

rasprodao sve u Njemačkoj i vratio se ovamo. Supruga **Snježana** i kći **Helena** pola su godine u Tučepima, a ostatak u Njemačkoj, dok ja stalno putujem na relaciji Tučepi - Frankfurt. Helena je tek navršila godinu dana, pa možemo tako živjeti, no kada bude morala krenuti u školu, trebat ćemo donijeti važne odluke - ističe Galić, govoreći nam kako njegove strahove i probleme dijeli većina malih poduzetnika koji su novac uložili u turizam.

I uistinu, preko puta "Laurentuma", u nešto manjem, ali jednako luksuznom hotelu "Villa Marija", zatekli smo vlasnika **Radoslava**

Šimića kako na terasu iznosi jastučiće za stolice. Čim smo mu kazali o čemu želimo razgovarati, spremno je pristao jer se njegova obitelj turizmom bavi već 40 godina i nikada nisu pomisljali da će doći ovako teška vremena. Još od davne 1961. godine, kada je turizam bio u povojima, Radoslavov je otac **Miljenko** otvorio prvi pansion za goste, te od tada Šimić slove za jedne od najboljih malih ugostitelja na Makarskoj rivijeri.

Od prve sobe i prvih turista, oduševljenih prijaznim domaćinima i ukusnom dalmatinskom kuhinjom Radoslavove majke, stasali su u hotel od 30 soba i svim popratnim sadržajima, poput saune, zatvorenog bazena s hidromasažom, prostora za masažu, bilijarskog kluba i vinoteke. Iskustva i znanje stjecano godinama odlučili su pretočiti u hotel koji će moći ravnopravno stati uz bok sličnim objektima u Italiji ili Španjolskoj. No danas, kada su došli do cilja o kojem su dugo sanjali, svakog se dana suoče s nekim novim problemom koji se poput ružnih oblaka nadvijaju nad poslovanjem obiteljskog biznisa Šimićevih.

Iako smo godinama radili i štedjeli da bismo napravili objekt o kakvom smo sanjali, trebalo nam je dosta kredita i pozajmica - započinje priču vitalni 52-godišnjak čija je životna in-



Hotel koji Nikola Milišić vodi sa sinom Stjepanom 'pojeo' je plodove 30-godišnjeg rada u Švedskoj

Hotel Marco Polo



Interijer odiše skladnošću i luksuzom do najmanjeg detalja

vesticija težila četiri milijuna maraka.

- Mislili smo kako bi bilo pošteno da, ako već ulažemo dio vlastitog novca u unapređenje turizma u Hrvatskoj, država stane na našu stranu i pomogne nam, no bilo je upravo suprotno. Na koncu smo uzeli kredite, a sami znate kolike su kamate. Bili smo prisiljeni pristati na petogodišnji zajam s kamatom od 12 posto! Da bismo se financijski oporavili od svih izdataka, trebat će nam oko 10 do 12 godina, pod uvjetom da svaka sezona bude iznimno uspješna.

Iako radimo tek tri mjeseca, uspjeli smo izračunati kako nama, kada podmirimo sve obveze, ostane 20 posto od cijele zarade. Dakako, od tog novca treba izdvojiti plaće za desetak zaposlenih i anuitete za otplatu kredita.

Kako riješiti probleme

Najbolje rješenje problema poduzetnika privatni hotelijeri vide u subvencijama ministarstva turizma te malog i srednjeg poduzetništva, od kojih zahtijevaju pomoć u obliku manjih kamata na kredite te nepovratnih zajmova. Također, smatraju da im treba smanjiti komunalne naknade i promijeniti poreznu politiku, te za njih odrediti drukčiju kategorizaciju od one koja vrijedi za velike hotele.

Možete zamisliti kolika je naša stvarna zarada? - ističe Šimić, vodeći nas kroz hotel na kojemu se jasno vidi kako ga vode ljudi s iskustvom u turizmu.

Sve je podređeno gostu, od trenutka kada uz ključ od sobe dobije "friške fritule" i domaću rakiju, do odlaska kada ih netko od osoblja odveze na aerodrom ili neko drugo mjesto s kojeg putuju kući. U hotelu rade i Radoslavova supruga **Vedrana**, nastavnica po zanimanju, te 16-godišnja kći **Marija**.

- Budućnost domaćeg turizma leži u obiteljskim hotelima visoke kategorije. U vrijeme kada su veliki hoteli u lošem stanju, radnici s minimalnim plaćama nemotivirani za rad, goste možete "osvježiti" jedino ako ih dovedete na mjesto gdje će se osjećati kao da su najvažniji. Osim toga, potrudili smo se napraviti i sve popratne sadržaje jer je izvanpansionska ponuda uistinu nikakva, pa ako pada kiša ili je loše vrijeme, mnogi odmah pomišljaju na odlazak kući. Zato smo im željeli osigurati ugodan i sadržajima ispunjen boravak u svim uvjetima - prenio nam je Šimić dio znanja kojemu ga je poučio otac. Smatra kako napredak turizma leži u sprezi malih poduzetnika i općine, turističke zajednice, Ministarstva turizma, Ministarstva za malo i srednje poduzetništvo, HBOR-a i Hrvatske garancijske agencije.

- Općine bi trebale poticati banke da poduzetnicima daju kredite s pristojnim kamatama, te učiniti nešto da se skрати proces dobivanja kredita. Administracija vam uzme užasno puno vremena, živaca i novca. Ja sam član općinskog i turističkog vije-

ća i zalagat ću se da se, što je više moguće, pomogne poduzetnicima. Smiješni su i tragični sustavi koji određuju koeficijente prema kojima plaćamo račune. Odgovorni u Ministarstvu turizma trebali bi shvatiti kako je porazno da, ako smo uložili inicijalni kapital, ništa ne dobivamo zauzvrat. Mislim da bismo trebali dobivati nepovratne dotacije, a bilo bi dobro kada bi nam smanjili i poreze. Takve odluke svakako bi stimulirale sve male poduzetnike, a onda bi i dobit bila veća, da ne govorimo koliko bi se promijenio profil gostiju koji bi dolazili na Jadran - kazao je Šimić.

✳ Slično razmišlja i **Nikola Milišić** koji je zajedno sa sinom **Stjepanom**, prije tri godine otvorio prvi privatni hotel u Gradcu "Marco Polo".

Početni kapital od 2,5 milijuna njemačkih maraka Nikola je stekao radeći 30 godina u Švedskoj. No, iako hotel na samoj obali turističkog mjesta čuva desetak radnika i posla ima tijekom cijele godine, a gosti se redovito vraćaju, Milišić veli kako svakog dana ima sve manje razloga za optimizam.

- Kada bih bilo gdje u svijetu uložio ovoliko truda i novca koliko ovdje ostavljam, bio bih vrlo bogat čovjek. No, kod nas ispada da dobro prolaze samo oni koji znaju dobro varati. Ja sam u Švedskoj naučio drukčije živjeti i raditi, pa se u mnogim situacijama ne snalazim. Znači, zakon motivira čovjeka da postane

pošten, no naši vas zakoni više vuku na drugu stranu - priča Milišić, koji je kuću iz koje je niknuo "Marco Polo" kupio još prije 20-ak godina.

Od obiteljskog ljetnikovca izgradio je uspješan hotel sa 17 soba i jednim apartmanom.

- Možda vam se to čini puno ali nije. Ne mogu poslovat s velikim turoperatorom jer oni traže više mjesta, pa se odlučuju za velike hotele u kojima ništa ne štima osim prostora. S druge strane, zakon kaže da svi koji ugovaraju poslove s inozemnim organiziranim grupama ne moraju plaćati PDV. Zbog toga oni mogu ponuditi i mnogo bolju cijenu od mene. Ja sam u početku na gubitku - tumači Milišić, govoreći kako mu muke zadaju komunalne naknade i kategorizacija koju još nije službeno dobio. Mnogi se hoteli, kaže, u katalozima reklamiraju s više zvjezdica nego što imaju, na temelju čega imaju i više cijene, no on to ne želi raditi. Doduše, pita se, kako mogu pri kategorizaciji ista pravila vrijediti za male i velike hotele, za obiteljski hotel i državni mastodont? Muče ga i brojne dozvole, te načini na koji se te dozvole dobivaju.

- Sve je to jako čudno. Primjerice, ja sam do prošle godine za odvod slivnih voda plaćao naknadu od nekoliko stotina kuna godišnje, a sada isto toliko moram davati mjesečno. Također, pokušao sam se s općinskim čelnicima dogovoriti da asfaltiramo prostor oko hotela.

Bio sam spreman dati 50 posto novca, misleći kako bi bilo pošteno da oni snose ostatak troškova. Nakon dugog čekanja, od svega toga nije bilo ništa. Morao sam sve sam platiti. Vlada je državne troškove prebacila na općine, a oni na nas. Ne znam dokle? - govori Milišić, dodajući kako je i on poput Galića zadržao svoj posao u Švedskoj jer je tako ipak sigurnije.

I sve dok vlasti ne shvate da je vrijeme novac te se ne okrenu malim poduzetnicima, na Jadran će dolaziti klijentela koja će hrvatski turizam teško održavati na životu. A o napretku ili zaradi, o kojoj tako često volimo raspravljati, u ovakvim uvjetima ne može biti ni govora!

MLADEN GALIĆ

'Samo komunalna naknada stajala me je 300.000 maraka'

NIKOLA MILIŠIĆ

'Da sam bilo gdje u svijetu uložio toliko novca, bio bih bogataš'