

„MUSTANG LUX CAMP“ -POKRETANJE NEPOLJOPRIVREDNE JELATNOSTI NA OPG-U MUSTANG

Vrkić, Bruno

Master's thesis / Specijalistički diplomski stručni

2020

Degree Grantor / Ustanova koja je dodijelila akademski / stručni stupanj: **University of Split, Faculty of economics Split / Sveučilište u Splitu, Ekonomski fakultet**

Permanent link / Trajna poveznica: <https://um.nsk.hr/um:nbn:hr:124:271156>

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

Download date / Datum preuzimanja: **2025-03-03**

Repository / Repozitorij:

[REFST - Repository of Economics faculty in Split](#)



SVEUČILIŠTE U SPLITU
EKONOMSKI FAKULTET

ZAVRŠNI RAD

**„MUSTANG LUX CAMP“ –POKRETANJE
NEPOLJOPRIVREDNE DJELATNOSTI NA
OPG-U MUSTANG**

Mentor:

izv.prof.dr.sc Marko Hell

Student:

Bruno Vrkić

Split, rujan, 2020.

SADRŽAJ:

1. UVOD.....	1
1.1. Predmet,svrha i ciljevi istraživanje.....	1
1.2. Metode istraživanja.....	1
2. O PROJEKTU.....	2
2.1. Ciljevi projekta	3
2.2. Provedba projekta.....	3
3. SVRHA I OPRAVDANOST PROJEKTA	7
3.1. Problemi uočeni analizom trenutnog stanja.....	7
3.2. Usklađenost projekta sa strateškim dokumentima	9
3.3. Socio-ekonomski okvir projekta	11
4. IDENTIFIKACIJA PROJEKTA	12
4.1. Krajnji korisnici.....	12
4.2. Ciljne skupine.....	12
5. IDENTIFIKACIJA I ANALIZA MOGUĆNOSTI.....	13
6. DEFINIRANJE PROJEKTA.....	15
7. TEHNIČKA/TEHNOLOŠKA ANALIZA.....	16
7.1. Lokacija i pristupačnost	16
7.2. Opis postojećeg stanja	16
7.3. Građevinsko-arhitektonski koncept.....	17
7.4. Dozvole i tehnička dokumentacija	22
8. ODRŽIVOST REZULTATA.....	23
8.1. Financijska održivost.....	23
8.2. Okolišna održivost.....	23
8.3. Institucionalna održivost	24
9. PROJEKTNI TIM.....	25
9.1. Metodologija uspostave projektnog tima	25
9.2. Kvalifikacije za obavljanje posla u timu	26
10. AKTIVNOSTI NA PROJEKTU	28
10.1. Priprema gradilišta glamping kampa i ishodovanje dozvole za izgradnju.....	28
10.2. Provedba nabave i izgradnja glamping kampa “Mustang lux camp”	28
10.3. Edukacija postojećeg osoblja i provedba zapošljavanja novih zaposlenika.....	29
10.4. Sklapanje ugovora o suradnji s lokalnim i inozemnim agencijama i mrežnim portalima, promidžba i sudjelovanje na sajmovima	30

10.5.	Promidžba i vidljivost	32
10.6.	Upravljanje projektom i administracija.....	32
11.	STABLO CILJEVA	34
12.	RIZICI NA PROJEKTU I NJIHOV UTJECAJ NA PROJEKT	35
13.	PRORAČUN PROJEKTA	39
14.	ZAKLJUČAK.....	41
	LITERATURA	42
	SAŽETAK	44
	SUMMARY	45

1. UVOD

Glamping je spoj glamura i kampiranja, onoga što čovjek do prije 15 godina nije mogao ni zamisliti. Nastao je s ciljem ispunjavanja želja gostiju koji su željeli odmor u prirodi i uživanju u aktivnostima u prirodi, no isto tako i udobnost koju bi mogli samo zamisliti u hotelima, u centru grada. Prije svega, glamping je namijenjen osobama dobrog imovinskog stanja, ali i onima koji vole prirodu i žele provesti svoj odmor na selu, u zabačenijim djelovima grada, s prekrasnim pogledom i prirodom od koje zastaje dah, no koji ne žele biti odsječeni od ostatka svijeta, biti bez interneta, tv-a, klime i slično. Glamping kao takav se pojavio prije 15-ak godina u Francuskoj, a u Hrvatskoj je postao poznatiji i traženiji unazad dvije godine, i svake godine potražnja za njim je sve veća.

1.1. Predmet, svrha i ciljevi istraživanja

Predmet ovog rada je povećanje turističke ponude Grada Sinja i okolice. Sinj je prepoznatljiv po Sinjskoj Alci, i naravno Velikoj Gospi, kada u Sinj dođe i preko 100 000 hodočasnika i turista. Cilj je poboljšati turističku ponudu u Sinju kako bi što više turista dolazilo u Sinj, čak i u vrijeme kada nema događaja poput Sinjske alke, i blagdana Velike Gospe, s ciljem upoznavanja grada Sinja i okolice. Stoga je osmišljena izgradnja 10 glamping kućica, jer s obzirom na popularnost samog Glampinga, u svakom smislu bi povećalo turističku ponudu i privuklo turiste sa svih strana Hrvatske a i svijeta, i na taj način pokušati predstaviti Sinj na neki drugi način, i prikazati turistima ili domaćim gostima novi pogled na grad i na sve njegove prirodne ljepote. Također još jedan cilj koji se želi postići ovim projektom je upoznavanje i napredovanje dosadašnjeg oblika turizma na neki novi, suvremeniji način.

1.2. Metode istraživanja

Metode istraživanja koje se koriste u ovom završnom radu su metoda deskripcije, metoda kompilacije, metoda modeliranja i induktivno-deduktivna metoda. Osim tih metoda korišteni su i različiti članci kao izvor podataka za ovaj završni rad.

2. O PROJEKTU

Cilj izgradnje glamping kućica je povećanje održivosti poljoprivrednih gospodarstava te konkurentnosti svih vrsta poljoprivrednih djelatnosti u svim regijama, promovirajući pri tome i inovacijske poljoprivredne tehnologije, kao i održivo upravljanje šumama. Svrha je pokretanje nepoljoprivredne djelatnosti uz očuvanje postojećih i stvaranje novih radnih mjesta s ciljem smanjenja depopulacije i poticanja održivog razvoja ruralnih područja.¹

Vlasnik OPG-a Poljak Dino pokreće projekt izgradnje kampa na zemljištu u njegovom vlasništvu koji će se sastojati od 10 glamping kućica čime pokreće nepoljoprivrednu djelatnost na poljoprivrednom gospodarstvu uz očuvanje postojećih i stvaranje novih radnih mjesta tako da bi smanjio depopulaciju i poticanje razvoja ruralnih područja. Djelatnošću se želi privući veći broj turista koji bi bili korisnici usluga smještaja te tako povećati ukupne prihode OPG-a za min. 20%. Edukacijom postojećeg kadra i zapošljavanjem novih stručnih djelatnika postići će se dugoročna održivost projekta.

Provedba projekta trajat će 12 mjeseci na lokaciji u mjestu Glavice na području Sinjskog kraja u ukupnoj vrijednosti od 1.106.750,00 kn od čega je iznos sufinanciranja 369.862,50 kn. Prijavitelj, nositelj projekta je ujedno i vlasnik OPG-a Poljak Dino.

OPG Mustang bavi se primarno uzgojem životinja, 80 krava, junica i teladi te proizvode domaće proizvode od kojih se posebno ističu sirevi koji su nositelji više priznanja kvalitete osvojenih na sajmovima. Osim vlasnika, članovi OPG-a su i članovi njegove obitelji supruga Ivana, sin Anđelko Poljak, mag. oec. i njegova supruga Dunja Poljak.

Analizirajući trenutačno stanje OPG-a dolazi se do sljedećih problema a to su da nema dovoljno kvalificiranih trenutnih zaposlenika da bi se mogla uvoditi nova djelatnost, zatim nema dovoljno financijskih sredstava za izgradnju kućica za glamping te nije dovoljna iskorištenost turističkog potencijala tog OPG-a zbog bavljenja primarnom djelatnošću.

¹ Ministarstvo poljoprivrede, središnji državni portal- Potpora ulaganju u pokretanje nepoljoprivrednih djelatnosti u ruralnim područjima“ iz Programa ruralnog razvoja Republike Hrvatske za razdoblje 2014. – 2020. Raspoloživo na: <https://poljoprivreda.gov.hr/nacrt-natjecaja-za-provedbu-podmjere-6-2-potpورا-ulanjanju-u-pokretanje-nepoljoprivrednih-djelatnosti-u-ruralnim-podrucjima-tipa-operacije-6-2-1-potpورا-ulanjanju-u-pokretanje-nepoljoprivrednih/3840>

2.1. Ciljevi projekta

Osnovni cilj projekta je pokretanje nepoljoprivredne djelatnosti na poljoprivrednom gospodarstvu izgradnjom kampa uz očuvanje postojećih i stvaranje novih radnih mjesta s ciljem smanjenja depopulacije i poticanja održivog razvoja ruralnih područja. Drugi ciljevi koji se žele ostvariti ovim projektom su sačuvati postojeća radna mjesta, te zapošljavanje 2 nova radnika kroz djelatnost novog zapošljavanja, te povećati prihod OPG-a Mustang za 20% diverzifikacijom djelatnosti. S ovim projektom željelo bi se također povećati turistički potencijal i ostvariti uzlazni trend popunjenosti luksuznih kućica promotivnim aktivnostima u suradnji sa turističkom zajednicom Sinj i povećanje ukupnog prihoda od turizma na 20%.

2.2. Provedba projekta

Projekt izgradnje glamping kućica na OPG Mustang će se provesti kroz nekoliko aktivnosti a to bi bile:

Priprema gradilišta glamping kampa i ishodovanje dozvole za izgradnju

- Ishodovanje građevinske dozvole po već izrađenom glavnom projektu za kamp “Mustang lux camp” pripremna je radnja koja će osigurati neometan početak radova gradnje
- Izrada pristupnih puteva i krčenje gradilišta kampa bitna je kako bi se do gradilišta moglo doći s potrebnom mehanizacijom za izgradnju
- Razvod električne energije, sustava rasvjete kampa, sustava fekalne kanalizacije i pročišćavanja otpadnih voda te vodovodne infrastrukture obavljat će se sukladno projektom planu

Provedba nabave i izgradnja glamping kampa “Mustang lux camp”

- Prikupljanje ponuda obavljat će se uz pomoć stručnjaka za javnu nabavu
- Odabir ekonomski najpovoljnije ponudu presudan kriterij će biti „glam faktor“ koji će se osigurati
- Nabava i ugradnja smještajnih jedinica, kućica za glamping trajati će 3 mjeseca a obaviti će se na sistem „ključ u ruke“
- Ishodovanje uporabne dozvole kako bi kamp mogao započeti s radom
- Registracija i kategorizacija kampa završni je dio prije početka rada kampa

Edukacija postojećeg osoblja i provedba zapošljavanja novih zaposlenika

- Edukacija članova OPG-a za sudjelovanje u novoj turističkoj djelatnosti osigurati će potrebna znanja voditelju poslovanja kampa kako bi uspješno mogao provesti uvođenje nove djelatnosti
- Raspisivanje oglasa za nova radna mjesta započeti će raspisivanjem oglasa za radno mjesto voditelja kampa
- Prikupljanje životopisa, selekcija kandidata i održavanje 2 kruga razgovora i zapošljavanje ima cilj zaposliti voditelja kampa

Sklapanje ugovora o suradnji s lokalnim i inozemnim agencijama i mrežnim portalima, promidžba i sudjelovanje na sajmovima

- Sklapanje ugovora o poslovnoj suradnji s lokalnim agencijama započeti će sklapanjem ugovora o suradnji s 3 agencije na području Sinja
- Sklapanje ugovora o poslovnoj suradnji inozemnim agencijama označit će početak inozemne prodaje smještajnih kapaciteta
- Postavljanje profila na mrežne portale osigurati će vidljivost kampa na širem području
- Izrada promidžbenih materijala, kratkih video promocija pomoći će boljem predstavljanju kampa

- Postavljanje profila na Facebook, Instagram i sl, i izrada službenih mrežnih stranica kampa nužnost je za povećanje promotivnih aktivnosti kampa
- Sudjelovanje na inozemnim sajmovima kamping turizma Danish Travel Show i Reise & camping bitan su dio za sklapanje novih kontakata i poslovnih suradnji²

Promidžba i vidljivost

- Odabir agencije za catering, službenog fotografa, tiskare za izradu pozivnica osigurati će pribavljanje odgovarajuće tvrtke koja će pružiti jedinstvenu uslugu
- Izrada i slanje pozivnica, izrada banera i roll-up za potrebe promocije
- Organizacija svečanog domjenka i postavljanje trajne info ploče povodom otvaranja kampa s predstavnicima lokalne samouprave, TZ-a, predstavnicima agencija i predstavnicima medija

Upravljanje projektom i administracija

- Savjetodavne usluge stručnog konzultanta u definiranju, apliciranju i provedbi projekta osigurati će da se apliciranje i provedba projekta uspješno provede
- Usluga stručnog nadzora gradnje zakonski je propisana obveza prilikom izgradnje objekata
- Usluga certificiranog stručnjaka za provedbu javne nabave u cilju odabira ekonomski najpovoljnije ponude osigurat će transparentnost procesa nabave

Uspješna provedba projekta za rezultate će imati:

1. Izgrađen kamp sa 10 kućica za glamping, sačuvana postojeća radna mjesta (4), zaposleno još 2 nova radnika
2. Povećanje prihoda OPG-a min. 20%
3. OPG uspješno iskorištava svoj turistički potencijal
4. OPG usmjeren na turizam kao dodatni izvor prihoda
5. OPG je održiv i dovoljno konkurentan na tržištu

² Šalja M.(2017) „Kamp i kamping turizam kao dio turističke ponude, raspoloživo na: <http://www.efst.unist.hr/studiranje/za-studente/vazniji-dokumenti-i-obraci>

Ciljna skupina su vlasnik OPG-a u dobi od 60 godina, bivši sudionik domovinskog rata koji je nakon rata radio u privatnom i državnom sektoru te se odlučio na otvaranje OPG kako bi se bavio uzgojem životinja i proizvodnjom sira te nastavio obiteljsku tradiciju.

Ostala 3 člana OPG-a su članovi uže obitelji i to 2 ženske osobe u dobi od 34 i 55 godina i jedna muška osoba u dobi od 34 god koji su zaposleni na OPG-u od samog osnutka istog. To su supruga Ivana i nevjesta Dunja koje su zadužene za vođenje mljekare, te sin Anđelko koji je voditelj poslovanja OPG-a.

Krajnji korisnici su turisti, budući gosti kampa, koji će boraviti u glam smještajnim jedinicama. Predviđa se da će ostvariti 1350 noćenja u prvoj godini rada, uz povećanje od 5% u svakoj narednoj godini rada. Radi se o muškim i ženskim osobama u dobi od 25 – 55 godina, veće platežne moći koji žele odmor provesti u dodiru s prirodom ali u smještajnim jedinicama sa vrhunskim komforom a ne klasičnim šatorima ili hotelima.

Trajanje projekta je 12 mjeseci, ukupna vrijednost projekta 1.106.750,00 kn, a lokacija provedbe Glavice pored grada Sinja.

3. SVRHA I OPRAVDANOST PROJEKTA

Pokretanje nepoljoprivredne djelatnosti na OPG-u značajno će doprinijeti ukupnom razvoju vlasniku koji je ujedno i prijavitelj projekta jer doprinosi ekonomskoj efikasnosti, održivosti i financijskoj stabilnosti prijavitelja. Uvođenjem nove nepoljoprivredne djelatnosti osigurat će povećanje prihoda OPG-a za 20 % u prvoj godini poslovanja uz očekivano povećanje narednih godina.³

3.1. Problemi uočeni analizom trenutnog stanja

3.1.1. *Nedovoljno kvalificiranih postojećih zaposlenika za uvođenje nove djelatnosti*

Primarna djelatnost OPG-a je uzgoj životinja kojom se prijavitelj i njegova obitelj bave već treću generaciju na obiteljskom imanju. Uvođenje nove djelatnosti koja nema previše sličnosti s primarnom djelatnosti znači veće razdoblje prilagodbe i usvajanje novih vještina. Svojim obrazovanjem i iskustvom većina zaposlenika je usmjerena na poljoprivredu i brigu o životinjama te nemaju potrebna znanja i iskustva potrebna za uspješnu implementaciju nove djelatnosti. Baveći se samo jednom djelatnošću, bez diverzifikacije na druge izvore prihoda, OPG trenutno nema potrebe za zapošljavanjem novih djelatnika. Sama primarna djelatnost OPG je podložna prijetnjama iz okoline, na dio tih prijetnji je nemoguće utjecati (vremenske nepogode, i sl) te su iz tog razloga postojeća radna mjesta ugrožena. Ukoliko OPG izgubi dio prihoda, odnosno sredstava potrebnih za podmirenje tekućih obaveza prema radnicima i državi bit će prisiljen na smanjenje broja radnika i neće biti u mogućnosti otvarati nova radna mjesta.

3.1.2. *Nedostatak financijskih sredstava za izgradnju kućica za glamping*

Prijavitelj posjeduje OPG koji u sastavu, osim oranica i sjenokoša u Sinjskom polju te poljodjelske mehanizacije i kamiona u kućnom dvorištu na površini od oko 3000 metara

³ Aditus(2020),Potpora ulaganju u pokretanje nepoljoprivredne djelatnosti u ruralnim područjima, raspoloživo na: <https://www.aditus-pro.hr/6-2-1-ulaganje-u-nepoljoprivredne-djelatnosti/>

četvornih, ima i farmu s više od 80 muznih krava i junica i telića. Glavni proizvodi OPG-a su sirevi i uzgoj stoke, a uz to se bave i proizvodnja stočne hrane i stajskog gnojiva.

Od 2011. godine OPG posjeduje novu, potpuno opremljenu siranu koja udovoljava svim propisima i koja je kandidat za certifikate HACCP i ECO. Dosadašnja ulaganja bila su pretežno u nabavku vozila i izgradnju gospodarskih objekata u svrhu poboljšanja proizvodnje i ostvarenja pozitivnog financijskog učinka.

Izgradnja kućica za glamping predstavlja značajno financijsko ulaganje koje je nemoguće ostvariti bez dodatnih izvora financiranja. Same kućice trebaju biti izrađene od kvalitetnih materijala i biti opremljene vrhunskom opremom kako bi zadovoljile specifične potrebe krajnjih korisnika (turista). One predstavljaju komforni smještaj u prirodi u kvaliteti pet zvjezdica što značajno podiže cijenu izgradnje i potrebna ulaganja.⁴

3.1.3. Nedovoljna iskorištenost turističkog potencijala OPG-a

OPG posjeduje vlastito zemljište koje je u obiteljskom vlasništvu već treću generaciju. Prijavitelj trenutno za ispašu koristi površinu od 80Ha od ukupno 100Ha koje posjeduje, te želi iskoristiti preostalih 20Ha za diverzifikaciju djelatnosti. Prostor je pogodan za izgradnju smještajnih jedinica zahvaljujući ravnom terenu, bez podzemnih voda i klizišta te ima lak pristup glavnoj prometnici. Trenutna razvojna politika grada usmjerena je samo na razvoj klasičnih turističkih smještajnih jedinica poput hotelskog i privatnog smještaja te ne nude mogućnost za poticanje inovacije i modernizaciju turističke ponude, posebice one na OPG-u.

Kako je puni potencijal razvoja glampinga nedovoljno poznat kako kod lokalne uprave tako i kod potencijalnih ponuđača ove usluge ne postoje poticaji od strane lokalne uprave za razvoj ove djelatnosti. Nedovoljna informiranost javnosti o ponudi glamping turizma kako u Hrvatskoj tako i na području Cetinske krajine dovodi do pomanjkanja potražnje za ovom uslugom. Zemljište pogodno za izgradnju smještajnih jedinica ostaje neiskorišteno i koristi se samo dio potreban za uzgoj životinja dok dio pogodan za turističku djelatnost ostaje neiskorišten.⁵

⁴ Brezović J.(2019), Poduzetnički projekt na primjeru turističkog kampa, završni rad, raspoloživo na: <https://repozitorij.vuka.hr/islandora/object/vuka%3A1200/datastream/PDF/view>

⁵ Gordić V.(2019), Kamping turizam u Republici Hrvatskoj, Diplomski rad, raspoloživo na: <https://repozitorij.unipu.hr/islandora/object/unipu%3A3100/datastream/PDF/view>

3.1.4. OPG ne može ulagati u turističku djelatnost te na taj način povećati svoje prihode

Uzgoj životinja, odnosno djelatnost s kojom se OPG trenutno bavi, iziskuje velika ulaganja dok se povrata uložених sredstava i ostvarenje prihoda ne ostvaruje odmah nego nakon nekog vremena a obilježeno je i velikim rizicima na koje se ne može u potpunosti utjecati.

Primarna djelatnost OPG-u ne može osigurati dovoljan izvor prihoda kroz duži vremenski period bez većih ulaganja u modernizaciju i proširenje djelatnosti. Smanjenje prihoda mogu uzrokovati: velika konkurencija u okolini, promjene na tržištu, smanjena potražnja na tržištu, veliki uvoz životinja uslijed kojeg dolazi do smanjenja tržišne cijene i sl. čimbenici. Nemogućnost plasiranja vlastitih proizvoda na tržište dovodi do pada prihoda i nemogućnost u ulaganje u proširenje i modernizaciju objekata, opreme te povećanja proizvodnje. Kako bi osigurali ekonomsku stabilnost OPG izbjegava rizične investicije jer zna da u slučaju bankrota mogu izgubiti ne samo "poduzeće" nego i posao i dom.

3.1.5. OPG usmjeren samo na poljoprivredu bez drugih izvora prihoda

Svako investicijsko ulaganje, posebice u nepoznatu aktivnost koja nije srodna primarnoj, popraćeno je određenom nesigurnošću i rizicima koji se javljaju zbog različitih okolnosti (promjene na tržištu, promjene cijena, i sl), stoga se vlasnik OPG-a do sada usmjeravao samo na jednu djelatnost bez širenja svog djelovanja na druge djelatnosti. Nedovoljna educiranost i nedostatni izvori informacija prepreka su za pokretanje i razvijanje drugih djelatnosti na OPG-u nevezanih za primarnu djelatnost.

3.2. Usklađenost projekta sa strateškim dokumentima

- Strategija Europa 2020: Projekt doprinosi ostvarenju ciljeva Strategije Europa 2020. u segmentu koji se odnosi na zapošljavanje novih djelatnika te će na taj način doprinijeti ostvarenju cilja povećanja zaposlenosti populacije u dobi između 20 i 64 godine na razinu od 75%. Implementacija predmetnog projekta doprinijet će jačanju gospodarske aktivnosti na lokalnom području (Sinj i okolica), a kroz očuvanje postojećih 4 i otvaranje 2 novih radnih mjesta za nezaposlene osobe doprinosi i u pogledu ostvarenja

cilja koji se odnosi na smanjenje ljudi i su izloženi riziku od siromaštva u EU za barem 20 milijuna u razdoblju do 2020. godine.

- Programa ruralnog razvoja Republike Hrvatske za razdoblje 2014. – 2020.: Projektom je planirano pokretanje nepoljoprivredne djelatnosti na poljoprivrednom gospodarstvu, izgradnjom kućica za „glamping“ namijenjene za turistički najam čime se ostvaruje dodatni prihod te poboljšava ekonomska održivost poslovanja.
- Strategija razvoja turizma Republike Hrvatske za razdoblje do 2020.: Projektom se planira uvođenje nove turističke usluge na ciljnom području što će dovesti do dolaska novog tipa turista te poboljšanju turističke ponude same destinacije. Kako glamping nije sezonski ograničen doći će i do produženja turističke sezone sa ljetnih mjeseci na cijelu godinu. Povećanjem udjela glamping turista od 10% uzrokovat će veću turističku potrošnju u destinaciji i doprinjeti povećanju prihoda same destinacije.
- Županijska razvojna strategija Splitsko-dalmatinske županije 2013.-2020.: Glamping turizam nije toliko podložan sezonalnosti ostalih tipova turizma, a izgradnjom ovog tipa kućica, posebice u ruralnom području omogućen je razvoj teritorijalno ravnomjerno raspoređenog, cjelogodišnjeg, diversificiranog, održivog i inovativnog turizma
- Lokalna razvojna strategija LAG “Cetinska krajina”: Realizacijom projekta uvodi se dodatna djelatnost na poljoprivredno gospodarstvo čime se osigurava povećanje ekonomske efikasnosti i održivost, projekt će doprinijet i otvaranju novih radnih mjesta što pridonosi se ostanku stanovništva na području Cetinske krajine
- Strategija razvoja grada Sinja za razdoblje 2015.-2020.g.: Realizacijom predmetnog projekta uvodi se nova atrakcija i tip smještaja koji bilježi uzlazni trend što osigurava konkurentnost, ali i prati moderne trendove u turizmu čime se osigurava usklađenost s općim ciljem Strategije razvoja grada Sinja.

3.3. Socio-ekonomski okvir projekta

Naselje Glavice dio su Grada Sinja, koji administrativno pripada Splitsko-dalmatinskoj županiji. Središte je Sinjske, a samim time i Cetinske krajine. Ukupna površina grada Sinja je 194,27 km², te prema posljednjem popisu stanovništva koje je provedeno 2011. godine Sinj s užom okolicom ima 24 832 stanovnika, dok sam grad bilježi 11 448 stanovnika.⁶ Sinj je u Hrvatskoj a i šire najpoznatiji po Sinjskoj alci, viteškoj igri koja se u Sinju održava od 1715. Godine u znak pobjede nad turskim osvajačima.⁷ Najvažnije djelatnosti ovog kraja su poljoprivreda, turizam i zanatsko obrtništvo. Revitalizacijom turizma kroz različite oblike turizma kao što su vjerski, baštinski i turizam događaja stvara se turistička platforma, te pokreće malo i srednje poduzetništvo. Prirodna bogatstva, bogata povijesna tradicija, očuvani događaji i moderne atrakcije, sve to Sinj nudi. Blizina regionalnog središta Dalmacije grada Splita, Zračne luke Split, Trajektne luke Split, autoceste A1, te državne ceste D1 daje odličnu prometnu povezanost ovog kraja. Prema analizi eVisitor-a koja je napravljena za 2019. Godinu, u Splitsko-dalmatinskoj županiji u komercijalnom i nautičkom smještaju je bilo 3.904.296 turističkih dolazaka i 19.681.134 noćenja, što je porast od 5 posto u odnosu na 2018. godinu i u dolascima a i 3 posto u noćenjima. U ukupnom turističkom prometu Hrvatske Splitsko-dalmatinska županija ima udio od gotovo 22 posto, odnosno svaki peti gost Hrvatske u komercijalnom smještaju je noćio u Srednjoj Dalmaciji.⁸ Na području Sinja ponuda turističkog smještaja se sastoji većinom od soba i apartmana kod privatnih iznajmljivača, 21 kuće za odmor te ukupno 2 hotela dok ne posluje niti jedan kamp.⁹

⁶ Grad Sinj(2018), Osnovne informacije, raspoloživo na: <https://www.sinj.hr/grad-sinj/>

⁷ Sinj, Wikipedia, Popis stanovništva(2011) raspoloživo na: <https://hr.wikipedia.org/wiki/Sinj>

⁸ Hrvatska turistička zajednica,(2020), Splitsko dalmatinska županija pobjednik sezone 2019., raspoloživo na: <https://www.htz.hr/hr-HR/splitsko-dalmatinska-zupanija-pobjednik-sezone-2019>

⁹ Bitunjac A.(2019), Uloga kuća za odmor u razvoju turizma Cetinske krajine, Diplomski rad, raspoloživo na: <https://repozitorij.unizd.hr/islandora/object/unizd%3A3625/datastream/PDF/view>

4. IDENTIFIKACIJA PROJEKTA

4.1. Krajnji korisnici

Krajnji korisnici ovog projekta su turisti koji će koristiti uslugu smještaja u “Mustang Lux Camp“ kampu za glamping. Predviđa se broj od 250 turista/gostiju u prvoj godini rada, uz povećanje od 5% u svakoj narednoj godini rada, koji će boraviti u smještajnim jedinicama a radi se o muškim i ženskim osobama u dobi od 25 – 55 godina, veće platežne moći koji žele odmor provesti u dodiru s prirodom ali u smještajnim jedinicama sa vrhunskim komforom a ne klasičnim šatorima ili hotelima. Trajektne luke Split, autoceste A1, te državne ceste D1 daje odličnu prometnu povezanost ovog kraja. Na prvom mjestu u 2019. Godini po brojnosti gostiju u komercijalnom smještaju su Nijemci kojih je stiglo ukupno 354.710 u Splitsko-dalmatinsku županiju i donijeli su 2,23 milijuna noćenja. Nakon njih slijede Poljaci sa 303 tisuća dolazaka, onda Britanci sa 242 tisuće dolazaka te Česi sa 214 tisuća dolazaka.¹⁰ TZ Splitsko dalmatinske županije predstavio je u zadnjoj godini turističku ponudu na sajmovima u Stuttgartu, New Yorku, Londonu, Bruxellesu i Milanu koja su tržišta veće platežne moći, dok je još veliki nedovoljno iskorišteni potencijal turista veće platežne moći na području Azije i SAD-a.¹¹

4.2. Ciljne skupine

Ciljane skupine na koje će projekt izravno utjecati su vlasnik i članovi OPG-a Mustang. Vlasnik OPG-a Poljak Dino u dobi od 60 godina, bivši sudionik domovinskog rata koji je nakon rata radio u privatnom i državnom sektoru te se odlučio na otvaranje OPG kako bi se bavio uzgojem životinja i proizvodnjom sira.

Ostala 3 člana OPG-a su članovi uže obitelji i to 2 ženske osobe u dobi od 34 i 55 godina i jedna muška osoba u dobi od 34 god koji su zaposleni na OPG-u od samog osnutka istog. To su supruga Ivana i nevjesta Dunja koje su zadužene za vođenje mljekare te sin Anđelko koji je voditelj poslovanja OPG-a.

¹⁰ Hrvatska turistička zajednica,(2020), Splitsko dalmatinska županija pobjednik sezone 2019., raspoloživo na: <https://www.htz.hr/hr-HR/splitsko-dalmatinska-zupanija-pobjednik-sezone-2019>

¹¹ Srednja Dalmacija(2020),Newsletter NO.1 – 2020 HR, raspoloživo na: <https://www.dalmatia.hr/hr/newsletter/newsletter-no-1-2020-hr>

5. IDENTIFIKACIJA I ANALIZA MOGUĆNOSTI

Prijavitelj je izvršio analizu mogućih opcija te došao do sljedećih zaključaka:

1. Nema promjena: Nastavljajući s primarnom djelatnošću, bez diverzifikacije djelatnosti, OPG Mustang sve svoje ljudske i financijske resurse ulaže u uzgoj životinja, rad mljekare za preradu sira i ostale popratne aktivnosti. Kako je konkurencija izrazito jaka sve snage se ulažu na održavanje postojećih partnerskih odnosa te su smanjene mogućnosti pronalaska novih partnera. Rast poslovanja i povećanje prihoda moguće je ostvariti samo daljnjim ulaganjem u kupnju dodatnih pašnjaka, oranica i nova grla stoke za što se nema potrebnih sredstava.

Zbog nemogućnosti širenja poslovanja i proširenja partnerskih odnosa velika je vjerojatnost da će doći do pada prihoda za 15% u 2021. Pad prihoda se može očekivati i u narednim godinama što uzrokuje daljnje smanjenje mogućnosti ulaganja u razvoj tehnologije.

Samanjeni prihodi zahtjevati će da se smanje troškovi poslovanja stoga se neće kupovati nova stoka, smanjiti će se proizvodnja mlijeka što će uzrokovati smanjenje obujma poslovanja mljekare i u konačnici zatvaranje iste. Smanjenje obujma poslovanja uzrokuje smanjenje broja zaposlenika, a uzevši u obzir da se radi o članovima iste obitelji koji žive na istom imanju svim članovima prijeti rizik siromaštva.

Sve navedeno može dovesti do gašenja djelatnosti OPG-a kroz narednih 5 do 10 godina.

2. Učini minimalno: Umjesto glampinga, OPG Mustang se odlučuje na manje ulaganje te otvara klasični kamp sa 10 smještajnih mjesta. U ovom scenariju, umjesto luksuznih kamping kućica sa svom potrebnom infrastrukturom svojim gostima OPG Matić će nuditi klasične šatore za najam ili samo kamping mjesto za goste s vlastitom opremom te izgraditi zajedničke sanitarije za goste. Cijena najma za ovaj tip smještaja je znatno niža od one koju je moguće ostvariti u glamping smještaju što uzrokuje značajno manje očekivane prihode. Iako izgradnja ovakvog tipa smještaja iziskuje manja ulaganja, tip gostiju koji boravi u njima su navikli na minimalne uvjete i poznati su po manjoj potrošnji u samom smještaju i destinaciji.

Manja potražnja za ovim tipom smještaja uzrokuje manju popunjenost kampa te zajedno sa manjom cijenom noćenja donosi znatno manje prihoda nego što bi bilo moguće ostvariti s glamping kućicama. Ovaj tip smještaja izrazito je podložan sezonalnosti te ne omogućava cjelogodišnju potražnju.

U konačnici potreba za novim zaposlenicima je znatno manja i nema potrebe za novim zapošljavanjem.

Klasični kamping ne bilježi trend rasta u modernim turističkim trendovima pa je tako i potražnja smještaja u ovom tipu kampova u stalnom padu te ona ne predstavlja poželjno ulaganje koje će osigurati financijsku stabilnost. Kako bi se ostvarili pozitivni financijski učinci i osigurao rast potražnje i atraktivnost lokacije potrebno je pratiti turističke trendove i prilagoditi se potrebama i željama potencijalnih gostiju stoga izgradnja klasičnog kampa nije opcija koja će osigurati potreban povrat uložениh sredstava i osigurati dodatni prihod koji se očekuje od diverzifikacije djelatnosti.

3. Učini nešto drugo: Umjesto kampa za glamping, OPG Mustang se može odlučiti za izgradnju manjeg smještajnog objekta sa 10 smještajnih jedinica. Izgradnja takvog tipa objekta iziskuje veće financijsko ulaganje od onog za glamping kućice. Potrebna sredstva trebala bi se osigurati iz nekoliko izvora financiranja što bi dovelo do većih obveza, na veći broj godina za OPG Mustang od onih koje je u mogućnosti podmiriti bez utjecaja na ostatak poslovanja i financijsku stabilnost.

Trajanje izgradnje objekta i pokretanje turističke djelatnosti u ovom scenariju bi trajalo znatno duže, 2 umjesto 1 godine, te bi se povrat uložениh sredstava i ostvarenje profita mogao očekivati tek za nekoliko godina.

Zemljište kojim OPG Mustang trenutno raspolaže nije dovoljno veliko za izgradnju smještajnog objekta većih dimenzija te bi zahtjevalo kupnju susjednog zemljišta čime bi se povećao iznos potrebnih sredstava.

Konkurencija u bližoj okolini je velika te klasični tip smještaja koji bi se izgradio ne bi bio dovoljno konkurentan i privlačan turistima što bi u konačnici prouzročilo značajne gubitke i neefikasnost poslovanja. Gubici u sekundarnoj djelatnosti OPG-a doveli bi do toga da bi se trebala preusmjeriti veća sredstva iz primarne djelatnosti u održavanje poslovanja sekundarnu djelatnost čime bi se ugrozila stabilnost poslovanja obje djelatnosti.

6. DEFINIRANJE PROJEKTA

OPG Mustang je zaključio da je uvođenje turističke djelatnosti i izgradnja kućica za glamping najbolja opcija za poboljšanje financijske stabilnosti i ekonomskih rezultata OPG-a.

Prednosti pred ostalim opcijama su:

- u posjedu OPG-a je zemljište pogodno za izradu kućica za glamping i pristupnih puteva do kućica (od glavnog posjeda, prometnice i između kućica) čime se smanjuje početno ulaganje u projekt
- ulaganja potrebna za izgradnju kućica za glamping i pokretanje turističke djelatnosti iznose znatno manje od onih potrebnih za izgradnju smještajnog objekta te samim time neće dovesti do velikog financijskog opterećenja za poslovanje OPG-a i financijske obveze na mjesečnoj i godišnjoj razini
- vrijeme potrebno za izradu kućica i popratne infrastrukture koje iznosi (zajedno sa pripremnim radovima) 10 mjeseci što je znatno manje od 2 godine koje bi bile potrebne za izgradnju hotela
- kućice za glamping se pogodne za najam na cijelu godinu jer nisu podložne vremenskim prilikama i neprilikama, što dovodi do toga da se prihodi od najma mogu ostvarivati tijekom cijele godine, a ne samo za vrijeme ljetnih mjeseci i u razdobljima stabilnih vremenskih prilika i pogodnih temperatura kao što bi to bilo da se odlučio na izgradnju kamping mjesta
- cijena najma kućica za glamping na dnevnoj bazi je za 50 % veća od cijene najma kamping mjesta što znači da su i prihodi od najma isti za 50% veći
- potražnja za najmom glamping kućica je u stalnom uzrastu kako je to relativno novi trend, što znači da će broj gostiju biti u stalnom uzrastu u narednim godinama, dok je potražnja i boravak u klasičnom kamping smještaju u silaznom trendu
- glamping gosti su poznati kao gosti „dubljeg džepa“ koji rado troše u destinaciji što će utjecati na povećanje prihoda lokalnih ugostitelja i povećanje prihoda u destinaciji
- konkurencija u okolini u svojoj ponudi nema sličan proizvod što znači da će se ponuda glamping kućica OPG-a Mustang isticati između ponude konkurenata te samom time biti atraktivnija potencijalnim gostima

- prihodi koji će se ostvariti uvođenjem nove djelatnosti i diverzifikacijom djelatnosti omogućit će OPG-u Mustang da ulaže u poboljšanje postojeće, primarne djelatnosti kako bi osigurao kvalitetu proizvodnje i zadržao konkurentnost na tržištu.

7. TEHNIČKA/TEHNOLOŠKA ANALIZA

7.1. Lokacija i pristupačnost

OPG se nalazi neposredno uz javnu prometnicu i obuhvat zahvata u prostoru u naravi je položen i time izuzetno pogodan za gradnju ove vrste objekta. Sustav internih prometnih i manipulativnih površina u kampu gradi se na način koji omogućava nesmetano kretanje osobama sa invaliditetom sukladno odredbama Pravilnika o osiguranju pristupačnosti građevina osobama s invaliditetom i smanjene pokretljivosti. Projekt se realizira na području naselja Glavice koje u prometnom smislu karakterizira blizina Zračne luke Split, Trajektne luke Split, autoceste A1 36km, te državne ceste D1 1km.

7.2. Opis postojećeg stanja

Postojeće stanje obuhvata zahvata opisano je u izrađenom Glavnom projektu izgradnje kampa na OPG-u Matić Mate. Zemljište oznake k.č. zem. 345/1 k.o. Glavice, u naravi položeni pašnjak površine 20Ha sa niskim raslinjem i ukupno 15 stabala koja će se zadržati na lokalitetu jer su na taj način valorizirana projektnom dokumentacijom i uklopljena u konačno arhitektonsko rješenje.

Prijavitelj je prethodno naručio izradu glavnog projekta sa svim potrebnim priložima za ishođenje građevinske dozvole :

- projekt arhitekture,
- projekt konstrukcije,
- projekt vodovoda i kanalizacije,
- projekt jake i slabe struje,
- gromobrani s troškovnicima projekt građevinske fizike,
- strojarski projekti (instalaciju grijanja, hlađenja i ventilacije),
- projekti obnovljivih izvora energije,

- geodetski projekt i projekt iskolčenja,
- geomehanički elaborat,
- projekt okoliša i interijera,
- ishodenje posebnih suglasnosti za građevinsku dozvolu.

7.3. Građevinsko-arhitektonski koncept

Izrađenim glavnim projektom u cijelosti je ostvaren projektni zadatak koji je zahtijevao izgradnju luksuznog sadržaja u ruralnoj sredini na ekološki prihvatljiv način i uz poštivanje zatečenog stanja u prostoru. Glavni projekt uzima u obzir i nužnost primjene pravila urbanističke struke u izradi projektne dokumentacije sve kako bi se postigao adekvatan raspored smještajnih jedinica u prostoru.

Dimenzije izgrađenih kućica biti će sljedeće:

Građevinska površina 36,80 m²

neto volumen 72,46 m³

bruto obujam 103,66 m³

Tlocrt

1. životni prostor 14,80 m²

2. spavaća soba 8,4 m²

3. kupaonica 6,3 m²

4. terasa - opcija 12,30 m²

neto površina 30,60 m²

Usluge koje pruža proizvođač obuhvaćaju sljedeće:

- projektna dokumentacija PGD, PZI, PID - geodetske usluge
- zemljani i zidarski radovi ispred drvene konstrukcije
- vodovodne i meteorske instalacije, postrojenja za pročišćavanje, skladištenje vode...
- ugradnja zgrade, krov i fasadni radovi - završni radovi (podovi, zidovi, grijanje / hlađenje / ventilacija)
- uređenje okoliša
- dobivanje uporabne dozvole

Proizvedeni objekti imaju 30 godinu garancije na izgradnju.

Temelji

U neobrađenu jamu iskopa postavljaju se osnovne instalacije (keramičke, metalne ili instalacije od tvrde plastike) za odvodnju (temeljna kanalizacija) te za odvodnju oborinskih voda. Pri postavljanju ovih instalacija posebno se pazi na ispravan pad instalacija (1 do 1,5 posto). Kad se postave potrebne instalacije onda se između okolnog tla i temelja nasipa šljunak. Šljunak sprječava nadiranje i prodor podzemnih voda u zid građevine. Preko toga se postavlja zaštitni sloj betona koji treba osigurati da temelji i armirano betonska ploča nemaju kontakta sa okolnom zemljom.

Zahvaljujući izvedbi postavljene temelje ne mogu oštetiti niske temperature niti na njih na bilo koji način negativno djelovati. Kako niska temperatura ne bi mogla dospjeti do površine temelja osigurana je visina između gornjeg ruba temelja i donjeg ruba podloge od najmanje 80 cm.

U zaštitni sloj betona postavlja se zaštita od vlage i to u obliku čvrste folije. S obzirom na vrstu i nadiranje podzemnih voda ugrađuje se crni zaštitni sloj (bitumenska zaštita). Nakon izolacije, postavlja se armatura. Armatura se u pravilu sastoji od čelične mreže koja se postavlja u betonsku masu. Pojedini se dijelovi čelične mreže fiksiraju i međusobno povezuju veznom žicom.

Vanjski zid

Korištenje visokokvalitetnih komponenti, vanjski zidovi će imati svu potrebnu hidroizolaciju, ventilaciju, difuziju pare, toplinsku izolaciju kako bi se osigurala udobnosti i trajnosti. Inovativni dizajn i difuzno otvorenim sustavom vanjskih zidova, atraktivnim oblicima i razgradljivim materijalima, kućice će biti izgrađeno ekonomično i ekološki prihvatljivo.

Nosivi elementi i izolacija

Osnovni okvir kuće sastoji se od lijepljenih ploča od punog drveta. Ploče su povezane u dva smjera, što znači da je klimatsko širenje drva zanemarivo, a vlaga u sobama je regulirana kroz drvene vanjske zidove. Također je ojačana stabilnost konstrukcije, potresna sigurnost, protupožarna sigurnost, toplinska i zvučna izolacija.

Staklena, mineralna i kamena vuna spadaju u tradicionalno korištene materijale za toplinsku izolaciju.

Paneli od gips kartona, koji dovršavaju unutarnji dio zida, izrađeni su od recikliranog papira i gipsa, izdržljivi su i visoko-kvalitetni, također otporni na mehaničke napore, pružaju ugodnu klimu u sobi i ekološki su prihvatljivi.

Zidni dijelovi

Optimizirani za najbolje performanse u sobi, debljine od 100 do 160 mm, izolirane debelim slojem izolacije (mineralna/staklena vuna), zatvorene gipsanom vlaknastom pločom, udovoljavaju najvišim standardima kvalitete.

Podna ploča

Osnovni građevinski element između poda je poprečno zalijepljena čvrsta ploča, djelomično neobrađena kako bi bilo vidljivo drvo za naglašavanje osjećaja topline.

Krov i strop

Krov je jedan od najvažnijih elemenata, u ovom slučaju on je kosi. Postavljeni krov imati će ispravan položaj, odnosno biti će orijentiran prema suncu i osigurati dovoljno prostora solarnim kolektorima i fotonaponskim uređajima.

Faktor toplinske propusnosti:

krovni krov eko koncepta $U = 0,17$ /eko koncept ravan klizni krov $U = 0,18$

eko koncept ravni krov s nagibom $U = 0,13$

Ventilirana fasada

Fasada će imati drveno pročelje, od ariša, četinjače iz porodice Pinaceae, koje između ostalog pomaže i u održavanju hladnije unutarnje temperature u vrućim mjesecima. Fasadno drvo obrađeno je kako bi bilo otporno na trulež i insekte. Drvena fasada je pričvršćena na drvene grede potkonstrukcije, ispod kojih je ugrađena difuzno otvorena folija otporna na UV zrake, vjetar, kišu i sunce.

Prozori i vrata

Vrata i prozori osiguravaju sigurnost, imaju dobro brtvljenje, dobra termička svojstva i niske troškove održavanja. Izrađeni su od visokokvalitetnog PVC -a sa trostrukim ostakljenjem.

Profili prozora

PVC prozori izrađeni su od recikliranog materijala. Odlikuje ih optimalna konstrukcija i dobra zvučna i toplinska izolacija. Odlikuju se izuzetnom stabilnošću i sigurnošću, što ih čini pogodnim za ugradnju u veće otvore, a prije svega ih je lako održavati.

Ugrađeni prozori imati će toplinsku propusnost profila $U_f = 0,82 \text{ W / m}^2\text{K}$. Sa ugrađenim staklom vrijednosti $U_g = 0,6 \text{ W / m}^2\text{K}$, postiže se $U_{W0,75} \text{ W / m}^2\text{K}$ (razina pasivne kuće)

Sjenčanje

Prozori koji gledaju prema jugu trebali bi zimi pustiti puno sunčeve svjetlosti, i obrnuto, u vrućim mjesecima zaštititi od prekomjernog zagrijavanja. Hlađenje prekomjerno izloženih prostorija zahtijeva više energije nego grijanje, stoga će se ugraditi vanjske roletne, koje ljeti ne djeluju kao pasivni radiator.

Nadstrešnice koje su pravilno postavljene i orijentirane, pružaju najučinkovitiju hladovinu u ljetnim vrućinama. Pravilno usmjerene, nadstrešnica će sunčevu svjetlost pustiti kroz prozore zimi, što rezultira dodatnim zagrijavanjem kuće.

Vanjske sjenila mogu u ljetnim mjesecima smanjiti nadoplatu sunčeve topline za do 65% na jugu i do 77% na zapadu. Zbog svoje fleksibilnosti i energetske učinkovitosti ugradit će se aluminijske rolete, u elegantnoj sivoj boji.

Ulazna vrata

Vrhunska aluminijska ulazna vrata na svakoj kućici biti će u sivoj boji, s visokokvalitetnim profilnim sustavima, sigurnosnom bravom u tri točke s kukama, izolacijskim punjenjem debljine 45 mm, trostrukim brtvljenjem okvira i krila, cilindričnim umetkom za sigurnosnu funkciju. Estetska ručka s vanjske i unutarnje kuke izrađena je od nehrđajućeg čelika.

Unutarnja vrata i ručke

Predviđena su ugradnja vrlo kvalitetna unutarnja vrata u imitacijskom furniru, izdržljiva i jednostavna za održavanje. Ručke će biti od nehrđajućeg čelika, materijala koji se 100% reciklira, otporan je na koroziju, ogrebotine i jednostavan je za održavanje.

Sanitarije

Ugrađene sanitarije biti će vrhunskog dizajna i kvalitete, izrađene bez dodavanja toksičnih, štetnih ili rizičnih nečistoća. Svi proizvodi površinski se obrađuju uz pomoć nanotehnologije, tako da se voda na njima ne zadržava i lako se čiste.

Skriveni vodokotlići koji će se ugraditi klasika su modernih kupaonskih sustava i ugrađene su milijun puta širom svijeta u posljednjih 40 godina. Odlikuje ih poslovična pouzdanost. Posjeduju funkciju ispiranja s dva volumena i pokretanjem/zaustavljanjem i podesivim volumenima ispiranja, čime mehanizam automatski štedi vodu.

Električne instalacije i svjetlo

Kućice za glamping biti će opremljene sustavom kućne automatizacije koji se može prilagoditi individualnim potrebama. Korištenje najnovije bežične tehnologije nudi gotovo sto posto funkcionalnu dostupnost. Automatske uređaje lako je instalirati, nadzirati i upravljati prekidačem, daljinskim upravljačem ili pametnim telefonom i nude praktično rješenje u gotovo svim situacijama: prebacivanje svjetla, automatsko prebacivanje svjetla, kontrola temperature, centralno zaključavanje, upravljanje zasjenjenjem, aktiviranje alarma ...)

Biti će ugrađen po jedan prekidač i dvije utičnice u svakoj sobi. Svjetla su izrađena kao površinska i montirana na zid, 30 cm ispod stropa.

Stube

Stepenice su izrađene od visokokvalitetnog izdržljivog punog bukovog drveta s drvenom ogradom s pripadajućim šipkama.

Boja

Svi unutarnji zidovi biti će detaljno obrađeni: zalijevanje, izgladivanje, brušenje i obojeni bojom koja se, zbog izuzetno niskog sadržaja isparljivih organskih tvari, smatra ekološkom bojom. Na podove će biti položen visokokvalitetni troslojni hrastov parket debljine 21 mm dok će u kupaonicama biti postavljene kvalitetne keramičke pločice debljine 9 mm, otporne na zamrzavanje i s mat premazom koji ujedno ima i protuklizni efekt.

7.4. Dozvole i tehnička dokumentacija

Za realizaciju projekta nužno je posjedovati izgrađeni glavni projekt sa svim potrebnim priložima za ishođenje građevinske dozvole (projekti arhitekture, konstrukcije, vodovoda i kanalizacije, jake i slabe struje, gromobrana s troškovnicima projekt građevinske fizike).¹²

Zahtjevu za izdavanje građevinske dozvole prethodilo je izdavanje lokacijske dozvole.

Tehnički pregled se obavlja u svrhu utvrđivanja izgrađenosti građevine u skladu s građevinskom dozvolom za građevinu ili radove koji se mogu izvoditi na temelju glavnog projekta. Nakon obavljenog tehničkog pregleda, sastavlja se zapisnik u kojeg se unosi mišljenje predstavnika javno pravnih tijela o izgrađenosti građevine i da li je u skladu s građevinskom dozvolom, može li se izgrađena građevina koristiti ili se prethodno moraju otkloniti utvrđeni nedostaci ili se ne može izdati uporabna dozvola.¹³

Uporabna dozvola izdaje se u roku osam dana od dana obavljenog tehničkog pregleda.

Nakon završetka građenja i ishođenja uporabne dozvole, građevina se evidentira u katastru i zemljišnim knjigama.

Katastarski ured, zajedno s propisanim dokumentima za upis građevine u zemljišnu knjigu, dostavlja nadležnom sudu obavijest da je priložena uporabna dozvola te navodi tijelo graditeljstva koje je izdalo dozvolu te njenu klasu, urudžbeni broj i datum izdavanja.¹⁴

¹² Narodne novine(2019), Pravilnik o obveznom sadržaju i opremanju projekata građevina, Narodne novine broj. 153/13, raspoloživo na: https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2019_12_118_2354.html

¹³ Narodne novine(2019), Pravilnik o tehničkom pregledu građevine, Narodne novine broj. 153/13, raspoloživo na: https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2018_05_46_880.html

¹⁴ Središnji državni portal(2020), Upis u katastar i zemljišne knjige, raspoloživo na: <https://gov.hr/moja-uprava/stanovanje-i-okolis/izgradnja-i-obnova-kuce/upis-u-katastar-i-zemljisne-knjige/352>

8. ODRŽIVOST REZULTATA

8.1. Financijska održivost

Glamping turizam bilježi pozitivan trend te mu popularnost raste iz godine u godinu, a očekivan je daljnji rast. Pametnom promocijom i suradnjom s lokalnim, domaćim i inozemnim agencijama očekivano je da će se broj gostiju povećavati iz godine u godinu. Temeljna poljoprivredna djelatnost i dopunska turistička djelatnost u kombinaciji jamče dugoročnu financijsku održivost po projekciji prihoda za idućih 5g.

Za poljoprivrednu djelatnost u naredne tri godine predviđa se prihod od 1.560.000,00 kn za svaku godinu, te rast prihoda na 1.600.000,00 kn u 2023.godini, odnosno 1.620.000,00 i 1.640.000,00 kn za 2024. i 2025.

Očekivani prihod od turističke djelatnosti u 2021. godini je 650.000,00 kn, uz očekivani porast prihoda 5% za svaku narednu godinu. Iz navedenog proizlaze prihodi od 682.500,00kn za 2022., 716.625,00kn u 2023., te 752.456,25 u 2024. dok bi u 2025. očekivani prihod iznosio 790.079.06 kn.

8.2. Okolišna održivost

Kućice za glamping veliki dio svoje energije dobivati će iz održivih izvora odnosno solarnih panela postavljenih na krovu svake kućice. Upotreba visokokvalitetnih materijala i zatvora, orijentacijom (posebno staklenih površina), dimenzioniranjem i dobrim izolacijskim staklom osigurava se maksimalna iskoristivost te minimalni gubitci energije.

To su objekti koji su građeni posebno s ciljem da bi trošili što manje toplinske energije, i to čak do deset puta manje nego klasično građeni objekti. Niskoenergetska kuća za grijanje troši od 15 kWh/(m²a) pa do 60 kWh/(m²a) godišnje, dok većina klasično izgrađenih kuća može ići i do deset puta više.¹⁵

Za izgradnju će se koristiti drvo upravo zbog svojih ekološki održivih energetske svojstava. Drvena kućica ima tu energetske prednost, da se sami zidovi ne zagrijavaju i ne hlade.

¹⁵ Jutarnji List(2018) Eksterijeri, raspoloživo na: <https://www.jutarnji.hr/domidizajn/eksterijeri/prijenosna-da-povoljna-da-stedljiva-da-predivna-da-ovi-su-objekti-sve-trozeniji-na-nasem-podrucju/7637166/>

Prilikom izgradnje kanalizacije vodit će se posebna pažnja da je izgrađeno sukladno suvremenim standardima te da se otpadne vode prikladno zbrinu. Na posjedu postoji i odlagalište za organski otpad, papir i plastiku kako bi se sav otpad mogao reciklirati na predviđeni način.

8.3. Institucionalna održivost

Grad Sinj radi na poboljšanju uvjeta turističke ponude u gradu Sinju i konkurentnosti turističkih proizvoda i događaja. Revitalizacijom turizma kroz različite oblike turizma stvara se turistička platforma, te pokreće malo i srednje poduzetništvo. Planirana je suradnja s upravom grada u okviru organizacije službenih događanja na prostoru kampa koji će služiti za promociju grada i samog kampa.¹⁶

Uvođenjem nove turističke ponude osigurat će povećanje broja turista u destinaciji. TZ Sinj osigurat će suradnju u promociji kampa te će se sa zajedničkim akcijama raditi na promociji kampa. Planirano je uključenje ponude kampa na službene stranice TZ Sinj, te u tiskane letke u nakladi od 15.000 primjeraka koji se koriste za promociju na domaćim i internacionalnim sajmovima. Letci će se postaviti i na svim frekventnim mjestima kako bi doprijeli do što većeg broja potencijalnih korisnika.

¹⁶Grad Sinj(2018), Turizam u gradu Sinju, raspoloživo na: <https://www.sinj.hr/turizam/>

9. PROJEKTNI TIM

9.1. Metodologija uspostave projektnog tima

Prijavitelj projekta je ujedno i nositelj OPG-a, a za uspješnu provedbu istog potrebni su mu i koordinator projekta, stručni konzultant i voditelj kampa. Isto tako, biti će potrebne i usluge stručnjaka za javnu nabavu, TZ Sinj i nadzornog inženjera. Tijekom cijelog procesa pripreme i provedbe tri su ključne osobe: prijavitelj, koordinator i stručni konzultant.

Uloga prijavitelja u ovom projektu je da upravlja projektom, koordinira svim aktivnostima projekta i administracijom te je odgovoran za iste. Koordinator projekta je bitna osoba koja prati projekt zajedno s voditeljem kroz cijeli proces pripreme, provedbe i kontrole. Zadužen je za podjelu dnevnih, tjednih i mjesečnih zadataka svih članova tima, nadzor gradnje i ishodovanje dozvola za gradnju.

Stručni konzultant pruža usluge savjetovanja pri definiranju, apliciranju i provedbi projekta zaključno sa završnim izvješćem. Odgovoran je za savjetovanje pri podnošenju zahtjeva za isplatu, zahtjeva za potporu i završnog izvješća. Glavna zadaća mu je praćenje dinamike izvršenja projektnih zadataka, sudjelovanje na mjesečnim a po potrebi i tjednim sastancima članova projektnog tima.

Voditelj kampa biti će zaposlen u trećem mjesecu provedbe projekta. Njegova zaduženja u projektu su sklapanje ugovora s domaćim i inozemnim agencijama, on line portalima, izrada i provedba plana promotivnih aktivnosti, postavljanje i praćenje prodaje smještajnih kapaciteta na on line portalima, komunikacija s gostima, izrada rezervacija. Zajedno sa suvoditeljem OPG-a pripremat će kategorizaciju kampa te će voditi cjelokupno poslovanje kampa nakon otvaranja.

Suradnici na projektu ne sudjeluju tijekom cijelog razdoblja provedbe ali su bitni za uspješno provođenje određenih faza provedbe. Tako je stručnjak za javnu nabavu bitan u početnoj fazi projekta jer je on zadužen za provođenje procesa nabave glamping kućica.

TZ Sinj je bitan suradnik za aktivnost promocije i vidljivosti projekta i samog kampa nakon završetka projekta. Biti će zaduženi za suradnja u aktivnostima promocije na inozemnom i domaćem turističkom tržištu u cilju optimalnog pozicioniranja novog turističkog proizvoda.

Nadzorni inženjer provodi stručni nadzor gradnje i koordinator je zaštite na radu na gradilištu. Njegova uloga je ključna za ishodovanje uporabne dozvole jer je dužan sastaviti završno

izvješće o izvedbi građevine, nadzirati građenje tako da bude u skladu s aktom o gradnji, odrediti provedbu kontrolnih postupaka u pogledu ocjenjivanja sukladnosti, bez odlaganja upoznati investitora sa svim nedostacima odnosno nepravilnostima koje uoči tijekom građenja, a investitora i građevinsku inspekciju i druge inspekcije o poduzetim mjerama.

Stručnjak za javnu nabavu biti će zadužen za provođenje procesa nabave glamping kućica. Prilikom odluke najboljeg ponuđača cijena će biti samo 50% kriterija, a tražit će se extra kvalitetan proizvod koji će zadovoljiti “glam faktor”. Faktori koji su još bitni za izbor su najmanje 4 godine radnog iskustva na sličnim poslovima, radno iskustvo na poslovima javne nabave, minimalno 2 godine, poznavanje relevantnog regulatornog okvira vezanog uz djelokrug rada, te važeći certifikat u području javne nabave.

9.2. Kvalifikacije za obavljanje posla u timu

Nositelj OPG-a Poljak Dino je odgovorna osoba za provedbu projekta, reorganizacija radnih obveza i novih zaposlenika u optimizaciji radnih procesa u cilju uspješne provedbe projekta kao i poboljšanja učinkovitosti poslovanja. Dino je radio u privatnom i državnom sektoru uz to što je cijeli svoj životni vijek radio na obiteljskom posjedu koji je 2006. postao OPG –om. Vodi brigu o životinjama, održavanju oranicama i ostalim poslovima vezanim za uspješno poslovanje OPG-a. Do sada je sudjelovao u izradi i provedbi 3 projekta sufinanciranja za nabavu opreme i nadogradnju staje na OPG-u te izgradnju mljekare/sirane. Odlikovani je sudionik je Domovinskog rata.

Poljak Anđelko (suvoditelj OPG-a) diplomirani je ekonomist, a diploma je dobio redovnim školovanjem na Ekonomskom fakultetu u Splitu nakon završene Opće gimnazije u Sinju. U posljednjih 5 godine preuzima ulogu suvoditelja OPG kako bi mogao zamijeniti oca na poziciji voditelja nakon što se on povuče s te uloge. Uz oca Matu sudjelovao je u izradi i provedbi 3 projekta sufinanciranja nabave opreme i nadogradnju staje na OPG-u te izgradnju mljekare/sirane.

Stručni konzultant – diplomirani je ekonomist za menadžment u turizmu. Posjeduje višegodišnje iskustvo rada u hotelima s 4 zvjezdice na području Splitsko dalmatinske županije. Provelo je postupak kategorizacije i otvaranja hotela s 4 zvjezdice u gradu Sinju te

vodilo cjelokupno poslovanje 12 mjeseci. Uspostavilo je radne procese hotela, definirao cjenike usluga te vodio sklapanje ugovora s 10 agencija o poslovnim suradnjama. Postavio je profile na društvenim mrežama, prodaju kapaciteta na on line portalima te bio zadužen za cjelokupnu komunikaciju, kako s gostima tako i s agencijama, dobavljačima i vanjskim suradnicima. Trenutno svoje bogato znanje na području turizma koristi kao stručni konzultant za projekte vezane za turizam i pokretanje turističke djelatnosti.

Stručnjak za javnu nabavu – zaposlenik je tvrtke koja je odabrana za pružanje usluga javne nabave za nabavak i izgradnju kućica za glamping. Posjeduje certifikat za postupak provođenja javne nabave te 3 godine iskustva u postupcima javne nabave i upoznat je s regulatornim okvirom vezanim uz djelokrug rada. Do sada je proveo 50 postupaka javne nabave u ukupnoj vrijednosti od preko 20.000.000,00 kn.

Voditelj kampa – predviđeno je zapošljavanje voditelja kampa u trećem mjesecu provedbe projekta. Tražena osoba (m/ž) trebati će posjedovati diplomu iz hotelskog menadžmenta ili više hotelijerske škole, minimalno 3 godine iskustva kao voditelj kampa ili rezidencijalnog naselja s popratnim sadržajima, napredno poznavanje rada na računalu i MS Office programa, poznavanje visokih standarda poslovanja u turizmu i ugostiteljstvu, izvrsno znanje engleskog jezika, poželjno znanje njemačkog jezika te znanje ostalih jezika je prednost, sposobnost organizacije rada i sposobnost upravljanja ljudima, proaktivnost u rješavanju problema i pritužbi gosta i radnika, vozačka dozvola B kategorije te izvrsne komunikacijske i organizacijske vještine.

10. AKTIVNOSTI NA PROJEKTU

10.1. Priprema gradilišta glamping kampa i ishodovanje dozvole za izgradnju

- Ishodovanje građevinske dozvole po već izrađenom glavnom projektu za izgradnju kampa “Mustang lux camp”
- Izrada pristupnih puteva i krčenje gradilišta kampa - Izrada pristupnih puteva i krčenje gradilišta kampa je ključna aktivnost koja garantira da će se početak gradnje kućica obaviti u zadanom roku. Potrebno je ukloniti stabla koja se nalaze na tom dijelu zemljišta kako bi se osigurao teren za gradnju.
- Razvod električne energije, sustava rasvjete kampa, sustava fekalne kanalizacije i pročišćenja otpadnih voda te vodovodne infrastrukture, sve po sistemu ključ u ruke i temeljem jednog postupka nabave.

Očekivani rezultati aktivnosti je izgradnja 2km glavnog pristupnog puta te 1 km pješačke staze koja povezuje kućice jednu s drugom. Gradilište kampa je raskršeno i obavljani su pripremni radovi za gradnju kućica. Izgrađen je sustava fekalne kanalizacije i pročišćenja otpadnih voda te vodovodne infrastrukture. Postavljena su rasvjetna tijela uzduž pješačke staze. Sve aktivnosti obavljat će se pod nadzorom nadzornog inženjera i voditelja poslovanja OPG-a te bi to započelo u prvom mjesecu, i trajalo bi do četvrtog mjeseca.

10.2. Provedba nabave i izgradnja glamping kampa “Mustang lux camp”

- Prikupljanje ponuda – Prikupljanje ponuda za odabir partnera izvršit će se sukladno načelima Zakona o javnoj nabavi kako bi se osiguralo poštovanje načela transparentnosti i jednakog tretmana pri čemu će se pružiti svim gospodarskim subjektima informacije na isti način i u isto vrijeme. Dokumentacijom o nabavi odredit će se elementi nabave ili postupka, uključujući poziv na nadmetanje, opis predmeta nabave, tehničke specifikacije, opis usluge, predloženi uvjeti ugovora, dokazni dokumenti koje podnose ponuditelji, informacije o općim primjenjivim obvezama te sva dodatna dokumentacija vezana uz postupak nabave.

- Odabir ekonomski najpovoljnije ponudu - Odabrat će se ekonomski najpovoljnija ponuda gdje će odlučujući kriterij odabira bit dodatni „glam“ faktor.
- Dobava i ugradnja smještajnih jedinica, kućica za glamping - Dobava i ugradnja smještajnih jedinica, kućica za glamping obaviti će se unutar 3 mjeseca. Specifikacije kućica biti će sukladno projektnoj dokumentaciji.
- Ishodovanje uporabne dozvole - Po završetku ugradnje i opremanja kućica za glamping slijedi ishodovanje uporabne dozvole kako bi se iste stavile u funkciju i započele s radom. Uporabna dozvola se izdaje u roku od 8 dana nakon obavljenog tehničkog pregleda po predanom zahtjevu nositelja kampa.
- Registracija i kategorizacija kampa - Registracija i kategorizacija kampa označava zadnju fazu pokretanja djelatnosti kampa, te je po završetku spreman za rad i primanje prvih gostiju. Kategorizacijom kampa će se utvrditi da li izvedeno stanje kampa odgovara onom propisano u Uvjetima za kategorizaciju kamp i kamp odmorište NN 54/16 kako bi se dobilo odgovarajući broj zvjezdica.

Očekivani rezultati ove aktivnosti će biti odabir ekonomski najpovoljnije ponude, izgrađeno je 10 smještajnih jedinica, kućica za glamping. Odgovornost za praćenje i nadzor provedbe aktivnosti dobavljanja i ugradnje kućica za glamping je na Voditelju projekta i nadzornom inženjeru. Odgovornost za registraciju i kategorizaciju kampa je na koordinatoru projekta i voditelju kampa. Trajanje cjelokupnog procesa je 6 mjeseci, s početkom u trećem mjesecu provedbe projekta.

10.3. Edukacija postojećeg osoblja i provedba zapošljavanja novih zaposlenika

- Edukacija članova OPG-a za sudjelovanje u novoj turističkoj djelatnosti - Projektom je predviđeno da se Poljak Anđelko dodatno educira za sudjelovanje u novoj turističkoj djelatnosti. Nastavno na njegovo dosadašnje obrazovanje i iskustvo u poslovanju Poljak Anđelko će na Veleučilištu u Šibeniku pohađati predavanja o kampu u trajanju od 6 mjeseci, te na ovaj način pružit će mu se stručna znanja o

osnovama, povijesti i specifičnostima kamping turizma u RH i u svijetu, te ga upoznati s pojmom kampa i kampiranja, vrstama kampova, najnovijim kamping trendovima, pravnim okvirima, te najboljim primjerima iz prakse, a što će moći iskoristiti u daljnjem radu za jačanje poduzetničkog interesa, kreativno razmišljanje i konkretno djelovanje na tom području.

- Raspisivanje oglasa za nova radna mjesta - U 4. mjesecu provedbe projekta raspisan je oglas za novo radno mjesto voditelja kampa. Poštujući načela ravnopravnosti i nediskriminacije natječaj je raspisan za oba spola te svih rasnih i vjerskih skupina.
- Prikupljanje životopisa, selekcija kandidata i održavanje 2 krug razgovora i zapošljavanje - Trajanje natječaja je 30 dana nakon čega se iz prikupljenih životopisa vrši selekcija pogodnih kandidata i održavaju 2 kruga razgovora. Proces završava sa zapošljavanjem voditelja kampa.

Očekivani rezultati ove aktivnosti su završena edukacija Poljak Anđelka te stečeno znanje upisano u radnu knjižicu, te je zaposlen jedan djelatnik na poziciji voditelja kampa. Početak provedbe ove aktivnosti je u drugom mjesecu, i trajati će do sedmog mjeseca.

10.4. Sklapanje ugovora o suradnji s lokalnim i inozemnim agencijama i mrežnim portalima, promidžba i sudjelovanje na sajmovima

- Sklapanje ugovora o poslovnoj suradnji s lokalnim agencijama - Sklapanje ugovora o poslovnoj suradnji s lokalnim agencijama biti će početak rada na poslovnim suradnjama koje bi trebale rezultirati rezervacijama smještajnih jedinica.
- Sklapanje ugovora o poslovnoj suradnji inozemnim agencijama - Sklapanje ugovora o poslovnoj suradnji s lokalnim i inozemnim agencijama, on- line portalima biti će početak rada na jačanju poslovnih suradnjama koje bi trebale rezultirati rezervacijama smještajnih jedinica.

- Postavljanje profila na mrežne portale - Postavljanje profila na mrežne portale biti će dio promidžbenih aktivnosti koje bi trebale rezultirati upoznavanjem potencijalnih gostiju s ponudom kampa prije službenog početka rada kampa.
- Izrada promidžbenih materijala, kratkih video promocija - Izrada promidžbenih materijala, kratkih video promocija koji će se koristiti za promociju kampa putem internet portal, službene stranice kampa te prilikom predstavljanja kampa agencijama u svrhu ostvarivanja poslovne suradnje.
- Postavljanje profila na Facebook, Instagram i sl, i izrada službenih mrežnih stranica kampa - Sve ove aktivnosti su u cilju promocije kampa većem broju korisnika prije početka rada kampa kako bi se stvorila svijest potencijalnih gostiju o postojanju kampa. Izgradnja kampa biti će popraćena objavama na svim profilima, te će se dio objava dodatno promovirati plaćenim oglasima. Službena stranica kampa postaviti će se u sklopu postojeće stranice OPG-a.
- Sudjelovanje na inozemnim sajmovima kamping turizma Danish Travel Show i Reise & camping - Sudjelovanje na inozemnim sajmovima kamping turizma Danish Travel Show i Reise & camping planirano je kako bi se djelovanje kampa prezentiralo na osobniji način krajnjim korisnicima i partnerskim agencijama i on line portalima.

Očekivani rezultati ove aktivnosti su 10 sklopljenih ugovora s domaćim i inozemnim agencijama. Profili kampa su postavljeni na Facebook, Instagram i LinkedIn te povezani s službenom stranicom kampa. Također su postavljeni profili na Booking.com, Agoda, Expedia portalima za prodaju smještajnih kapaciteta, te sudjelovanje na 2 inozemna sajma kamping turizma. Odgovornost za provedbu ovih aktivnosti biti će na nositelju OPG-a i voditelju poslovanja te nakon zaposlenja i na voditelju kampa i trajati će od petog mjeseca do 12-og mjeseca provedbe projekta.

10.5. Promidžba i vidljivost

- Odabir agencije za catering, službenog fotografa, tiskare za izradu pozivnica - Prilikom prikupljanja ponuda za organizaciju cateringa prilikom otvaranja kampa potrebno je da usluga podrazumijeva dostava i postavljanje, dekorirani švedski stol sa stolnjacima, salvete te pribor za jelo i servis, usluga posluživanja, svečani šator i piće.
- Izrada i slanje pozivnica, izrada banneri i roll-up za potrebe promocije - Ove aktivnosti su obuhvaćene jedinstvenim ugovorom koji je sklopljen s tvrtkom koja će izraditi nadogradnju postojeće stranice, izradu i tiskanje svih promotivnih materijala (tiskanih i video)
- Organizacija svečanog domjenka i postavljanje trajne info table povodom otvaranja s predstavnicima lokalne samouprave, TZ-a, predstavnicima agencija i predstavnicima medija - Organizacija svečanog otvaranja kampa prilika je za označavanje početka rada kampa te će se u sklopu manifestacije postaviti trajna info tabla sukladno propisima o vidljivosti projekata sufinancirani sredstvima EU. Uzvanici će biti postojeći i novi potencijalni partneri, predstavnici gradske uprave, TZ Sinj te članovi medija. Planirano je pozivanje 150 gostiju.

Očekivani rezultati su tiskane i poslane pozivnice za otvaranje, odabrana je catering tvrtka i organiziran svečani domjenak, postavljena info tabla vidljivosti. Odgovornost za provođenje aktivnosti je na voditelju OPG-a i voditelju kampa te vrijeme trajanja ove aktivnosti je 2 mjeseca.

10.6. Upravljanje projektom i administracija

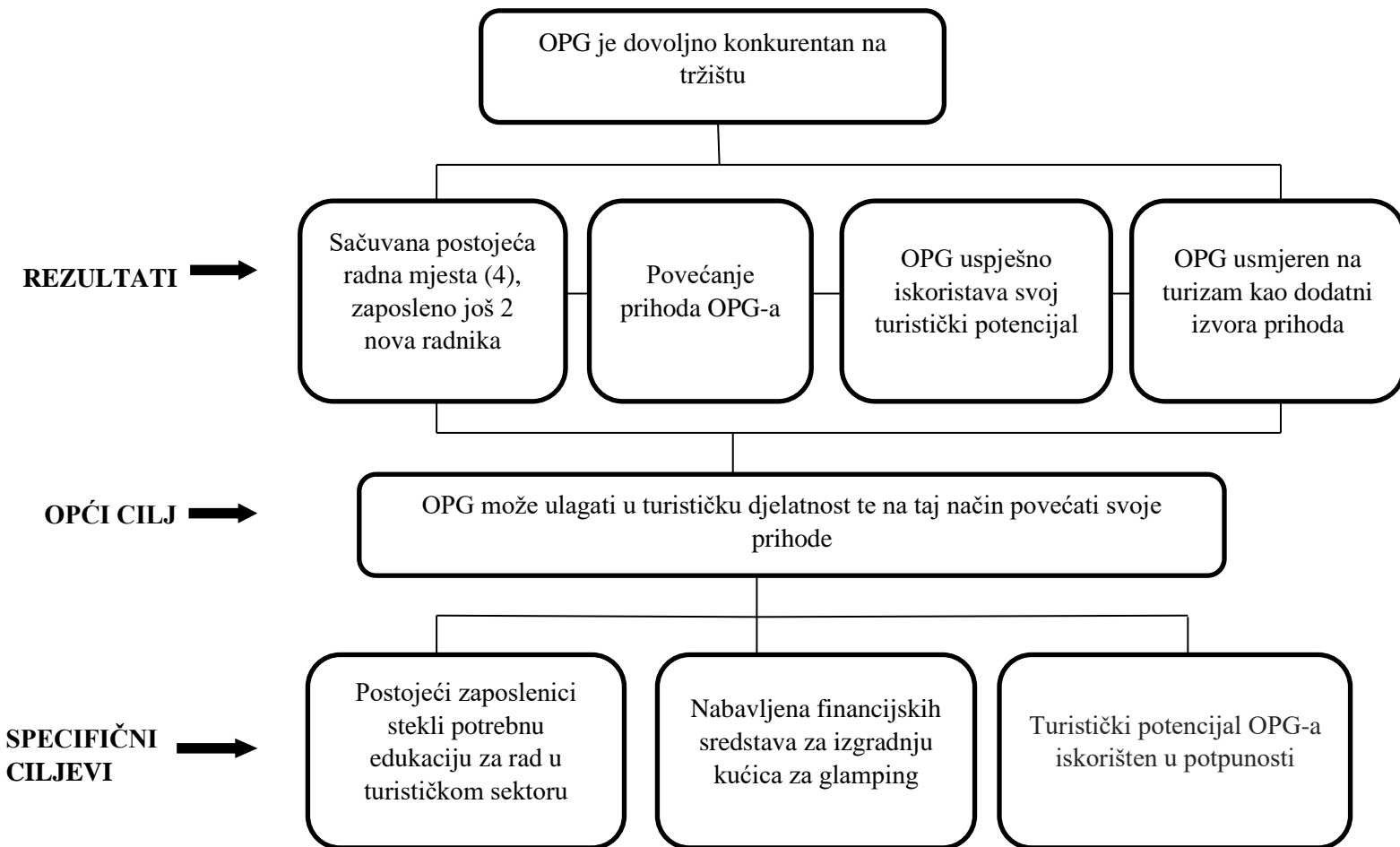
- Savjetodavne usluge stručnog konzultanta u definiranju, apliciranju i provedbi projekta - Stručni konzultant pruža usluge savjetovanja pri definiranju, apliciranju i provedbi projekta zaključno sa završnim izvješćem. Glavna zadaća mu je praćenje dinamike izvršenja projektnih zadataka, organizacija mjesečnih a po potrebi i tjednih

sastanaka članova projektnog tima. Dosadašnjim iskustvom pridonijeti će ostvarenju cilja projekta a to je pokretanje nepoljoprivredne djelatnosti na poljoprivrednom gospodarstvu uz očuvanje postojećih i stvaranje novih radnih mjesta

- Usluga stručnog nadzora gradnje - Stručni nadzor gradnje zakonski je propisana obveza prijavitelja prilikom gradnje smještajnih jedinica.
- Usluga certificiranog stručnjaka za provedbu javne nabave u cilju odabira ekonomski najpovoljnije ponude - Usluge certificiranog stručnjaka za provedbu javne nabave potrebna je za transparentno obavljanje nabave kućica za glamping.

Očekivani rezultati ove aktivnosti će biti uspješno prijavljen i proveden projekt. Izvršen nadzor gradnje i dobivena uporabna dozvola i provedena nabava 10 kućica za glamping. Vrijeme kroz koje će se ova aktivnost provoditi je kroz cijeli projekt(12 mjeseci).

11.STABLO CILJEVA



12.RIZICI NA PROJEKTU I NJIHOV UTJECAJ NA PROJEKT

RIZIK	VJEROJATNOST	UTJECAJ	MJERE ZA IZBJEGAVANJE/UBLAŽAVANJE
Tz grada Sinja ne prepoznaje potencijal koji kućice za glamping donose turističkoj ponudi destinacije - organizacijski	Mali	Mali	Rizik će se - izbjeći pravovremenom i odgovarajućom promocijom kampa te će se informirati djelatnike TZ Sinj o prednostima uključivanja ponude kampa u njihove promotivne materijale s kojima sudjeluju na različitim sajmovima kako bi se povećala vidljivost i atraktivnost, kako kampa tako i same destinacije
Ugovorena tvrtka za gradnju kućica za glamping u dogovorenom roku ne uspijeva sagraditi kućice za glamping - organizacijski	Mali	Velik	U ugovora o pružanju usluge izrade i montaže kućica s izvođačem upisat će se klauzula o penalima koji će izvođač biti dužan platiti za svaki dan kašnjenja. Voditelj projekta i stručni nadzor gradnje će dodatno pratiti tijek izgradnje kućica,
Vlasnici sa susjednim imanja se protive gradnji kamp objekata na imanju	Mali	Srednji	Prijavitelj je aktivan u lokalnoj zajednici i proaktivno održava dobrosusjedske odnose sa svim susjedima. Prije početka radova i izvođenja projekta upoznati će sve

zbog utjecaja koji bi mogli imati na njih.			vlasnike susjednih imanja o detaljima projekta. Voditelj projekta će biti zadužen za praćenje razina buke prilikom izvođenja radova ugradnje kućica kako bi osigurao minimalne smetnje za obližnju stoku, te će po potrebi dogovarati sa susjedima premještanje stoke na druge pašnjake i slične aktivnosti u cilju održavanja dobrosusjedskih odnosa i praćenja zakonskih propisa.
Konkurencija koja se u kratkom roku počinje baviti istom djelatnošću - financijski	Velik	Veliki	Očekivano je da će konkurencija uskoro prepoznati potencijal glamping kućica te da će se upustiti u istu i sličnu aktivnost. Prijavitelj će konkurenciju smanjiti na najmanju moguću mjeru stalnim praćenjem iste, te mijenjanjem i prilagođavanjem vlastite ponude. Suradnjom s lokalnim poduzetnicima stvarat će se novi paket aranžmani kako bi se povećala atraktivnost ponude i vodeća pozicija na tržištu.
Odlazak službenika – člana projektnog tima - organizacijski	Mali	Srednji	Prijavitelj će osigurati da svi članovi projektnog tima budu upoznati s projektnim aktivnostima i tijekom provedbe projekta kako bi se u slučaju odlaska nekog od njih projekt mogao nesmetano nastaviti.

Nedostatak kulturnih i zabavnih događanja za posjetitelje u ne-ljetnim mjesecima	Velik	Mali	Prijavitelj će u dogovoru s lokalnim ugostiteljskim objektima potaknuti organizaciju tematskih večeri za svoje goste.
Nezainteresiranost tržišta za finalni proizvod - financijski	Mali	Srednji	U planiranim aktivnostima je i odlazak na specijalizirane sajmove kako bi se prezentirala ponuda glamping kampa. Isto tako napraviti će se promotivni materijali koji će biti popraćeni profesionalno izrađenim slikama, a voditelj marketinga će u najkraćem roku kontaktirati potencijalne partnerske agencije kako bi se potaknula prodaja smještajnih jedinica.
Nastupanje bolesti člana OPG-a - financijski	Mali	Srednji	Vlasnik OPG –a Poljak Dino i njegova supruga su vitalni članovi OPG-a. Dino je izvrstan poznavatelj svih dijelova OPG-a, te glavni i odgovorni za brigu o životinjama dok je supruga odgovorna za uspješno funkcioniranje proizvodnje sira u mljekari. Kako su oboje zašli u 6-to desetljeće mogućnost oboljenja je mala ali moguća posebice uzevši u obzir da su oboje veći dio života proveli radeći fizički zahtjevne poslove. Njihova nemogućnost za rad zahtijevala bi zapošljavanje novih radnika koji ne bi bili u mogućnosti u kratkom vremenskom roku zamijeniti njih dvoje u svim

			<p>poslovima koje obavljaju, te iste obavljati na istoj razini kvalitete kao i njih dvoje. Ovaj rizik će se spriječiti redovitim liječničkim posjetima te edukacijom Anđelka i njegove supruge Dunje kako bi preuzeli poslove.</p>
--	--	--	--

13. PRORAČUN PROJEKTA

Ishodovanje građevinske dozvole zakonska je obveza za zahvat u prostoru za izgradnju kampa koji će omogućiti pokretanje nepoljoprivredne djelatnosti na poljoprivrednom gospodarstvu uz očuvanje postojećih i stvaranje novih radnih mjesta. Visina troška u iznosu od 1000,00 kuna utvrđena je na temelju tri prikupljene neobvezujuće ponude za izgradnju smještajnih jedinica prema već izrađenom glavnom projektu za kamp "Mustang lux camp".

Sljedeći trošak koji je dio prve aktivnosti ovog projekta je vezan za izradu pristupnih puteva i krčenje gradilišta kampa, razvod električne energije, sustava rasvjete kampa, sustava fekalne kanalizacije i pročišćanja otpadnih voda te vodovodne infrastrukture, po sistemu ključ u ruke, do razine spremnosti za dobavu i ugradnju kućica za glamping, te visina troška utvrđena je na temelju tri prikupljene neobvezujuće ponude za izvođenje radova i iznosi 187 500,00 kuna.

Što se tiče dobave i ugradnje kućica kao druge aktivnosti na projektu, iznos proračuna je 753 000,00 kune u koje je uključeno dobava i ugradnja smještajnih jedinica i visina troška utvrđena je na temelju tri prikupljene neobvezujuće ponude za izvođenje radova izrade i opremanja, po sistemu ključ u ruke, do razine spremnosti za kategorizaciju i korištenje, i iznosi 750 000,00 kuna. Druge dvije podaktivnosti su ishodovanje uporabne dozvole kako bi se iste stavile u funkciju i započele s radom s čime počinje završna faza pokretanja nepoljoprivredne djelatnosti i koja iznosi 1000,00 kuna i ona se izdaje u roku od 8 dana nakon obavljenog tehničkog pregleda po predanom zahtjevu nositelja kampa. Registracija i kategorizacija kampa označava zadnju fazu pokretanja djelatnosti kampa, te je po završetku spreman za rad i primanje prvih gostiju, visina troška je određena na temelju propisanih iznosa naknada od strane države i iznosi 2000,00 kuna.

Edukacija postojećeg osoblja pridonosi ostvarenju cilja projekta jer će povećati stručnost i produktivnost, te omogućiti nesmetano obavljanje svakodnevnih aktivnosti na gospodarstvu, smanjenje radnog napora i korištenog vremena. Poljak Anđelko na Veleučilištu u Šibeniku pohađati će predavanja o kampingu u trajanju od 6 mjeseci i trošak za tu edukaciju iznosi 3000,00 kuna.

Sljedeća aktivnost je izrada internet stranica i sudjelovanje na sajmovima koja uključuje dvije podaktivnosti i to su redizajn službene web stranice, izrada promižbenih materijala, izrada kratkih video promocija, izrada pozivnica za svečano otvaranje kampa, izrada banera i roll-up za potrebe promocije, i sudjelovanje na inozemnim sajmovima kamping turizma. Iznos

troška izrade internet stranica je 20 000,00 kuna i naznačeni iznos je dobiven na temelju četiri informativne ponude koje obuhvaćaju redizajn službene stranice kampa i izrada promidžbenih materijala, snimanje kratkih video prezentacija kampa. Sudjelovanje na 2 inozemna sajma u prvoj godini poslovanja povećati će vidljivost djelovanja kampa na inozemnom tržištu i doprinijeti sklapanju partnerskih odnosa s inozemnim agencijama u cilju povećanja broja rezervacija. Angažirana je turistička agencija za rezervaciju sljedećeg za 2 osobe: avionskih karata, smještaja, kotizaciju za sudjelovanje na sajmu, najma štanda, prijevoz do aerodroma po dolasku i odlasku, uslugu transfera od hotela do sajamskog mjesta. Iznos je utvrđen na temelju prikupljene tri informativne ponude od strane agencija Gulliver travel d.o.o., Atlas d.d. i Smart Travel d.o.o. koje su uključivale navedene stavke, i iznosi 30 000,00 kuna (15 000,00 kuna po osobi).

Trošak promidžbe i vidljivosti projekta iznosi 12 250,00 kuna i uključuje organizaciju domjenka s cateringom za 150 osoba i trošak toga iznosi 11 500,00 kuna i taj trošak je određen na temelju prikupljene tri informativne ponude lokalnih tvrtki za catering "Catering Šimin", "Catering Runy" i "Catering Vedrana". U navedenim ponudama u cijenu je uračunata dostava i postavljanje, dekorirani švedski stol sa stolnjacima, salvete te pribor za jelo i servis, usluga posluživanja, svečani šator i piće. Druga podaktivnost je nabava i postavljanje trajne info table i taj trošak iznosi 750 kuna.

Upravljanje projektom i administracija je posljednja aktivnost projekta koja uključuje savjetodavne usluge stručnog konzultanta čija je zadaća praćenje dinamike izvršenja projektnih zadataka, prisustvovanje mjesečnih a po potrebi i tjednih sastancima s ostalim članova projektnog tima (28 000,00 kuna), zatim su tu usluge stručnog nadzora gradnje jer je to zakonski propisana obveza prijavitelja prilikom gradnje smještajnih jedinica. Visina troška utvrđena je na temelju dvije informativne ponude Geotech d.o.o i, Joma-gradnja.d.o.o. i iznosi 15 000,00 kuna. Posljednja podaktivnost je pružanje usluge certificiranog stručnjaka za provedbu javne nabave potrebna je za transparentno obavljanje nabave kućica za glamping. Trošak u iznosu od 7000,00 kuna je utvrđen prema informativnoj ponudi troška usluge dobivene od dvije konzultantske tvrtke za javnu nabavu: LIBUSOFT CICOM d.o.o. i PJR Consulting.

Ukupno prihvatljivi troškovi projekta će iznositi 1.056.750,00 kuna od čega iznos tražene potpore iznosi 369.862,50 kuna.

14.ZAKLJUČAK

Glamping turizam predstavlja moderniju, inovativniju verziju kampiranja koja je definirana kao smještaj okružen prirodom i njenim ljepotama, bijeg od grada i gradske užurbanosti i u koji je uklopljena udobnost, luksuz i slične stvari koje gostima nude odmor od svakodnevnice, ali i uz to imaju sve što imaju u njihovoj svakodnevnicu.

Izgradnja glamping kućica u gradu Sinju je osmišljena s ciljem privlačenja turista tijekom cijele godine u Sinj, predstavljanja Sinja i njegove turističke ponude široj javnosti, i naravno ostvarivanje profita i omogućavanje rasta.

Ovaj rad je baziran na samom projektu izgradnje glamping kućica na OPG-u, na njegovim aktivnostima, rizicima koje može donijeti i rezultatima. Vidljivo je kako glamping turizam postaje sve više popularniji u Hrvatskoj a i širom svijeta, i ako bi se ulagalo u glamping, u narednim godinama mogao bi postati kao vrsta novog turističkog oblika. Projekt izgradnje glamping kućica će trajati 12 mjeseci, i podijeljen je na više aktivnosti i podaktivnosti. Želja da se krene u ovaj projekt krenula je od toga da se Sinj predstavi na drugačiji način i da se ostvari razvoj OPG-a koji se do sada bavio samo poljoprivrednom djelatnošću. Popratni ciljevi ovog projekta su također zapošljavanje novih radnika, edukacija radnika općenito o kampu ali i glampingu i da je turistički potencijal OPG-a u potpunosti iskorišten.

LITERATURA

1. Aditus(2020),Potpora ulaganju u pokretanje nepoljoprivredne djelatnosti u ruralnim područjima, raspoloživo na: <https://www.aditus-pro.hr/6-2-1-ulaganje-u-nepoljoprivredne-djelatnosti/>
2. Bitunjac A.(2019), Uloga kuća za odmor u razvoju turizma Cetinske krajine, Diplomski rad, raspoloživo na:
<https://repozitorij.unizd.hr/islandora/object/unizd%3A3625/datastream/PDF/view>
3. Brezović J.(2019), Poduzetnički projekt na primjeru turističkog kampa, završni rad, raspoloživo na:
<https://repozitorij.vuka.hr/islandora/object/vuka%3A1200/datastream/PDF/view>
4. Gordić V.(2019), Kamping turizam u Republici Hrvatskoj, Diplomski rad, raspoloživo na: <https://repozitorij.unipu.hr/islandora/object/unipu%3A3100/datastream/PDF/view>
5. Grad Sinj(2018), Osnovne informacije, raspoloživo na: <https://www.sinj.hr/grad-sinj/>
6. Grad Sinj(2018), Turizam u gradu Sinju, raspoloživo na: <https://www.sinj.hr/turizam/>
7. Hrvatska turistička zajednica,(2020), Splitsko dalmatinska županija pobjednik sezone 2019., raspoloživo na: <https://www.htz.hr/hr-HR/splitsko-dalmatinska-zupanija-pobjednik-sezone-2019>
8. Ministarstvo poljoprivrede, središnji državni portal- Potpora ulaganju u pokretanje nepoljoprivrednih djelatnosti u ruralnim područjima“ iz Programa ruralnog razvoja Republike Hrvatske za razdoblje 2014. – 2020. Raspoloživo na:
<https://poljoprivreda.gov.hr/nacrt-natjecaja-za-provedbu-podmjere-6-2-potpora-ulaganju-u-pokretanje-nepoljoprivrednih-djelatnosti-u-ruralnim-podrucjima-tipa-operacije-6-2-1-potpora-ulaganju-u-pokretanje-nepoljoprivrednih/3840>
9. Hrvatska turistička zajednica,(2020), Splitsko dalmatinska županija pobjednik sezone 2019., raspoloživo na: <https://www.htz.hr/hr-HR/splitsko-dalmatinska-zupanija-pobjednik-sezone-2019>
10. Jutarnji List(2018) Eksterijeri, raspoloživo na:
<https://www.jutarnji.hr/domidizajn/eksterijeri/prijenosna-da-povoljna-da-stedljiva-da-predivna-da-ovi-su-objekti-sve-trazeniji-na-nasem-podrucju/7637166/>
11. Narodne novine(2019), Pravilnik o obveznom sadržaju i opremanju projekata građevina, Narodne novine broj. 153/13, raspoloživo na. https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2019_12_118_2354.html

12. Narodne novine(2019), Pravilnik o tehničkom pregledu građevine, Narodne novine broj. 153/13, raspoloživo na: https://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2018_05_46_880.html
13. Sinj, Wikipedia, Popis stanovništva(2011) raspoloživo na: <https://hr.wikipedia.org/wiki/Sinj>
14. Srednja Dalmacija(2020), Newsletter NO.1 – 2020 HR, raspoloživo na: <https://www.dalmatia.hr/hr/newsletter/newsletter-no-1-2020-hr>
15. Središnji državni portal(2020), Upis u katastar i zemljišne knjige, raspoloživo na: <https://gov.hr/moja-uprava/stanovanje-i-okolis/izgradnja-i-obnova-kuce/upis-u-katastar-i-zemljisne-knjige/352>
16. Šalja M.(2017) ,Kamp i kamping turizam kao dio turističke ponude, raspoloživo na: <http://www.efst.unist.hr/studiranje/za-studente/vazniji-dokumenti-i-obraci>

SAŽETAK

Turizam je u svijetu ali i u hrvatskoj jedna od najvažnijih gospodarskih grana, koja sa sobom nosi uzastopne promjene i nadogradnju. Upravo zbog želje za nadogradnjom, i želje kako biti drugačiji u ovoj grani je dovelo prvo do kampiranja, a u posljednjih 15 godina i do glampinga, luksuznog kampiranja. Obiteljsko poljoprivredno gospodarstvo Mustang, koje se nalazi u Glavicama, pored Sinja posluje već niz godinu, no upravo ta želja za isticanjem i za nadogradnjom dovela je do toga da u svoje poljoprivredno gospodarstvo unesu novu djelatnost i to djelatnost turističkog nepoljoprivrednog tipa. Cilj je izgraditi 10 glamping kućica uz očuvanje postojećih i stvaranje novih radnih mjesta tako da bi smanjio depopulaciju i poticanje razvoja ruralnih područja. Djelatnošću se želi privući veći broj turista koji bi bili korisnici usluga smještaja te tako povećati ukupne prihode OPG-a za min. 20%. Edukacijom postojećeg kadra i zapošljavanjem novih stručnih djelatnika postići će se dugoročna održivost projekta. Uspješna realizacija ovog projekta će donijeti povećanje ukupnih prihoda, iskorištenost turističkog potencijala, OPG je održiv o konkurentan na tržištu te naravno glavni rezultat je izgradnja 10 glamping kućica te zadržavanje postojećih radnih mjesta i zapošljavanje novih radnika.

Ključne riječi: Turizam, Glamping, OPG Mustang, Projekt, Nepoljoprivredna djelatnost

SUMMARY

Tourism is one of the most important economic branches in the world, but also in Croatia, which brings with it successive changes and upgrades. Precisely because of the desire to upgrade, and the desire to be different in this branch, it has led first to camping, and in the last 15 years to glamping, luxury camping. The Mustang family farm, located in Glavice, near Sinj has been operating for many years, but it was this desire to stand out and upgrade that led to the introduction of a new activity in their farm, a tourist non-agricultural activity. The goal is to build 10 glamping houses while preserving existing and creating new jobs so as to reduce depopulation and encourage the development of rural areas. The activity aims to attract a larger number of tourists who would be users of accommodation services and thus increase the total income of family farms by min. 20%. The long-term sustainability of the project will be achieved by educating the existing staff and hiring new professionals. Successful implementation of this project will bring an increase in total revenue, utilization of tourism potential, family farms are sustainable and competitive in the market and of course the main result is the construction of 10 glamping houses and retaining existing jobs and hiring new workers.

Keywords: Tourism, Glamping, OPG Mustang, Project, Non-agricultural activity