>											
	3*	4*	5*	Rezultat				Primjedbe			
1. Natkriven ulaz u kuću za odmor (nadstrešnica iznad ulaznih vrata)											
2. Usluge prihvata gosta 16 sati dnevno											
3. Usluge prihvata gosta 24 sata dnevno											
4. Osoba koja obavlja prihvata gosta govori najmanje jedan strani jezik											
5. Kućija prve pomoći											
6. Mogućnost poziva hitne medicinske pomoći											
7. Parkiralište za motorno vozilo											
8. Natkriveno parkiralište za motorno vozilo											
Iznimno od odredbi podtočaka 7. i 8. ove točke, Kuća za odmor koja se nalazi na mjestu nedostupnom za promet motornih vozila ili na mjestu sa zabranom prometa motornih vozila, ne mora imati osiguranu mogućnost parkiranja motornog vozila											
<b>3. HORIZONTALNE I VERTIKALNE KOMUNIKACIJE</b>											
	3*	4*	5*	Rezultat				Primjedbe			
1. Stubište koje povezuje različite razine											
<b>4. MINIMALNA NETTO POVRŠINA MODULA KUĆE ZA ODMOR.</b> Modul čine: predprostor, prostorija(e) za spavanje, prostorija za boravak, blagovanje i kuhanje, kupaonica(e) i zaseban zahod ako je propisan. U površinu modula ne ulazi površina stepenica s podestom											
	3*	4*	5*	Rezultat				Primjedbe			
<b>Modul s jednom prostorijom za spavanje</b>											
3*											
1. Površina 41 m <sup>2</sup> (jedna kupaonica)											
4*											
2. Površina 47 m <sup>2</sup> (jedna kupaonica + zaseban zahod)											
5*											
3. Površina 51 m <sup>2</sup> (jedna kupaonica + zaseban zahod)											
<b>Modul s dvije prostorije za spavanje</b>											
3*											
4. Površina 62 m <sup>2</sup> (dvije kupaonice)											
4*											
5. Površina 72 m <sup>2</sup> (dvije kupaonice + zaseban zahod)											

Izvor: Pravilnik o razvrstavanju i kategorizaciji objekata u kojima se pružaju ugostiteljske usluge u domaćinstvu, narodne novine, dostupno na: [https://narodne.novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2016\\_01\\_9\\_241.html](https://narodne.novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2016_01_9_241.html) (pristupljeno: 26.08.2023.)

Kuća za odmor može imati četiri kategorije, odnosno dvije, tri, četiri i pet zvjezdica. Iznajmljivač može podnijeti zahtjev za kategorizaciju objekta tak kada je objekt u potpunosti spreman za iznajmljivanje i prijem gostiju. Zahtjev mora sadržavati osnovne, osobne podatke o podnositelju kao i informacije o objektu, akt o uporabljivost građevine, dokaz o pravu korištenja prostora i po potrebi drugu dokumentaciju.<sup>13</sup>

<sup>13</sup> Zahtjev za izdavanje rješenja o ispunjavanju uvjeta za vrstu/vrstu i kategoriju ugostiteljskog objekta za smještaj, Karlovačka županija, upravni odjel za gospodarstvo, dostupno na: <https://www.kazup.hr/index.php/trgovina-uozagospodarstvo> (pristupljeno: 29.08.2023.)

Informacije o objektu koje je potrebno navesti su:<sup>14</sup>

- Vrsta ugostiteljskog objekta
- Kategorija ugostiteljskog objekta (npr. 2\*,5\*, komfor, standard i dr.)
- Naziv ugostiteljskog objekta
- Adresa ugostiteljskog objekta
- Razdoblje poslovanja (npr. cjelogodišnje, ljeti)
- Usluge koje će se pružati u ugostiteljskom objektu (npr. smještaj, smještaj s doručkom, polupansion i dr.)
- Ugostiteljski sadržaji

Nakon zaprimljenog zahtjeva povjerenstvo ureda izlazi na teren te obavlja očevid o objektu na teret troškova koje snosi podnositelj zahtjeva. Troškove postupka čine troškovi prijevoza, smještaja članova povjerenstva i dnevnice. Za kategorizaciju smještaja na području Grada Slunja nadležan je Upravni odjel za gospodarstvo Karlovačke županije.

## **2.5. Obveze iznajmljivača i zakonodavno uređenje**

Ugostitelji (iznajmljivači) putem privatnog smještaja nastoje ostvariti svoje financijske ciljeve, odnosno putem privatnog smještaja doseći određenu razinu zamišljenog profita. Ugostitelj nikako ne bi trebao zanemariti želje i potrebe gostiju, jer je temeljni cilj privatnih iznajmljivača mogućnost povratka gosta i sljedeće godine, odnosno stvaranje lojalnog gosta uz dobru promociju (oglašavanje) prijateljima i poznicima.

Uz navedeno iznajmljivač privatnog smještaja ima i druge obveze, a to su:<sup>15</sup>

- imati Rješenje o odobrenju pružanja ugostiteljskih usluga u domaćinstvu koje izdaje Ured državne uprave – Služba za gospodarstvo,
- na ulazu ili u neposrednoj blizini objekta vidno istaknut, na propisani način, natpis s oznakom vrste i kategorije objekta - standardizirana ploča,

---

<sup>14</sup> Ibid.

<sup>15</sup> Ministarstvo Turizma (2015.): Pravilnik o razvrstavanju i kategorizaciji objekata u kojima se pružaju ugostiteljske usluge u domaćinstvu, dostupno na: [http://www.mint.hr/UserDocsImages/160725\\_pravilnik\\_kateg\\_domac\\_edit.pdf](http://www.mint.hr/UserDocsImages/160725_pravilnik_kateg_domac_edit.pdf) (pristupljeno 26.08.2023.)

- cjenik usluga vidno istaknuti u svakoj smještajnoj jedinici (sobi, apartmanu, kući za odmor, kampu),
- prijava i odjava gosta u zakonskom roku, odjava najkasnije u roku od 24h po odlasku,
- voditi Popis gostiju na propisani način u obliku uvezane knjige ili u elektroničkom obliku,
- voditi Evidenciju prometa u uvezanoj knjizi u koju upisujete svaki izdani račun • izdavati račune gostima za pružene usluge prema važećem cjeniku sa svim propisanim elementima,
- po završetku sezone platiti članarinu TZ (u propisanom postotku na ostvareni promet),
- platiti boravišnu pristojbu u predviđenom roku,
- platiti porez na dohodak u predviđenom roku.

Propisi koji reguliraju pružanje turističkih usluga su:<sup>16</sup>

1. Zakon o ugostiteljskoj djelatnosti,
2. Zakon o pružanju usluga u turizmu,
3. Pravilnik o razvrstavanju i kategorizaciji objekata u kojima se pružaju ugostiteljske usluge u domaćinstvu,
4. Pravilnik o pružanju ugostiteljskih usluga u seljačkom domaćinstvu.

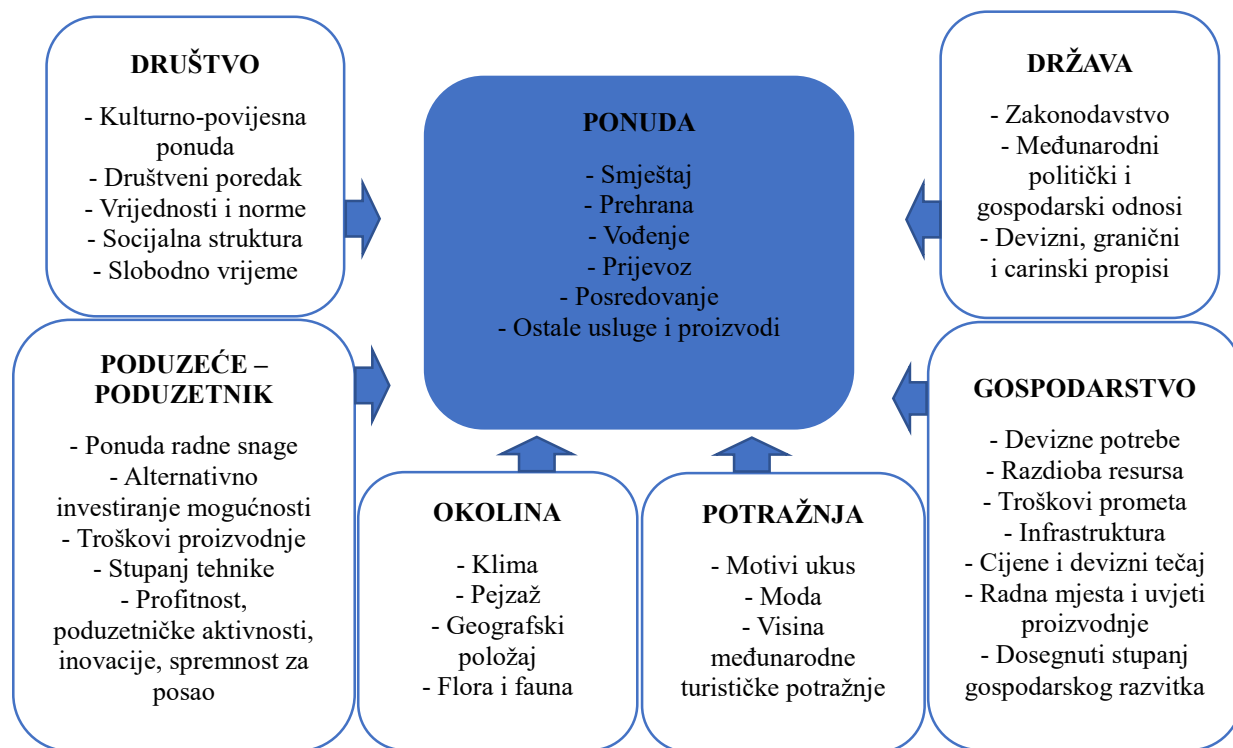
---

<sup>16</sup> Ibid.

### 3. TURISTIČKA PONUDA GRADA SLUNJA I RASTOKA

Govoriti o turističkoj ponudi znači prije svega govoriti o *ogromnom broju sudionika* koji nalaze svoje mjesto i imaju određenu ulogu u kreiranju tog dijela turističkog tržišta. Najjednostavnije, svaki sudionik tržišta koji nastoji prodati svoju robu ili usluge turistima, na određeni je način predstavnik, odnosno subjekt turističke ponude. Ekonomskim rječnikom rečeno, turistička ponuda je količina roba i usluga koja se nudi turistima na određenom turističkom tržištu, u određeno vrijeme i po određenoj cijeni.<sup>17</sup> Rastoke su stvorile vlastitu reputaciju prepoznatljive destinacije te se ističu kao mjesto savršenog sklada prirode i ljudi. Blizina i cestovna povezanost Nacionalnog parka sa svjetskim karakterom uvelike pridonosi turističkom razvoju i ponudi Rastoka i okolice. Slika 1 prikazuje faktore utjecaja na oblikovanje turističke ponude.

Slika 3. Faktori utjecaja na oblikovanje turističke ponude



Izvor: Obrada autorice rada prema Pirjevec B.: *Turizam - jučer, danas...* Veleučilište u Karlovcu, Karlovac, 2008.

<sup>17</sup> Pirjevec B.: *Turizam - jučer, danas...* Veleučilište u Karlovcu, Karlovac, 2008., str.99

Kako je vidljivo iz slike 1 turističku ponudu oblikuju društvo, poduzeće – poduzetnik, okolina, potražnja, gospodarstvo i država.. Turističku ponuda Rastoka oblikuju smještaj, prehrana, vođenje, prijevoz, posredovanje te ostale usluge i proizvodi kroz različite faktore utjecaja.

### 3.1. Sportsko-rekreacijski sadržaji u turističkoj ponudi

Plivanje je jedna od najpopularnijih aktivnosti na području grada Slunja i Rastoka tijekom ljetnih mjeseci. Rijeka Korana koja protječe podno Rastoka nudi gostima brojne lokacije za osvježenje. Najznačajnije je gradsko kupalište sa uređenim pristupom vodi, sjenicama za sunce na obali te prostorom za roštilj. Kupalište nudi i rekreativni sadržaj među kojima su skakaonica, odbojka na pijesku i badminton. U ljetnim mjesecima često se organiziraju i igre na vodi, glazbeni nastupi te kino na otvorenom.<sup>18</sup>

Putem besplatne aplikacije *Bikemap – Cycling Map & GPS* moguće je preuzeti upute za 7 uređenih biciklističkih staza koje ukupno čine više od 100 kilometara rute kroz Slunjski krajobraz. Svaka staza ima svoju oznaku te su prema zahtjevnosti podijeljene na lagane, srednje zahtjevne i zahtjevne. Uz pojedine staze se nalaze i mjesta za odmor, a u slučaju tehničkih poteškoća na biciklu u blizini gradskoga kupališta se nalazi stanica za servisiranje bicikla. Najam električnih i običnih bicikla se nudi gostima preko privatnih agencija ili od iznajmljivača smještaja u sklopu boravka. Za ljubitelje jahanja, u mjestu Rakovica udaljenom samo 18 kilometara od Slunja nalaze se četiri konjička centra; Konjički centar Fairyland, Ranch Terra, Konjički klub Rakovica, Ranch Equus igni. Zaljubljenicima u konje se nudi mogućnost škole jahanja kao i organizacija konjičkih izleta.<sup>19</sup>

Zahvaljujući povoljnom geografskom položaju i mnogobrojnom divljači i ribama, lov i ribolov su također popularne rekreativne aktivnosti. Lovni ured Slunj obuhvaća LD Sokol, LD Korana, LD Trčka, LD Kuna, LD Medvjed, LD Golub i Braniteljsku zadrugu Slovinje. Svake godine održavaju se tradicionalne lovno-sportske igre s ulogom očuvanja lovačke tradicije.

---

<sup>18</sup> Turistička zajednica grada Slunja: dostupno na: <https://slunj-rastoke.hr/> (pristupljeno: 26.8.2023.)

<sup>19</sup> Ibid.

Ribolov je jedan od sportova koji vodi brigu o prirodi, ribama i vodenom eko sustavu. Na području grada Slunja dozvoljeno je pecanje na rijekama Slunjčici, Korani, Mrežnici i Glini te njima upravlja Športsko ribolovno društvo "Slunjčica". Ribe koje obitavaju u navedenim rijekama su Štuka, Klen, Podust, Lipnjan, Pastrva i Linjak. Dnevna karta za ribolov na rijeci Slunjčici je 20 eura pošto se radi o zaštićenom krajobrazu dok je na ostalim rijekama dnevna karta 10 eura. Pri kupovini dozvola za ribolov svi posjetitelji su obavješteni o pravilima pecanja.

Iz grada Slunja uz rijeku Koranu i Slunjčicu ili mala seoska naselja i idilične Rastoke, počinje osam staza za nordijsko hodanje, različitih duljina. Turistička ponuda uključuje predivne staze uz rijeke i šume, izvore pitke vode, kupališta, restorane i kafiće, te usputnih kulturnih sadržaja. Staze su označene imenima i oznakama od SL1 do SL8. U turističkom uredu Grada Slunja, info centrima i web stranicama Grada Slunja dostupne su karte sa stazama za pješačko istraživanje krajobraza i nordijsko hodanje. Tako se posjetiteljima nude brošure sa svim potrebnim detaljima o duljini, trajanju, podlozi staze i zahtjevnosti obilaska. Svake godine u proljeće se održava i festival nordijskog hodanja i pješčenja kada se okupe stotine „pješaka“ i ljubitelja prirode iz raznih krajeva Republike Hrvatske. Cilj je popularizirati i uživati u ovoj aktivnosti koja je prilično zahvalna i dostupna svima, a ima brojne benefite za fizičko ali i psihičko zdravlje.<sup>20</sup>

Za ljubitelje adrenalina moguće je istražiti skrivena i nepristupačna mjesta Korane i Mrežnice kroz rafting, kajaking i kanuing. Plovidba se odvija po, pješački nepristupačnom dijelu rijeke, prolazi se kroz impresivne kanjone i brojne slapove. Za uživanje u raftingu i kanuingu nije potrebno prethodno iskustvo, a ploviti je moguće samostalno ili u pratnji licenciranog vodiča. Kolika je popularnost vodenih sportova u ovom kraju govori i činjenica da su Rastoke domaćin tradicionalne utrke "RastRaft" koja se održava svake godine kao dio europskog rafting kupa. Osim adrenalinskog užitka natjecatelji iz cijele Europe mogu uživati u ljepoti slunjskog kraja koja iz godine u godinu privlači sve više turista.<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup> Turistička zajednica grada Slunja, dostupno na: <https://www.slunj-rastoke.hr> (pristupljeno 26.08.2023.)

<sup>21</sup> Ibid.

### **3.2. Gastronomska ponuda**

Područje Slunja i Rastoka broji nekoliko caffè barova, pubova i slastičarnica, međutim, uz pokoji bistro brze hrane, restorani pokrivaju najveći dio gastronomske ponude. Kao identitet kraja ponuda se bazira na lokalnoj i domaćoj kuhinji. U ponudi su mesni i riblji meniji sa naglaskom na lokalno uzgojenu slatkovodnu pastrvu. Autohtono jelo specifično za kraj je beskvasni kruh "Proja" koji se priprema po receptu čuvanom generacijama. Za turiste postoji i nekoliko "tasting shopova" gdje mogu kupiti gotove domaće proizvode, brašno mljeveno u starim mlinovima, rakije i domaće likere, sir i mesne prerađevine.

### **3.3. Manifestacije**

Manifestacije zabavnog, rekreativnog i umjetničkog sadržaja se odvijaju tijekom cijele godine. Neke od najpopularnijih su Dani Grada Slunja, RastRaft rafting kup, Koranski susreti i igre na vodi, MoDem festival psihodelične glazbe, Rastoke trial utrka, Motosusret, Bearstone festival, Ribarske večeri, Advent u Rastokama i brojne besplatne radionice koje se tradicionalno održavaju uoči blagdana Uskrsa i Božića.

### **3.4. Vrste smještajnih objekata u turističkoj ponudi**

Rast i razvoj kapaciteta za smještaj vezan je za cjelokupni razvoj i uspjeh turističke destinacije. Primjerice, ukupna ponuda smještajnih kapaciteta u odnosu na dolaske u destinaciju ima utjecaj na razinu popunjenosti, profitabilnost, zaposlenost u tom sektoru, ulaganja i dugoročnu sposobnost kontrole cijena pružateljima smještaja.<sup>22</sup> Slično, fizička lokacija, gustoća i kvaliteta smještaja, te razvoj infrastrukture i sadržaja vezanih uz turizam, važan su element privlačnosti destinacije te izravno utječu na sposobnost destinacije za preživljavanjem na sve većoj konkurenciji međunarodnog turističkog tržišta.<sup>23</sup>

Uspjeh turističke destinacije uvelike ovisi o odgovarajućem razvoju smještajnog sektora, pa je logično kako je razvoj sektora smještaja temeljni element cjelokupnog planiranja destinacije za

---

<sup>22</sup> Petrić, I.: *Osnove turizma*, Ekonomski fakultet u Splitu, Split, 2006., str. 96

<sup>23</sup> Ibid., str. 93

posjet. Temeljna potreba za receptivnim kapacitetima proizlazi iz činjenice da turist privremeno napušta svoj domicil i u odabranoj destinaciji mora koristiti određene receptivne kapacitete. Receptivni elementi se dijele na receptivne elemente u užem i u širem smislu ili na:<sup>24</sup>

- direktne receptivne kapacitete,
- indirektne receptivne kapacitete.

Direktni receptivni kapaciteti uključuju one objekte koji u najvećem broju slučajeva služe isključivo privremenim posjetiteljima neke turističke destinacije. To su objekti koji prihod ostvaruju na temelju izravne turističke potrošnje. Ovu skupinu čine objekti ugostiteljstva i to:

- hotelijerstva,
- restoraterstva,
- kavanarstva.

Analitički detaljnije gledano to su:

1. objekti smještaja:
  - osnovni (hoteli, moteli, turistička naselja, pansioni i dr.),
  - komplementarni smještajni kapaciteti (kampovi i kampirališta, soba u domaćinstvima, luke nautičkog turizma, radnička i dječja odmarališta i dr.)
2. objekti prehrane i točenja pića (restorani, snack-barovi, fast-food restorani, pečenjarnice, pizzerie itd.),
3. objekti točenja pića (kavane, gostionice, pubovi, barovi, klubovi i dr.),
4. objekti za zabavu i rekreaciju (night barovi, dancing barovi, disco klubovi i dr.).<sup>25</sup>

Indirektni receptivni kapaciteti obuhvaćaju one objekte čije se održavanje financira iz budžeta lokalne uprave i samouprave na temelju prikupljenog poreza od boravišnih pristojbi, lokalnih poreza, te raznim subvencijama regionalne i državne uprave.<sup>26</sup> Ukoliko nisu koncesijama dani na korištenje (odnosno ne spadaju u grupu direktnih receptivnih kapaciteta), tada uključuju dvorce, muzeje, galerije, ruševine drevnih gradova, crkve i druge sakralne objekte i spomenike, zatim

---

<sup>24</sup> Ibid. str. 94

<sup>25</sup> Geić, S.: *Organizacija i politika turizma*, Sveučilište u Splitu, Split, 2007., str. 139

<sup>26</sup> Ibid., str. 141



javne objekte koje turisti koriste (pošte, banke, kolodvori itd.), te sve javne površine (parkovi, botanički vrtovi, perivoji, šetališta itd.).<sup>27</sup>

Smještajni objekti se mogu razvrstati s obzirom na razna obilježja kao što su:<sup>28</sup>

- visina zarade (komercijalni i nekomercijalni smještajni objekti),
- vremensko razdoblje poslovanja (smještajni objekti sa cjelogodišnjim i sezonskim poslovanjem),
- dužina boravka gostiju (prolazni i odmarališni objekti),
- motiv dolaska gostiju (tranzitni, kongresni, turističko-športski i sl.).

Prema podjeli izvršenoj od strane Državnog zavoda za statistiku dijele se na:

- kolektivne,
- privatne.

Kolektivni smještajni objekti su oni objekti u kojima se pruža noćenje turistima u sobi ili nekoj drugoj jedinici, ali broj mjesta koje osiguravaju mora biti veći od određenog minimuma za skupine osoba koje premašuju jednu obitelj, odnosno više od 20 postelja, a sva mjesta u objektu moraju biti pod istim zajedničkim komercijalnim tipom rukovođenja, čak i ako objekt ne stvara profit.<sup>29</sup> Privatni smještajni objekti su oni objekti u kojima se pruža ograničen broj mjesta koji ne prelazi utvrđeni nacionalni minimum (do najviše deset soba, odnosno 20 kreveta za sobe, apartmane i kuće za odmor u kućanstvima, te za kampove u kućanstvima za najviše 10 smještajnih jedinica, odnosno 30 gostiju istodobno) za kapacitet objekta.<sup>30</sup> Privatni smještaj je termin koji u biti označava smještajne kapacitete u vlasništvu fizičkih osoba.

Država svojim zakonima i pravilnicima određuje koliki je maksimalni broj kapaciteta da bi netko mogao kao fizička osoba registrirati neku od spomenutih smještajnih jedinica. Jer za sve iznad toga potrebno je imati tvrtku ili obrt. Osoba koja je vlasnik neke smještajne jedinice ili smještajnog objekta zove se iznajmljivač. Dok zakonodavac pravne osobe koje iznajmljuju apartmane i sobe zove ugostiteljem. Privatni smještaj kao funkciju ima iznajmljivanje postelja u domaćinstvu turistima. Da bi neka fizička osoba mogla legalno iznajmljivati turistima svoje kapacitete mora za

---

<sup>27</sup> Petrić, I.: *Osnove turizma*, Ekonomski fakultet u Splitu, Split, 2006., str. 99

<sup>28</sup> Ibid., str. 100

<sup>29</sup> Geić, S.: *Organizacija i politika turizma*, Sveučilište u Splitu, Split, (2007.), str. 143

<sup>30</sup> Zakon o ugostiteljskoj djelatnosti (Narodne novine br. 85/15)

to dobiti odobrenje (Rješenje) od nadležnog Ministarstva, a ujedno zadovoljavanjem takozvanih MTU (Minimalnih tehničkih uvjeta) iznajmljivač dobiva i kategoriju smještaja pod kojom smije poslovati, a one su izražene u zvjezdicama.<sup>31</sup> Tablica 1 prikazuje kategorizaciju prema vrsti smještajnih objekata na području grada Slunja.

Tablica 1. Kategorizacija prema vrsti smještajnih objekata na području grada Slunja

Kategorija	Hoteli	Objekti u domaćinstvu	Ostali ugostiteljski objekti za smještaj – skupina kampovi
*	0	2	0
**	0	6	0
***	0	101	9
****	1	5	0
<b>Komfor</b>	1	0	0
<b>Nema kategorizacije</b>	0	1	1
<b>Ukupno</b>	<b>2</b>	<b>115</b>	<b>10</b>

Izvor: Obrada autorice rada prema podacima Turističke zajednice grada Slunja, dostupno na: <https://www.slunj-rastoke.hr> (pristupljeno 26.08.2023.)

Kao što je vidljivo iz tablice, na području grada Slunja i Rastoka prevladava ponuda privatnih smještajnih jedinica u domaćinstvu, njih čak 115. Dva objekta imaju samo po jednu zvjezdicu, šest objekata ima kategorizaciju od dvije zvjezdice, 101 objekt nosi kategoriju tri zvjezdice dok pet objekata ima četiri zvjezdice. Jednu zvjezdicu imaju samo dva objekta te ukupno ima 10 kampova sa tri zvjezdice. Možemo zaključiti kako na tržištu vlada zasićenost objekata u domaćinstvu kategoriziranim sa tri zvjezdice. Međutim, nedostatak visoke kategorizacije ne treba gledati kao manu već kao mogućnost širenja ponude novim poslovnim projektima.

<sup>31</sup> Čavlek, N.: *Turizam ekonomske osnove i organizacijski sustav*, Školska knjiga, Zagreb, 2011., str. 37

## **4. TURISTIČKI PROMET GRADA SLUNJA I RASTOKA od 2019. do 2022.**

Prema službenim podacima turističke zajednice Grada Slunja u 2022. godini ostvareno je 37.783 dolazaka te 88.983 noćenja. Period od 2020. do kraja 2021. se smatra razdobljem COVID – 19 pandemije koja je znatno utjecala na smanjenje broja turista. Iz tog razloga, mjerodavna i ciljana godina za usporedbu je 2019. godina, sa rekordnim turističkim rezultatima na razini cijele Republike Hrvatske. Upravo je 2019. godinom zabilježeno 105.478 noćenja i 49.240 dolazaka na području grada Slunja što je 30,32% više dolazaka i 18,53% više noćenja u odnosu na 2022. Uzevši u obzir drastični pad turističke sezone 2020. i 2021., rezultati iz 2022. se ipak mogu smatrati dobrim uspjehom dok su projekcije za 2023. još više optimistične i predviđaju daljnji rast.<sup>32</sup>

### **4.1. Statistika turističkih dolazaka i turističkih noćenja**

U 2022. godini prosječna duljina boravka turista iznosila je 2,53 dana. Detaljnije, prosječan boravak domaćih turista iznosi 1,82 dana, dok strani gosti ostvaruju boravak od 2,66 dana u prosjeku. Usporedimo li to sa oglednom 2019. godinom kada je duljina boravka iznosila 2,14 dana uočavamo da dolazi do povećanja. Razlog tome je ekspanzija turističkog proizvoda; bilo da se radi o pojedinačnoj usluzi ili skupovima usluga koje se nude na području.<sup>33</sup>

Turistička zajednica Grada Slunja prepoznala je potencijal u zadržavanju gostiju na duži period te aktivno ulaže u turističku ponudu posjetiteljima kroz razne manifestacije, promicanje prirodnih ljepota te pružanjem informacija o aktivnostima kojima se gosti mogu baviti tijekom boravka. Sa željom povećanja prihoda, privatni iznajmljivači prate taj trend te sve više ulažu u opremljenost svojih objekata za odmor. Povećanje konkurencije u privatnom sektoru i selektivnost gostiju dovodi do širenja sadržaja u cilju zadovoljavanja potreba gostiju ali i njihovom dužem zadržavanju na lokaciji. Tako se u sklopu privatnog smještaja sve više grade bazeni, igrališta i sadržaji za djecu, omogućuje najma bicikla, mogućnost transfera gostiju i

---

<sup>32</sup> Turistička zajednica grada Slunja, dostupno na: <https://www.slunj-rastoke.hr> (pristupljeno 26.08.2023.)

<sup>33</sup> Ibid.

slično. Uključi li privatni iznajmljivač u svoju ponudu promocijske sadržaje o aktivnostima na cijelom području pridonosi općem napretku destinacije ali i vlastitom boljitku.

Tablica 2 prikazuje ostvareni turistički promet prema vrsti objekta u razdoblju od 1.1.2022. do 31.12.2022.

Tablica 2. Prikaz ostvarenog turističkog prometa prema vrsti objekta u razdoblju od 01.01.2022. do 31.12.2022.

Vrsta objekta	Dolasci domaći	Dolasci strani	Dolasci ukupno	Noćenja domaći	Noćenja strani	Noćenja ukupno	Broj turista domaći	Broj turista strani	Broj turista ukupno
<b>Ostalo</b>	141	5.481	5.622	925	36.107	37.032	141	5.481	5.622
<b>Objekti u domaćinstvu</b>	3.112	15.048	18.160	5.761	26.013	31.774	3.203	15.050	18.253
<b>Hoteli</b>	3.647	8.697	12.344	5.193	12.149	17.342	3.758	8.701	12.459
<b>Ostali ugostiteljski objekti za smještaj (Druge vrste – skupina kampovi)</b>	442	1.214	1.656	826	1.996	2.822	444	1.214	1.658
<b>Restorani</b>	1	0	1	13	0	13	1	0	1
<b>Ukupno</b>	7.343	30.440	37.783	12.718	76.265	88.983	7.547	30.446	37.993

Izvor: eVisitor sustav, dostupno na: <https://www.evisitor.hr/info/hr-HR/> (pristupljeno 10.01.2023.)

U tablici 2 prikazane su samo vrste objekta koje broje barem jedan dolazak ili noćenje. Nadalje, vidljivo je kako objekti u domaćinstvu imaju najveći broj dolazaka, dok se najveći broj noćenja primjećuje u kategoriji ostalo koja se odnosi na organizirano kampiranje u razdoblju održavanja festivala MoDem.

#### 4.2. Struktura gostiju

U zadnje dvije godine prisutan je trend promjene zemlje dolaska turista. Ranije je područje Grada Slunja ponajviše bilo posjećeno turistima iz Azije dok je u 2022.godini broj turista iz

Azijskih zemalja znatno manji, što je također posljedica globalne pandemije COVID-19. U 2022. godini se u destinaciji Slunj Rastoke uz domaće turiste najviše turista bilježi iz bliskih destinacija kao što su Njemačka, Austrija, Francuska i Izrael, a ti turisti dulje i ostaju u destinaciji.<sup>34</sup>

Tablica 3. prikazuje ostvareni turistički promet prema državama turista u razdoblju od 01.01. 2022. do 31.12.2022.

Tablica 3. Prikaz ostvarenog turističkog prometa prema državama turista u razdoblju od 01.01.2022. do 31.12.2022.

Država	Dolasci	Noćenja	Broj turista	Udio dolazaka	Udio noćenja	Udio turista
Njemačka	4.240	16.116	4.241	11,22%	11,22%	11,16%
<b>Hrvatska</b>	<b>7.343</b>	<b>12.718</b>	<b>7.547</b>	<b>19,43%</b>	<b>14,29%</b>	<b>19,86%</b>
Francuska	1.882	6.436	1.882	4,98%	7,23%	4,95%
Izrael	2.646	6.307	2.646	7,00%	7,09%	6,96%
Austrija	1.463	4.426	1.466	3,87%	4,97%	3,86%
Poljska	2.525	3.740	2.525	6,68%	4,20%	6,65%
Italija	1.548	3.500	1.548	4,10%	3,93%	4,07%
Nizozemska	1.283	3.116	1.283	3,40%	3,50%	3,38%
Češka	2.099	3.043	2.099	5,56%	3,42%	5,52%
Mađarska	1.687	2.971	1.687	4,46%	3,34%	4,44%

Izvor: eVisitor sustav, dostupno na: <https://www.evisitor.hr/info/hr-HR/> (pristupljeno 10.01.2023.)

Iz tablice 3 je vidljivo kako je u razdoblju od 01.01.2022. do 31.12.2022. na području grada Slunja i Rastoka najviše pristiglo domaćih turista (19,86%) s udjelom dolazaka od 19,43% te udjelom noćenja od 14,29%, dok je od inozemnih turista navedeno područje posjetilo najviše turista iz Njemačke (11,16%) s udjelom od 11,22% u dolascima te noćenju. Prema tablici, najmanje je turista u navedenom razdoblju na područje grada Slunja i Rastoka pristiglo iz Nizozemske (3,38%) s udjelom od 3,40% u dolascima te s udjelom od 3,50% u noćenjima.

<sup>34</sup> Turistička zajednica grada Slunja, dostupno na: <https://www.slunj-rastoke.hr> (pristupljeno 26.08.2023.)

## 5. ODABRAN SLUČAJ IDEJNOG PROJEKTA KUĆE ZA ODMOR "VIVA RASTOKE"

Kuća uzeta kao konkretan primjer u pisanju ovog rada je postojeći objekt na kojemu je potrebna adaptacija i prilagodba uvjetima Pravilnika o razvrstavanju i kategorizaciji objekata u kojima se pružaju ugostiteljske usluge u domaćinstvu (slika 2).

Slika 4. Kuća za odmor "Viva Rastoke"



Izvor: Vlastiti izvor

Na temelju "Pravilnika o razvrstavanju i kategorizaciji objekata u kojima se pružaju ugostiteljske usluge u domaćinstvu" mogu se vidjeti trenutne predispozicije nužne za ispunjenje uvjeta željene kategorije kao i predstojeće zahtjeve za usklađivanje standarda kvalitete.

### 5.1. Analiza trenutnog stanja kuće za odmor "Viva Rastoke"

Kuća za odmor je smještajni objekt koji se iznajmljuje u turističke svrhe u kojoj je često vlasnik fizička osoba. U tom slučaju, organizacijska struktura je pojednostavljena, što znači da je vlasnik u većini slučajeva i direktor, ali i da obavlja poslove recepcije i čišćenja te održavanja kuće. Kuća za odmor se može opisati kao smještajni objekt koji se sastoji od spavaće sobe, kupaonice, dnevnog

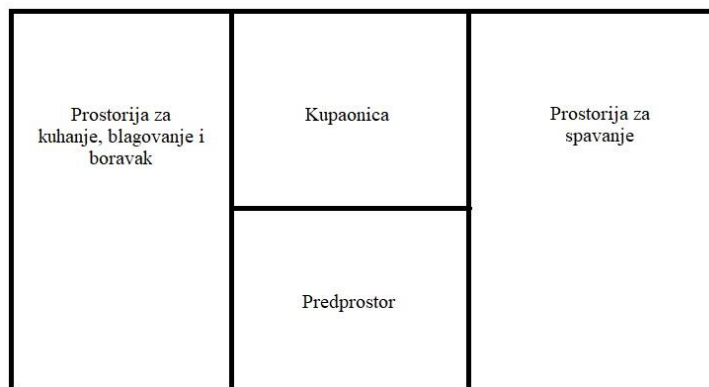
boravke, kuhinje te vanjskog dijela za boravak i pripremu hrane, te je specifična jer se ne nalazi u domicilnom mjestu iz kojeg gost dolazi.

Za učinkovitost i uspješnost vođenja kuća za odmor potrebna je kvalitetna organizacija. Ključni čimbenici za uspješnost poslovanja su:

1. dobro organizirani opsezi poslova,
2. potreba za proširenjem ponuda i usluga zbog rastuće konkurencije na tržištu.

Kuća "Viva Rastoke" je samostojeći objekt veličine 64m<sup>2</sup>. Modul sačinjavaju ukupno četiri prostorije: pred prostor, jedna prostorija za spavanje, prostorija za boravak, blagovanje i kuhanje te kupaonica. Vanjski zidovi nisu obloženi te zahtijevaju postavljanje vanjske toplinske izolacije i fasade uz eksterijerne radove na prilazu i okućnici. Krov, prozori kao prirodna ventilacija te parkirno mjesto uz kuću sa prilaznim putem su u dobrom stanju bez potrebe za adaptacijom. Interijer sadrži puno prirodnog svjetla, visoke stropove kao i ispravne električne i vodovodne instalacije. Kao sustav grijanja koristi se ispravni kamin na kruta goriva ali modulu nedostaje sustav hlađenja. Također je potrebna ugradnju kuhinjskog prostora sa popratnim kućanskim aparatima i ostalom opremom za spremanje obroka.

Slika 5. Tlocrt kuće za odmor "Viva Rastoke"



Izvor: Vlastita izrada autorice

Prostor za blagovanje i boravak valja namjestiti blagovaonskim setom, sjedećom garniturom, televizijom te zabavnim sadržajem. Kupaonica je u dobrom stanju sa ispravnim vodovodnim

instalacijama i keramičarskim zahtjevima ali joj nedostaje prikladni namještaj za odlaganje i skladištenje ručnika i ogledalo. Spavaonica je urednih zidova, u potpunosti prekrivena tepihom ali u nedostatku namještaja i dekoracije.

## **5.2. Postupak i uvjeti za kategorizaciju kuće za odmor – "postojeći objekti"**

Prije stavljanja kuće za odmor na turističko tržište potrebno je proći jedinstveni postupak kategorizacije. "Prilog VII iz Pravilnika o razvrstavanju, kategorizaciji i posebnim standardima ugostiteljskih objekata u RH nalaže detaljne uvjete i standarde potrebne za postizanjem željene kategorije.

Prilog se raščlanjuje na trinaest kategorija kako slijedi:<sup>35</sup>

1. Opći uvjeti
2. Usluge prihvata gosta i ostalo
3. Horizontalne i vertikalne komunikacije
4. Minimalna neto površina modula kuće za odmor. Modul čine: pred prostor ako ga ima, prostorija(e) za spavanje, prostorija za boravak, blagovanje i kuhanje, kupaonica(e) i zaseban zahod ako je propisan. U površinu modula ne ulazi površina stepenica sa podestom
5. Oprema, uređenje i ostalo
  - 5.1. Osnovni uvjeti
  - 5.2. Krevet
  - 5.3. Oprema i uređenje
  - 5.4. Ostale usluge
6. Kupaonica
  - 6.1. WC školjka, umivaonik
  - 6.2. Kada, tuš kada
  - 6.3. Uređenje, oprema i ostalo
7. Zaseban zahod – obveza samo u kući za odmor: s jednom prostorijom za spavanje za 5\*; s dvije prostorije za spavanje za 4\*, 5\*; s tri prostorije za spavanje za 3\*, 4\*, 5\*

---

<sup>35</sup> Pravilnik o razvrstavanju, kategorizaciji i posebnim standardima ugostiteljskih objekata u RH, Narodne novine,(85/15) dostupno na: [https://narodnenovine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2016\\_01\\_9\\_241.html](https://narodnenovine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2016_01_9_241.html) (pristupljeno: 26.08.2023.)



- 7.1. WC školjka i umivaonik
8. Usluge doručka i ostale prehrane – neobavezno
9. Ugostiteljski sadržaji za pripremu i usluživanje doručka i ostale prehrane – neobvezno
  - 9.1. Osnovni uvjeti
  - 9.2. Blagovaonica
  - 9.3. Prostorija za pripremu
10. Ostali sadržaji
11. Čišćenje i opće stanje
12. Vanjski izgled objekta i okoliš
13. Održavanje kuće za odmor

Na temelju Priloga VII. i analizi trenutnog stanja kuće potrebno je utvrditi kriterije koji su zadovoljeni za dobivanje četiri zvjezdice a koji uvjeti se tek moraju ostvariti; bilo da se radi o građevinskim radovima na kući, namještaju, opremi ili organizaciji kod prihvata i dolaska gostiju.

Kuća za odmor "Viva Rastoke" kao samostalna građevina sa okućnicom i površinom od 64m<sup>2</sup> s jednom prostorijom za spavanje i jednom kupaonicom ostvaruje mogućnost kategorizacije od četiri zvjezdice. U organizaciji prihvata gosta mora postojati mogućnost prijema 24 sata dnevno, dispozicija kutije prve pomoći te mogućnost poziva hitne medicinske pomoći.

Kuća uzeta na primjer u ovom radu je namijenjena boravku do dvije osobe te zahtjeva potpuno unutarnje opremanje. Time je naglasak na financijsko ulaganje ponajviše na opremi i uređenju.

Točka 5. Priloga VII. navodi detaljan popis potrebne opreme za sve prostorije; kao primjerice krevet koji za četiri zvjezdice mora biti najmanje dimenzija 160 x 190 cm za dvije osobe. Krevet mora sadržavati jastuk i prekrivač po osobi uz odgovarajuće rublje kao što su: plahta, jastučnica, poplun u navlaci, te prekrivač. Također je potrebno osigurati i dodatni pokrivač te jastuk po osobi. Mijenjanje rublja na krevetu propisano je svaki drugi dan i za svakog novog gosta. Prostorija za spavanje mora sadržavati i odgovarajuće noćne ormariće uz krevet, zastore za zamračivanje, ne klizajući tepih, stalak za prtljagu te garderobni ormar sa policama i vješalicama. Valja imati na umu i dekorativne predmete kao što su slike, ukrasni predmeti, ogledalo i ogledalo za cijelu figuru.

Kuhinja podrazumijeva ormar ili ostavu za posuđe, pribor za jelo i čuvanje hrane, sudoper sa tekućom hladnom i toplom vodom, kuhalo sa grijaćim pločama, perilicu posuđa, hladnjak, napu,

pećnicu, te dovoljno odgovarajućeg posuđa i pribora za upotrebu. Uz to, prostor za blagovanje mora sadržavati stol s brojem stolica koji odgovaraju kapacitetu kuće. Prostor namijenjen za odmor valja opremiti garniturom za sjedenje kao što je dvosjed, trosjed ili fotelja uz pripadajući niski stolić.

Kuća za odmor "Viva Rastoke" zadovoljava uvjetima "Kupaonica" točke 6. sa wc školjkom s ispiračem, umivaonikom sa toplom i hladnom vodom, kadom sa rukohvatom i potrebnim keramičarskim radovima na zidovima i podu. Međutim, potrebno je još dodati koš za otpatke, ručnike i kuku za njihovo vješanje, tepih od frotira ili sl., policu za odlaganje toaletnog pribora, šampon, sapun, wc papir, četku za čišćenje wc školjke, kapu za kosu i sušilo za kosu.

U ostale usluge spadaju elektronski uređaji poput televizora u boji sa programom na hrvatskom i najmanje četiri strana jezika, mogućnost slušanja radija te pristup internetu i wi-fi mreži. Gostima na raspolaganju treba ponuditi sef, cjenik kuće za odmor i ostalih usluga, pribor za pisanje, perilicu rublja, glačalo s daskom za glačanje te izloženi plan evakuacije. Uz svu navedenu opremu visoko kategorizirane kuće za odmor moraju ostaviti dobar opći dojam te su tako estetika i uređenje sa stilom važan faktor u osjećaju ugone gosta.

### **5.3. Izdavanje rješenja o odobrenju za pružanje ugostiteljskih usluga u domaćinstvu**

Za pružanje ugostiteljskih usluga u domaćinstvu, iznajmljivač je dužan ishoditi rješenje o odobrenju za pružanje ugostiteljskih usluga u domaćinstvu od nadležnog ureda. Uz zahtjev za izdavanje rješenja o odobrenju za pružanje ugostiteljskih usluga u domaćinstvu treba priložiti:<sup>36</sup>

1. Presliku osobne iskaznice,
2. Dokaz o vlasništvu objekta podnositelja - gruntovni izvadak (ili suglasnost bračnog druga odnosno izvanbračnog druga ili partnera te srodnika u ravnoj liniji – člana obitelji),
3. Dokaz da se građevina može koristiti odnosno izdati rješenje za obavljanje djelatnosti sukladno odredbama Zakona o gradnji,
4. Izvješće o ispravnosti električnih instalacija,
5. Izvješće o nepropusnosti plinskih instalacija te plinskog trošila,

---

<sup>36</sup> Grad Zagreb, dostupno na: <https://www.zagreb-hr/en/fizicke-osobe-domacinstvo/105064> (pristupljeno 27.08.2023.)

6. Izvješće o higijenskoj ispravnosti vode za piće (po potrebi),
7. Upravna pristojba u iznosu od 9,29 eura uplaćuje se na žiro račun broj s pozivom na broj, a u korist proračuna Grada, konkretno, grada Slunja.

Navedene isprave izdaju ustanove ovlaštene od nadležnih Ministarstava (dokaz o ispravnosti električnih instalacija i nepropusnosti vodovodnih i kanalizacijskih instalacija izdaju izvođači radova).<sup>37</sup> Zahtjevi moraju biti vlastoručno potpisani, a mogu se predati osobno u pisarnici ili putem pošte. Zahtjevi koji se šalju putem e-pošte moraju imati kvalificirani elektronički potpis

E-postupak za ishodenje rješenje o odobrenju za pružanje ugostiteljskih usluga u domaćinstvu (putem eTurizam na e-građanima i putem maila):<sup>38</sup>

- obrazac zahtjeva se ispuni i potpiše kvalificiranim elektroničkim potpisom
- obrazac zahtjeva se pošalje na e-poštu gospodarstvo-djelatnosti@slunj.hr s naslovom: e-zahtjev – iznajmljivači, zajedno sa svim potrebnim dokumentima i potvrdom o e-uplati pristojbe na račun (skenirano u PDF obliku),
- ukoliko se dokumenti pošalju e-poštom, nema obveze slanja klasičnom poštom ili fizičkim putem
- odobrenje/rješenje za obavljanje djelatnosti može se na zahtjev od nadležnog tijela dobiti e-poštom te naknadno i klasičnom poštom. Krajnji rok je 60 dana od uredno podnesenog zahtjeva (u slučajevima kada se provodi posebni ispitni postupak (očevid).
- nakon ishodenja rješenja podnositelj zahtjeva može početi pružati ugostiteljske usluge u domaćinstvu. (izvršnog rješenja).

---

<sup>37</sup> Ibid.

<sup>38</sup> Ibid.

## 5.4. Financijska analiza projekta

Planiranjem ulaganja u svakom poslovnom pothvatu valja definirati što je sve nužno za realizaciju pothvata odnosno u što moramo uložiti i koliki su troškovi pribavljanja tih sredstava te planirane izvore sredstava za investiciju odnosno gdje ćemo pribaviti novac nužan za investiciju. Ekonomsko financijska ocjena ima za cilj svim zainteresiranim ponuditi dostatnu količinu i kvalitetu informacija za potpuni uvid u sve financijske aspekte poduzetničkog pothvata, i to za ukupno vremensko razdoblje planiranog razdoblja eksploatacije projekta.<sup>39</sup>

Najznačajniji segmenti financijske analize ovog idejnog projekta su:

- Ulaganja u stalna i obrtna sredstva
- Izvori financiranja investicije
- Projekcija amortizacije i ostatka vrijednosti stalnih sredstava
- Projekcija prihoda i rashoda

### 5.4.1. Ulaganja u stalna i obrtna sredstva

Stalna (trajna) sredstva kao što su osnovna sredstva i dugotrajna imovina podrazumijevaju svu materijalnu i nematerijalnu imovinu s vijekom trajanja duljim od jedne godine. Ulaganja u trajna obrtna sredstva (TOS) obuhvaćaju ulaganja u sirovine, materijal, sitan inventar, energente, trgovačku robu, plaće svih zaposlenika, zakupnine, koncesijske naknade, razne usluge i druga sredstva koja su potrebna za početak i normalno odvijanje poslovnog procesa, do prve i dostatne naplate potraživanja od prodanih proizvoda, usluga ili trgovačke robe. Nakon početka redovnog pristizanja prihoda od poslovanja obrtna sredstva se financiraju iz tekućih prihoda, ostajući međutim stalno angažirana (vezana) u procesu poslovanja sve do eventualnog okončanja projekta. Potreba ulaganja određenog iznosa u trajna obrtna sredstva često se zaborave u planiranju potrebnih ulaganja u poslovne projekte.<sup>40</sup>

Tablica 4 prikazuje ulaganja u stalna sredstva na konkretnom primjeru kuće za odmor "Viva Rastoke".

---

<sup>39</sup> Potnik, Galić, K.: Metodologija izrade investicijskih projekata, 2014., dostupno na: <https://www.scribd.com/document/398869561/140403913129-pdf> (pristupljeno 20.8.2023.)

<sup>40</sup> Ibid., str.12

Tablica 4: Ulaganja u stalna sredstva

Redni broj	Struktura	Iznos u €	Struktura %
	<b>Stalna sredstva - ukupno</b>	<b>21.438</b>	<b>100%</b>
1.	Radovi na toplinskoj ovojnici i fasadi	7.150	33,35%
2.	Keramičarski radovi na okućnici	670	3,13%
3.	Montiranje kuhinje sa kućanskim aparatima	4.389	20,47%
4.	Bijela tehnika, električni uređaji, vanjski roštilj, rasvjeta, klima uređaj	1.744	8,14%
5.	Unutarnji i vrtni namještaj	2.624	12,24%
6.	Kuhinjski inventar, oprema za kupaonicu i prostoriju za spavanje	1.214	5,66%
7.	Dekorativni predmeti	331	1,54%
8.	Dodatni sadržaj – bicikli, ugradnja vanjske drvene kade	3.316	15,47%

Izvor: Izrada autorice

Prema tablici 4 vidljiva je projekcija ulaganja u stalna sredstva. Najveći postotak ulaganja predviđa se na radove na toplinskoj ovojnici i fasadi kuće, čak 33,35% ukupne strukture. Slijedi montiranje nove kuhinje sa kućanskim aparatima sa udjelom od 20,47%. Dodatni sadržaji kao što su bicikli dostupni za korištenje gostima i ugradnja vanjske drvene kade iznose 15,47% strukture, unutarnji i vrtni namještaj 12,24%, bijela tehnika, električni uređaji, vanjski roštilj, rasvjeta i klima uređaj 8,14%, dok kuhinjski inventar, oprema za kupaonicu i prostoriju za spavanje nose 8,14% strukture ulaganja u stalna sredstva. Procjenjuje se da će keramičarski radovi na okućnici iznositi 3,13% a najmanji postotak strukture će otići na dekorativne predmete, 1,54%.

Struktura ulaganja u obrtna sredstva predstavlja iznos koja se ulažu u pojedine dijelove imovine kao što su: sitan inventar, materijal, sirovine, energenti, potrošna dobra i sl. Tablica 5 predstavlja proračun potrebnih obrtnih sredstava.

Tablica 5: Proračun potrebnih obrtnih sredstava

Redni broj	Opis	Dani vezivanja	Koeficijent obrtanja	Godišnji iznos u €	Neto potrebna obrtna sredstva
1.	Režijski troškovi	30	12,00	2.700	225
2.	Financijske obveze iznajmljivača	30	12,00	160,58	13,38
3.	Održavanje kuće	30	12,00	360	30
4.	Potrošni materijal	30	12,00	480	40
5.	Ostalo	30	12,00	264	22
<b>Ukupno</b>				<b>3.964,58</b>	<b>330,38</b>

Izvor: Izrada autorice

Režijski troškovi uključuju plaćanje energenata, interneta, kableske televizije, odvoza smeća i slično te se procjenjuju na 2.700 € godišnje. Financijske obveze iznajmljivača moguće je preciznije odrediti jer uključuju paušalni iznos turističke pristojbe, turističku članarinu te paušalni porez što ukupno iznosi 160,58 € godišnje. Održavanje kuće na godišnjoj razini uključuje primjerice nabavu novih ručnika ili posteljine, farbanje zidova ili potencijalne popravke te je procjena tih troškova 360 € godišnje. Potrošni materijal podrazumijeva kavu, čaj, začine, sapune, wc papir, sredstva za čišćenje i sl. sa procjenom od 480 €. Ostala obrtna sredstva računaju se 264 € godišnje.

#### 5.4.2. Izvori financiranja investicije

U projekt se može investirati tradicionalnim oblicima kao što su vlastita sredstva, krediti, poticaji, posudba novca, leasing i dobavljači ili ostalim oblicima u koja se ubrajaju franšize, venture fondovi, emisije dionica, EU fondovi, mikrokrediti i sl. Tablica broj 6 prikazuje izvore financiranja investicije.

Tablica 6: Izvori financiranja investicije

Redni broj	Izvori sredstava	Iznos u €	Struktura u %
<b>I.</b>	<b>Vlastita sredstva</b>	<b>25.972</b>	<b>100%</b>
1.	Ulozi vlasnika	25.972	100%
<b>II.</b>	<b>Tudi kapital</b>	<b>0</b>	<b>0%</b>
<b>III.</b>	<b>Ukupna sredstva - kapital</b>	<b>25.972</b>	<b>25.972</b>

Izvor: Izrada autorice

Iz tablice je vidljivo kako će financijski udio vlasnika u investiciju biti stopostotni sa 25.972 € bez potrebe za kreditiranjem.

### 5.4.3. Projekcija prihoda i rashoda

Primarni izvor prihoda očekuje se od iznajmljivanja kuće za odmor. Predviđena cijena najma kuće će iznositi 200 € u visokoj sezoni (srpanj i kolovoz), 150 € u pred i pod sezoni (lipanj i rujanj), te van sezone 100 € (od listopada do svibnja). Na temelju toga vidljiva je točna cijena najma za pojedini dan u godini. Dalje, zbrajanjem svih cijena u godini a zatim podjelom rezultata na 365 (ukupan broj dana u godini) dolazi se do cifre od 116 € prosječne cijene noćenja na godišnjoj razini. Procjena popunjenosti kuće za odmor u prvoj godini poslovanja je 15% (55 dana), u drugoj godini 20% (73 dana), u trećoj 25% (92 dana), u četvrtoj 30% (110 dana), te u petoj godini poslovanja 35% (128 dana). Tablica 7 objedinjuje procijenjeni izračun godišnjih prihoda i rashoda.

Tablica 7: Projekcija prihoda i rashoda

Redni broj	Stavke prihoda	Promatrane godine eksploatacije projekta					Ukupno
		1.	2.	3.	4.	5.	
1.	Prihodi od najma	6.380	8.468	10.672	12.760	14.848	53.128
2.	Godišnji rashodi	3.965	3.965	3.965	3.965	3.965	19.825
Razlika							33.303

Izvor: Izrada autorice

Izračun iz tablice se bazira na projekciji prihoda i rashoda kroz pet godina eksploatacije projekta. Množenjem procijenjene popunjenosti kroz godine sa prosječnom cijenom noćenja vidljiv je ukupni prihod od najma u periodu od pet godina. Godišnji rashod se bazira na ranije navedenom proračunu potrebnih obrtnih sredstava a razlika od 33.303 € u tablici predstavlja ukupnu dobit nakon pet godina poslovanja.

#### 5.4.4. Financijske obveze iznajmljivača

Privatni iznajmljivači koji posluju kao fizičke osobe dužni su plaćati paušalnu turističku pristojbu, članarinu turističkim zajednicama i paušalni porez na dohodak.

- **Paušal turističke pristojbe**

Iznos turističke pristojbe za smještaje u domaćinstvu ovisi o broju registriranih ležajeva u objektu. Visinu pristojbe po ležaju određuje županijska skupština za svaku općinu i grad na svom području. Sve osobe koje pružaju ugostiteljske djelatnosti na području Grada Slunja dužne su platiti paušalnu turističku pristojbu koja iznosi 46,45 eura po krevetu. Smještaji u objektu u domaćinstvu vrste kamp, kamp odmorište – robinzonski smještaj plaćaju 66,36 eura po smještajnoj jedinici. Plaćanje je moguće izvršiti jednokratno do 31.srpnja tekuće godine ili u tri jednaka obroka sa sljedećim rokovima: 31.7. (1. rata), 31.8. (2. rata) i 30.9. (3. rata). Iznajmljivači mogu uplatnice samostalno preuzeti putem sustava eVisitor.<sup>41</sup>

- **Turistička članarina**

Paušalnu članarinu turističkim zajednicama potrebno je platiti u iznosu od: 5,97 eura po ležaju za smještaje u domaćinstvu i 10,62 eura po smještajnoj jedinici u smještajima u domaćinstvu u kampu, objektu vrste kamp odmorište ili kamp odmorište – robinzonski smještaj. Dok se kod turističke pristojbe glavni i pomoćni ležajevi naplaćuju 100%, prilikom plaćanja članarine iznos za pomoćne ležajeve se umanjuje za 50%. Kako bi se kreiralo zaduženje za plaćanje članarine, iznajmljivač je do 15.siječnja tekuće godine dužan podnijeti ispunjen Obrazac TZ2 nadležnom uredu Porezne uprave.<sup>42</sup>

- **Godišnji paušalni porez na dohodak**

Iznajmljivači kojima prihod od iznajmljivanja ne prelazi godišnji prag od 39.816,84 eura nisu u sustavu PDV-a što znači da porez na dohodak plaćaju paušalno. Pravilo nalaže kako se moraju prijaviti Poreznoj upravi nakon ishoda odobrenja za obavljanje djelatnosti ili ako je došlo do eventualnih izmjena odobrenja. Visinu godišnje obveze plaćanja donosi jedinica

---

<sup>41</sup> Turistička zajednica grada Slunja, dostupno na: <https://www.slunj-rastoke.hr> (pristupljeno 26.08.2023.)

<sup>42</sup> Ibid.



lokalne samouprave zadužena za područje gdje se objekt nalazi. Tako Porezna uprava početkom svake godine iznajmljivačima dostavlja rješenje o ukupnom iznosu poreza na dohodak a plaćanje je potrebno izvršiti tromjesečno. Grad Slunj ima propisanu visinu od 26,55 eura paušalnog poreza koji se odnosi na krevet, smještajnu jedinicu u kampu ili kamp odmorištu i smještajnu jedinicu u kampu ili kamp odmorištu i smještajnu jedinicu u objektu za robinzonski smještaj. Prirez na porez na dodatak za Grad Slunj iznosi 5%, te se obračunom poreza na dohodak uvećanog za navedeni prirez dolazi do cifre od 27,87 eura.<sup>43</sup>

- **PDV**

Ukoliko iznajmljivač želi surađivati sa poreznim obveznicima iz EU (putničke agencije, platforme za oglašavanje i sl.) 15 dana prije početka primanja usluge dužan je zatražiti PDV identifikacijski broj. Zahtjev za registriranje za potrebe PDV-a (Obrazac P-PDV) radi dodjele PDV identifikacijskog broja podnosi se nadležnoj ispostavi Porezne uprave. Porezni obveznik iz EU na obavljenju uslugu neće obračunati PDV već to mora učiniti iznajmljivač. Ukoliko iznajmljivač posluje isključivo s poreznim obveznicima iz trećih zemalja (izvan EU) nije u obvezi zatražiti PDV identifikacijski broj, ali na obavljenju uslugu mora obračunati i platiti hrvatski PDV.<sup>44</sup>

### **5.5. Analiza marketinškog miksa na odabranom slučaju kuće za odmor "Viva Rastoke"**

Marketing miks je skup marketinških oruđa koje određena tvrtka koristi da bi postigla svoje marketinške ciljeve na ciljanom tržištu. Pojam se prvenstveno odnosi na 4P:

1. *Price* (cijena),
2. *Product* (proizvod),
3. *Promotion* (promocija),
4. *Place* (distribucija).

Ako postoji međusobna usklađenost navedenih elemenata te usklađenost sa zahtjevima potrošača, kombinacija instrumenata marketing miksa ostvaruje očekivani učinak. Potrošač je meta

---

<sup>43</sup> Ibid.

<sup>44</sup> Ibid.

marketing miks koncepcije kojom se nastoji pronaći onaj međusobni odnos cijene, proizvoda, promocije i distribucije koji će potaknuti kupca da kupi određeni proizvod ili konzumira određenu uslugu. Zbog svega navedenog poduzeće mora upregnuti sve svoje resurse u cilju pronalaženja one kombinacije 4P koja će biti uspješnija od konkurentske.

### **5.5.1. Proizvod**

Uslugu kao specifičnu vrstu proizvoda čini paket ili skupina različitih opipljivih i neopipljivih elemenata koji zajedno tvore totalni proizvod, odnosno uslugu. Paket ili skupina elemenata sastoji se od dvije temeljne kategorije, a to su:

1. srž (koncept) usluge,
2. dodatna usluga, odnosno obogaćivanje koncepta usluge.<sup>45</sup>

Proces pružanja usluge za korisnika je dio same usluge. Ljudi koji pružaju uslugu su također dio te usluge, kao i korisnici, odnosno njihovo sudjelovanje te ponašanje u procesu pružanja usluge. Kako bi se postigao određeni imidž, prepoznatljivost na turističkom tržištu Karlovačke županije, pa i šire te kako bi se postigla i zadržala visoka razina kvalitete usluga nužno je kontinuirano uvođenje inovacija usluga i proizvoda u ponudu kuće za odmor "Viva Rastoke". Cilj prihvata turista je prvenstveno stvaranje doživljaja i uspomena, a ne samo realizacija noćenja u kući za odmor.

U kući za odmor "Viva Rastoke" gostima bi se uz uobičajenu uslugu prehrane i pića te naravno noćenja nudio još i :

- najam bicikla,
- ponuda turističkog vođenja,
- izlet u Nacionalni park Plitvička jezera,
- karta te vodstvo do lokalnog kupališta,
- branje gljiva,
- košara dobrodošlice sa provodima lokalnih OPG-ova
- posjet te upoznavanje ponude lokalnih OPG-ova,

---

<sup>45</sup> Ferenčak, I.: Počela ekonomije, Drugo izmijenjeno i dopunjeno izdanje, Ekonomski fakultet u Osijeku, Osijek, 2003., str. 72

Pratile bi se također preferencije svakog pojedinog gosta te u skladu s time gostima na odlasku darovalo personalizirane poklone kao uspomenu na boravak u kući za odmor "Viva Rastoke", a cilj je osigurati preporuku od strane turista te osigurati njihov opetovani dolazak, ali i dolazak novih turista.

### **5.5.2. Distribucija**

Mnogi iznajmljivači privatnog smještaja danas koriste kanale rezervacija kako bi se obratili ciljanim skupinama gostiju. S obzirom da su Nijemci inozemni turisti koji najviše posjećuju te ostvaruju najveći broj dolazaka u Rastokama kanali rezervacije koji se koriste u velikoj mjeri su njemačke stranice i platforme tipa: Home Holidays, fewo-direkt.de te resid.de, iako najpopularniji kanali za prodaju i rezervaciju i dalje ostaju Airbnb i Booking.com. Glavni razlog odabira tih dvaju kanala rezervacija je upravo jednostavnost, a i riječ je o velikim kompanijama u koje gosti imaju puno povjerenja.

Uz prisutnost na rezervacijskim portalima, izrazito je važno imati i vlastitu internetsku stranicu koja može imati ulogu kanala distribucije, ali putem koje se može vršiti promocija jednako uspješno kao i putem društvenih mreža. Mnogi gosti nakon pretraživanja stranica internetskih oglašivača smještaja, pretražuju internet dalje, u potrazi za direktnim kontaktima i upravo je tu najveća snaga vlastite internetske stranice kuće za odmor "Viva Rastoke". Na izravnim rezervacijama se štedi novac jer nema provizije posrednicima a osim toga, kontakt domaćina i gosta potvrđuju vjerodostojnost domaćinu i ponudi smještaja. Svatko se želi i nastoji na najbolji mogući način zaštititi od sve učestalijih internetskih prijevara preko globalnih posrednika pri punjenju kapaciteta.

Internetskom stranicom također je omogućeno jačanje vlastitog brenda čime se stječe prepoznatljivost na tržištu te isticanje među konkurencijom. Važno je osmisлити jednostavnu priču, jedinstveni vizualni identitet, stil komunikacije te druge detalje koji brend čine vjerodostojnim.

Prednost internetske stranice je i ta što vlasnik kuće za odmor može samostalno dodati sadržaj koji ga razlikuje od konkurencije te istaknuti svoju ponudu u odnosu na konkurentsku dok rezervacijski portali često imaju ograničen unos dodatnog sadržaja objekata. Tako se može dodati posebna

ponuda za direktne rezervacije, mogućnost najma bicikla, najam turističkih razgleda lokaliteta, preporuke restorana, kalendar događanja u okolici Rastoka, lista prirodnih te kulturnih znamenitosti i slično.

Važno je osigurati i dodatni kanal distribucije, odnosno još jedan kanal dostupnosti smještaja koji bi bio sinkroniziran sa drugim on-line rezervacijskim kanalima na kojima je prisutna kuća za odmor "Viva Rastoke". Bitno je imati ažuriranje stanja rezervacija na svim kanalima. Kad gost potvrdi rezervaciju, ista se automatski zatvara i na drugim kanalima. Kad gost traži termin koji je rezerviran, može vidjeti odmah sljedeći raspoloživ slobodan termin. Na taj je način onemogućeno preklapanje rezervacija te nema nezadovoljnih gostiju.

Komunikacija internetskom stranicom se može dodatno usavršiti mogućnošću da gost postavi određena pitanja postavljanjem *chat* ikone. Ako se na stranici dopusti mogućnost dostupnosti za *chat*, onda je važno na isti se odazvati u svakom trenutku. Propuštena prilika za komunikaciju sa potencijalnim gostom je propuštena rezervacija. Važno je da na internetskoj stranici u svakom trenutku budu vidljivi svi raspoloživi kanali komunikacije jer je to jedina dobra komunikacijska strategija.

### **5.5.3. Promocija**

Promocija počinje dok je gost još u vlastitom mjestu boravka raznim oglasima sa ponudama za smještaj, prijevoz, znamenitosti, ugostiteljske objekte, ovisno o tome što sve gost istražuje. Otvorenje kuće za odmor "Viva Rastoke" bi se promovirao na službenoj web stranici te također na danas vrlo popularnim društvenim mrežama kao što su Facebook, Instagram, Twitter i slično. Oglašavalo bi se kroz razne medije kao radio, turističke časopise te putem agencija za rezerviranje smještaja kao što su Airbnb, Expedia, Tripadvisor, Booking.com.

U cilju oglašavanja ipak bi se najveći fokus stavio na usluge dvije najpoznatije organizacije za tu vrstu usluge, Booking.com te Airbnb. Platforma Booking.com namijenjena je za rezerviranje i oglašavanje smještajnih objekata koja posjetiteljima na jednostavan način, u svega nekoliko klikova, nudi rezervaciju smještaja za traženi period. Sa željom bržeg i boljeg unaprijeđena pozicije oglasa u tražilici, iznajmljivači imaju opciju povećanja iznosa provizije. U konačnici,

bolja pozicija na stranicama Booking.com predstavlja više rezervacija smještajnih jedinica što rezultira većim profitom.

Registracija i stvaranje računa su besplatni a stranici se može pristupiti putem web preglednika ili korištenjem mobilne aplikacije. Korisnici mogu personalizirati pretragu objekata za kojeg su zainteresirani koristeći različite filtere kao što su: dodatni sadržaj, cijena, kategorizacija, lokacija i sl. Tek nakon boravka, gosti imaju mogućnost komentiranja i ocjenjivanja smještajnog objekta, i to po kategorijama: čistoća, dodatni sadržaji, gostoprimstvo domaćina, komunikacija sa iznajmljivačem, lokacija, opremljenost i uređenje. Upravo je zbog toga kvaliteta usluge i sadržaja jedan od glavnih faktora koji omogućuju objektu da se istakne od ostalih sličnih objekata na turističkom tržištu. Komentar pojedinog gosta vidljiv je na stranici godinu dana od objavljivanja ali ukoliko dođe do otkazivanja rezervacije i gost ne ostvari svoj boravak u objektu, on nema pravo na ostavljanje osobne recenzije. Komentari služe drugim potencijalnim gostima za stvaranjem realne slike o ponuđenoj smještajnoj jedinici a pozitivne recenzije utječu na odluku izbora drugog gosta. Sustav ocjenjivanja se provodi ikonama sretnog ili tužnog lica (emotikona) kojima gosti označavaju svoje zadovoljstvo kvalitetom smještaja u kojem su boravili. Svaka takva oznaka u sustavu vrijedi dva i pol boda. Prosječna, konačna ocjena, se dobiva zbrajanjem svih ocjena pojedinih kategorija koje se potom dijele na šest.

Jednako zastupljena na turističkom tržištu oglašavanja i rezervacija smještajnih jedinica je i platforma za rezervaciju smještaja Airbnb, američka web stranica koja danas posluje u skoro 200 zemalja diljem svijeta. Glavna razlika u ovim dvjema stranicama je to što Airbnb, u odnosu od Booking.com, uz oglašavanje kuća, soba i drugih smještajnih jedinica, ne nudi uslugu rezerviranja hotela. Iznajmljivačima se nudi opcija postavljanja sezonskih cijena, mogućnost popusta gostima ukoliko rezerviraju smještaj na duži period i slično. Iako Airbnb iznajmljivaču preporuča određenu cijenu najma, iznajmljivač je taj koji određuje cijenu po kojoj želi nuditi gostima smještaj i sadržaje u svojoj ponudi. Kod stvaranja profila smještajnog objekta, iznajmljivač mora navesti opis smještajne jedinice, lokaciju, opremljenost, sadržaj, pravila prijave gosta, pravila odjave gosta, pravila otkazivanja. Neizostavno je priložiti i slike smještajnog objekata kako bi potencijalni gosti procijenili zainteresiranost za boravkom ali i kako bi stvorili realnu sliku ponude sa sigurnošću da dobivaju vrijednost za novac. Za kuću za odmor "Viva Rastoke" unajmio bi se

profesionalni fotograf koji bi fotografirao objekt. Profesionalnom obrada fotografija cilj je postići što ljepšu prezentaciju objekta koja bi gostu stvorila želju za rezervacijom.

Ukoliko korisnici prije ili čak nakon rezervacije imaju dodatna pitanja vezana za objekt, njegovu ponudu ili uvjete boravka, nudi im se mogućnost izravnog kontaktiranja iznajmljivača te postavljanja pitanja. Nakon što se korisnik odluči za rezervaciju, iznajmljivač ima 24 sata da ju prihvati ili odbije. Ukoliko to vrijeme istekne a iznajmljivač nije odabrao niti jednu opciju smatra se da je rezervacija odbijena. Potvrda rezervacije se može provesti odabirom opcije "trenutna rezervacija" ili slanjem zahtjeva za rezervaciju iznajmljivaču. U oba slučaja, kada se rezervacija potvrdi, gost i domaćin dogovaraju vrijeme dolaska i prijave u smještajni objekt.

Gost plaća punu cijenu smještaja preko stranice a iznajmljivač dobiva uplatu u roku od 24 sata nakon dolaska gostiju u smještajni objekt. Provizija za oglašavanje, tj. rezervaciju se naplaćuje 3% od iznajmljivača i 6% do 12% od gosta.

Glavni kanal promocije kuće za odmor "Viva Rastoke" bi bio internet sa naglaskom na društvene mreže gdje se nalazi najveći broj potencijalnih gostiju. Uz održavanje Facebook i Instagram stranica važno je biti aktivan i često nuditi sadržaj pratiteljima. Jedna od ideja sa svrhom promocije je ponuditi besplatan smještaj Influencerima koji vrše promociju kuće za odmor na svom Instagram profilu.

#### **5.5.4. Cijena**

Visina cijene te način plaćanja trebaju omogućiti profitabilno poslovanje. Psihološki, cijena utječe na vrijednost koju usluga ima za korisnika. Cijena je pokazatelj kvalitete te ima važnu ulogu u stvaranju i održavanju imidža poduzeća. Funkcija je upravljanje očekivanjima i percepcijama korisnika te stjecanje konkurentske prednosti. Osnove za određivanje cijene usluga moraju uključivati analizu potrošnje i troškova, znanje o vrijednosti koju usluga ima za korisnika te poznavanje politike cijena konkurencije.<sup>46</sup>

Najvažniji elementi koji utječu na donošenje odluke o cijeni su:<sup>47</sup>

- stadij životnog ciklusa turističkog proizvoda/usluge,

---

<sup>46</sup> Ibid., str. 83

<sup>47</sup> Ibid., str. 84

- diferencijacija cijena proizvoda,
- učestalost kupnje turističkih aranžmana,
- elastičnost cijena turističkog proizvoda,
- lokacija,
- konkurencija.

U tablici 4 prikazane su cijene za kuću za odmor po noćenju.

Tablica 8. Prikaz cijena po noćenju

	<b>Noćenje</b>
<b>Srpanj i kolovoz</b>	150 eura
<b>Lipanj i rujan</b>	120 eura
<b>Od listopada do svibnja</b>	100 eura

Izvor: Autorica rada (27.08.2023.)

Kako je vidljivo u tablici 4 cijena po noćenju prikazana je za sezonu (srpanj i kolovoz), predsezonu i pod sezonu (lipanj i rujan), i ostatak godine (od listopada do svibnja). Ovaj dio Republike Hrvatske je poznat po sezonalnosti, što je temeljni problem za turistički razvoj područja. Iz tablice 4 je vidljivo kako su cijene noćenja u kući za odmor ‘‘Viva Rastoke’’ u skladu sa potražnjom te sezonalnošću najviše u srpnju i kolovozu, a najniže u razdoblju od listopada do svibnja.

## 6. ZAKLJUČAK

Turizam je u Republici Hrvatskoj nositelj te pokretač razvoja ostalih gospodarskih grana, ali snaga turističkog sektora je ograničena i izložena velikom broju vanjskih utjecaja. Temelj turizma leži u kvalitetnoj i raznolikoj turističkoj ponudi u kojoj je krajnji cilj zadovoljstvo gosta i njegova želja da se vrati u destinaciju.

Poseban naglasak rada stavljen je na kuće za odmor kao dio ponude privatnog smještaja u Karlovačkoj županiji, točnije na području Rastoka na primjeru kuće za odmor "Viva Rastoke". Posljednjih je godina vidljiv trend razvoja privatnog smještaja zbog sve veće potražnje inozemnih gostiju za dodatnom vrijednošću. Gosti od smještaja očekuju maksimalan komfor, privatnosti ali i zabavne sadržaje i aktivnosti kako bi ispunili svoje vrijeme tijekom boravka. Upravo je to dovelo do povećanja broja kategoriziranih objekata kao "kuća za odmor" a uslijed velike konkurencije u ponudi privatnog smještaja iznajmljivači su počeli dodavati razne popratne sadržaje svojim objektima.

S aspekta vlasnika, glavni razlozi povećanog interesa za registraciju kuća za odmor su jednostavnost takve investicije i poslovanja, te želja za boljim iskorištavanjem većinom naslijeđenih starih prostora i objekata. Specifičnosti usluga razlikuju se od objekta do objekta, no većinom su to kuće sa bogatim dodatnim sadržajem i kategorizacijom od 3, 4 ili 5 zvjezdica čiji vlasnici uvijek ulažu dodatne napore kako bi gostima ponudili što kvalitetniju i što jedinstveniju uslugu. Može se zaključiti kako kuće za odmor imaju značajnu ulogu i utjecaj na razvoj turizma destinacije te formiraju ostale oblike dodatne turističke ponude u okolici, što u konačnici stvara benefite i razvija čitavu lokalnu zajednicu.

Prema mišljenju autorice rada u Republici Hrvatskoj će se u sljedećih nekoliko godina još više razviti koncept kuća za odmor a posebno u navedenom području Rastoka. Ono što karakterizira ovakav smještaj i što daje prednost nad ostalim smještajnim jedinicama je komfor i ponuda lokalnog iskustva koja bi goste zadržavala na više dana. Primjerice, uređenost hotelskih lanaca je diljem svijeta prilično ista, no svaka kuća za odmor ovisi o geografskim, kulturnim, povijesnim, gastronomskim i ostalim specifičnostima same destinacije, pa je samim time posebnija te atraktivnija gostima.



Misao vodilja idejnog projekta kuće za odmor "Viva Rastoke" je gostima ponuditi ne samo smještaj, već potpuni doživljaj koji će pamtiti. Minimalan broj noćenja za rezervaciju bi se ograničio na dvije noći a cilj bi bio posvetiti pažnju svakom gostu kako bi se osjećao posebno. Tako bi goste pri dolasku dočekala košara dobrodošlice sa proizvodima lokalnih OPG-ova uz letak o ponudi *tasting* ture gdje bi mogli probati još domaćih specijaliteta. Košara bi sadržavala i personalno naslovljeno pismo dobrodošlice sa prijedlozima aktivnosti, kuponom za popust pri najmu bicikla, kartom sa označenim lokalnim kupalištima na obližnjoj rijeci Korani, kontaktom za turu branja gljiva u šumi i ponudom turističkog razgleda Rastoka sa stručnim vodičem. U izgradnji, opremanju te samom principu poslovanja kuća za odmor poput kuće za odmor "Viva Rastoke" važan preduvjet uspješnosti je kreativnost vlasnika te spremnost da se neprestano ulaže u sami objekt te popratne sadržaje kako bi se stvorio te održao imidž, ali i konkurentnost na današnjem užurbanom te promjenjivom turističkom tržištu na kojem je svaki gost bitan i radi razliku.

## POPIS LITERATURE

### Knjige

1. Bronzan, L.: Kako obogatiti turistički proizvod privatnog smještaja u Hrvatskoj, Turizam, Institute for Tourism, Zagreb, Vol. 51., No. 1., 2003.
2. Čavlek, N.: Turizam ekonomske osnove i organizacijski sustav, Školska knjiga, Zagreb, 2011.
3. Ferenčak, I.: Počela ekonomije, Drugo izmijenjeno i dopunjeno izdanje, Ekonomski fakultet u Osijeku, Osijek, 2003.
4. Geić, S.: Organizacija i politika turizma, Sveučilište u Splitu, Split, 2007
5. Petrić, I.: Osnove turizma, Ekonomski fakultet u Splitu, Split, 2006.
6. Pirjevec B.: Turizam - jučer, danas... Veleučilište u Karlovcu, Karlovac, 2008.
7. Vrtiprah, V., Pavlić, I.: Menadžerska ekonomija u hotelijerstvu, Zelina d.d., Zagreb, 2005.

### Internet

1. URL: eVisitor sustav, dostupno na: <https://www.evisitor.hr/info/hr-HR/> (pristupljeno 10.01.2023.)
2. URL: Turistička zajednica grada Slunja, dostupno na: <https://www.slunj-rastoke.hr> (pristupljeno 26.08.2023.)
3. URL: Ministarstvo Turizma (2015): Pravilnik o razvrstavanju i kategorizaciji objekata u kojima se pružaju ugostiteljske usluge u domaćinstvu, dostupno na: [http://www.mint.hr/UserDocsImages/160725\\_pravilnik\\_kateg\\_domac\\_edit.pdf](http://www.mint.hr/UserDocsImages/160725_pravilnik_kateg_domac_edit.pdf) (pristupljeno 26.08.2023.)
4. URL: Pravilnik o razvrstavanju, kategorizaciji i posebnim standardima ugostiteljskih objekata u RH Narodne novine, (85/15) dostupno na: [https://narodnenovine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2016\\_01\\_9\\_241.html](https://narodnenovine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2016_01_9_241.html) (pristupljeno 26.08.2023.)
5. URL: Zahtjev za izdavanje rješenja o ispunjavanju uvjeta za vrstu/vrstu i kategoriju ugostiteljskog objekta za smještaj, Karlovačka županija, upravni odjel za gospodarstvo, dostupno na: <https://www.kazup.hr/index.php/trgovina-uozagospodarstvo> (pristupljeno: 29.08.2023.)

6. URL: Grad Zagreb, dostupno na: <https://www.zagreb-hr/en/fizicke-osobe-domacinstvo/105064> (pristupljeno 27.08.2023.)
7. URL: Potnik, Galić, K.: Metodologija izrade investicijskih projekata, 2014., dostupno na: <https://www.scribd.com/document/398869561/140403913129-pdf> (pristupljeno 20.8.2023.)
8. URL: Hrvatska turistička zajednica (2022.), dostupno na: [http://issuu.com/croatia.hr/docs/smjestaj\\_kod\\_domacina](http://issuu.com/croatia.hr/docs/smjestaj_kod_domacina) (pristupljeno 26.08.2023.)

### **Zakoni**

1. Zakon o ugostiteljskoj djelatnosti (Narodne novine br. 85/15)

## POPIS ILUSTRACIJA

### Popis slika

Slika 1. Primjer ploča s oznakom vrste i kategorije objekta.....	5
Slika 2. Uvjeti za kategorizaciju kuće za odmor.....	9
Slika 3. Faktori utjecaja na oblikovanje turističke ponude .....	12
Slika 4. Kuća za odmor “Viva Rastoke” .....	22
Slika 5. Tlocrt kuće za odmor “Viva Rastoke” .....	23

### Popis tablica

Tablica 1. Kategorizacija prema vrsti smještajnih objekata na području grada Slunja.....	18
Tablica 2. Prikaz ostvarenog turističkog prometa prema vrsti objekta u razdoblju od 01.01.2022. do 31.12.2022.....	20
Tablica 3. Prikaz ostvarenog turističkog prometa prema državama turista u razdoblju od 01.01.2022. do 31.12.2022.....	21
Tablica 4. Ulaganja u stalna sredstva .....	29
Tablica 5. Proračun potrebnih obrtnih sredstava.....	30
Tablica 6. Izvori financiranja investicije.....	30
Tablica 7. Projekcija prihoda i rashoda.....	31
Tablica 8. Prikaz cijena po noćenju .....	39