

UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA

DIPLOMSKO DELO

RAZVOJ SOBODAJALSTVA V TURISTIČNI PONUDBI BOHINJA

Ljubljana, september 2010

ŽIVA NOVAK

IZJAVA

Študentka Živa Novak izjavljam, da sem avtorica tega diplomskega dela, ki sem ga napisala pod mentorstvom mag. Janeza Damjana, in da dovolim njegovo objavo na spletnih straneh fakultete.

V Ljubljani, dne 29. 9. 2010

Podpis: _____

KAZALO

UVOD.....	1
1. POMEN SOBODAJALSTVA V TURISTIČNI PONUDBI	2
1.1 SOBODAJALSTVO V SLOVENIJI.....	2
1.2 NEKATERE SMERNICE IN NAČRTI RAZVOJA TURIZMA	4
2. SOBODAJALSTVO V TURISTIČNEM RAZVOJU BOHINJA	5
2.1 RAZVOJ TURIZMA V BOHINJU	5
2.2 ANALIZA PONUDBE NASTANITVENIH ZMOGLJIVOSTI SOBODAJALCEV V BOHINJU	9
2.3 ANALIZA ZNAČILNOSTI POVPRŠEVANJA V BOHINJU V MINULIH NEKAJ LETIH	11
3. ANALIZA OKOLJA IN DRUGIH VPLIVOV NA RAZVOJ SOBODAJALSTVA. 12	
3.1 ZAKONODAJA	12
3.2 SEZONSKOST IN VISOKI STROŠKI.....	15
3.3 ORGANIZIRANOST SOBODAJALSTVA IN TURIZMA V BOHINJU	16
3.4 SLABO TRŽENJE IN POMANJKANJE STROKOVNEGA KADRA	18
3.5 PASIVNOST SOBODAJALCEV.....	19
4. PREDLOGI ZA IZBOLJŠANJE STANJA SOBODAJALSTVA	20
SKLEP	22
LITERATURA IN VIRI.....	24
PRILOGA.....	27

KAZALO SLIK

<i>Slika 1: Prikaz števila sob in ležišč sobodajalcev v Bohinju* (od leta 1979 do 2009, v triletnih intervalih)</i>	9
<i>Slika 2: Prikaz števila sob sobodajalcev v primerjavi s številom sob preostalih turističnih nastanitvenih zmogljivosti v Bohinju* (od leta 1979 do leta 2009 v triletnih intervalih)</i>	10
<i>Slika 3: Deleži stalnih ležišč v posamičnih nastanitvenih zmogljivostih v Bohinju leta 2009</i>	10
<i>Slika 4: Prihodi in prenočitve turistov pri sobodajalcih v Bohinju* (v obdobju od leta 1979 do 2009 v triletnih intervalih)</i>	11
<i>Slika 5: Prikaz števila prenočitev po mesecih in strukturi gostov za leto 2009</i>	12
<i>Slika 6: Prihodi in prenočitve turistov v Bohinju* (v obdobju od leta 1979 do 2009 v triletnih intervalih)</i>	28

UVOD

Zamisel, da bi lahko oddajala sobe, se je moji babici pravzaprav porodila po naključju. Z dedom nikoli nista načrtovala ukvarjanja s turizmom, toda ker je bila hiša prazna, povpraševanja pa veliko, sta začela oddajati sobe. Še vedno so ohranjene vse knjige gostov, v katere je bilo treba vpisovati vse njihove prihode, nekaj listov, ki so nadomeščali knjige v prvih letih, pa se je žal izgubilo. Prva knjiga je tako iz leta 1976, zadnji vpis pa je iz leta 2009. V štirih knjigah je skupno približno 1900 vpisov gostov.

»Pa saj jaz nisem pomembna ...« je bil odziv na idejo, da bi kot podlago za svoje diplomsko delo uporabila njene izkušnje. Verjetno res ni, toda v kraju, kjer je oddajanje sob pomembna dopolnitev nastanitvenih zmogljivosti, je zgodba o tem, kako sta z dedom sobice, natlačene s pogradi, z leti preurejala v apartmaje po meri vse bolj zahtevnih gostov (in to prav z denarjem, pridobljenim s to dejavnostjo), delček mozaika razvoja bohinjskega turizma.

Vprašanja, kako se je razvijalo sobodajalstvo v občini Bohinj, kakšni so načrti, smernice in možnosti v prihodnje, obravnavam v svoji diplomski nalogi.

V obdobju raziskovanja sem sicer vse bolj odkrivala razsežnosti problema in se nekoliko oddaljila od konkretnega primera k splošnim razmeram na področju turizma v Bohinju ter k problematiki sobodajalstva v Sloveniji.

Tako v prvem poglavju opisujem pomen sobodajalstva, pri čemer v pregledu tujih spletnih strani s sobodajalstvom enačim termin »bed and breakfast«, ki mu je vsebinsko najbližje. V naslednji točki podajam vizijo turizma za leto 2020 in navajam nekaj smernic v turizmu, kakor so opredeljene tudi v strateških dokumentih, ki obravnavajo razvoj turizma na različnih ravneh (Slovenije, Gorenjske in Bohinja). Nato povzemam bistvene usmeritve teh dokumentov s poudarkom na obravnavi sobodajalstva v njih.

Tudi v prvem delu tretjega poglavja o razvoju turizma v Bohinju poudarjam sobodajalstvo in ne namenjam tolikšne pozornosti drugim dogodkom, z izjemo najpomembnejših, ki so najbolj vplivali na razvoj kraja. Pri tem se sklicujem tako na spletne vire in literaturo kot na pogovore kot del mojega raziskovanja.

Sledi prikaz nekaj statističnih podatkov o gibanju ponudbe in povpraševanja po nastanitvenih zmogljivostih v Bohinju v minulih nekaj letih, pri čemer opozarjam, da so podatki pridobljeni iz različnih virov, zato se nekoliko razlikujejo med seboj. Za pregled daljšega časovnega obdobja uporabljam podatke Statističnega urada Republike Slovenije, pri podrobnejši analizi za leti 2008 in 2009 pa izhajam iz podatkov Lokalne turistične organizacije Bohinj (v nadaljevanju LTO Bohinj), ki so bolj natančni.

V nadaljevanju opredeljujem prepoznane probleme, ki vplivajo na sobodajalstvo v Bohinju in tudi drugje v Sloveniji.

V zadnjem poglavju na podlagi vseh prejšnjih podajam svoje predloge ukrepov za izboljšanje razmer, tako v Bohinju kot tudi pri posamičnih sobodajalcih.

1. POMEN SOBODAJALSTVA V TURISTIČNI PONUDBI

Nastanitvene obrate v turistični ponudbi označujemo z izrazom hotelirstvo. Ta v širšem pomenu označuje vse vrste gostinskih obratov in njihovo dejavnost, v ožjem pa se nanaša na hotele, motele, gostišča in penzione, vse druge vrste nastanitvenih obratov pa označujemo z izrazom parahotelirstvo. To obsega tako imenovane dodatne turistične nastanitvene zmogljivosti, kot so mladinski hoteli, počitniški centri, šotorišča in zasebne sobe; skratka vse tiste, ki jih ne označuje izraz hotelirstvo. (Mihalič, 2003, str. 117, 122)

Oddajanje sob gostom ima dolgo zgodovino, saj se je s tem pravzaprav začel turizem. Za marsikaterega domačina je pomenilo zaželen dodatni dohodek, za goste v primerjavi s hoteli cenejšo možnost bivanja v kraju, pogosto pa tudi edino nastanitev, ki je bila še na voljo. Sobodajalstvo je danes razširjeno povsod po svetu. Zasebne sobe in apartmaji so lahko prestižne ali preproste, gospodarne nastanitve, najdemo pa jih tako v letoviških krajih kot na območjih, kjer ni večjih nastanitvenih objektov (kot so hoteli in motele). Sobodajalstvo je povezano s krajšimi potovanji, pri katerih turiste privlači destinacija in ne nastanitev sama.

Posebno tam, kjer vlade aktivno spodbujajo sobodajalstvo, je pričakovati povečevanje števila ponudnikov, saj postaja vse bolj priljubljena alternativa hotelom. Za to je v prvi vrsti zaslužno dejstvo, da si turisti želijo umika od divjanja mest in raje uživajo gostoljubnost domačinov. V zadnjem času se za zasebne sobe ali apartmaje odloča tudi več tistih, ki potujejo poslovno, tradicionalno pa se jih je povezovalo s počitniškim turizmom.

1.1 Sobodajalstvo v Sloveniji

Tudi v Sloveniji so v preteklosti na sobodajalstvo gledali kot na cenejši nadomestek hotelske ponudbe. Obravnavali so ga pretežno kot oddajanje sob za enkratno prenočevanje ali kratkotrajno bivanje v kraju, najbolj pa je bilo razvito v večjih mestih, bolj obiskanih turističnih krajih ter v zdraviliščih.

Vendar ima Slovenija s svojo raznolikostjo, bogato kulturno dediščino in kulinariko, naravnimi danostmi in številnimi izletniškimi kraji idealne možnosti za razvoj ponudbe manjših nastanitvenih zmogljivosti, s katerimi bi lahko izpolnjevala želje in zadostila potrebam še tako zahtevnih turistov. (STA, 2006, 28.05.)

Kot dejavnost je sobodajalstvo uvrščeno pod gostinstvo, zato ga v največji meri ureja Zakon o gostinstvu in po standardni klasifikaciji dejavnosti 20, obveznem nacionalnem standardu, sodi pod I gostinstvo, in sicer I55.203 Oddajanje zasebnih sob gostom. Zakon sobodajalca opredeljuje kot fizično osebo, samostojnega podjetnika posameznika, društvo ali pravno osebo, ki gostom ponuja nastanitev z zajtrkom ali brez njega, v svojem ali v najetem stanovanju ali počitniški hiši, s soglasjem pristojnega organa samoupravne lokalne skupnosti pa lahko, ne glede na določbo drugega odstavka 5. člena tega zakona, tudi v drugih prostorih. (1. odstavek 14. člena Zakona o gostinstvu). Fizična oseba je lahko sobodajalec, če opravlja dejavnost le občasno (skupno ne več kot pet mesecev v koledarskem letu), gostom ponuja do 15 ležišč in je vpisana v Poslovni register Slovenije. (2. odstavek 14. člena Zakona o gostinstvu). V podatkih Statističnega urada Republike Slovenije kategorija »sobodajalstvo« (ali zasebne sobe) obsega zasebne nastanitvene zmogljivosti, pri čemer gre lahko za najete sobe, apartmaje ali hiše, ki jih kot celovite enote začasno za turistično nastanitev oddajajo gospodinjstva.

V preteklosti je imelo izrazito socialni značaj, saj so si ljudje z oddajanjem sob izboljšali življenjsko raven. Marsikdo se je za oddajanje odločil v sedemdesetih in osemdesetih letih, ko je država spodbujala razvoj s ponujanjem ugodnih posojil in ugodno obdavčitvijo. Zdaj pa na račun države že nekaj let letijo številne kritike, saj naj bi delovala nespodbudno in bila glavni krivec, da se je v Sloveniji v nasprotju z drugimi tranzicijskimi državami ponudba te vrste zmanjšala. V letu 1979 so tako zasebne sobe predstavljale 17 % turističnih sob (16% ležišč), v letu 2009 pa le 7 % (oz. 8 % ležišč). Seveda na spremembe deleža vpliva tudi povečevanje drugih zmogljivosti, vendar se je samo število sob sobodajalcev zmanjšalo s 4.890 v letu 1979 na 2.323 sob v letu 2009, število ležišč pa z 11.064 na 6.602. (SURS).

Ponudba in povpraševanje po zasebnih sobah v Sloveniji se iz leta v leto spreminjata. Kljub dokaj majhnemu deležu števila ležišč so sobodajalci pomembni ponudniki turističnih nastanitvenih zmogljivosti v Sloveniji.

Smernice in napovedi razvoja turizma v prihodnje sicer podrobneje obravnavam v poglavju, ki sledi, vendar naj že tu zapišem, da stokovnjaki za področje turizma že dolgo opozarjajo na zmanjševanje zanimanja za množični turizem in paketne aranžmaje ter na dejstvo, da turisti iščejo ekskluzivne izkušnje, ki so edinstvene na določeni destinaciji in jim omogočajo vpogled v lokalno kulturo. Posledica tega, da turizem ponuja možnost pobega iz vsakdanjosti in ekološke krize življenjskega okolja ljudi, pa je pogosto spreminjanje receptivnih destinacij samih v urbani prostor, podoben tistemu, iz katerega so se ljudje želeli umakniti. (»Ogorelc, 2001, str.17) Pojav se imenuje turistični paradoks in v obdobju, ko si turisti bolj kot prej želijo vedno novih in neobičajnih destinacij, preživljanja časa v neokrnjeni naravi in druženja s prijaznimi domačini; v času, ko iskanje avtentičnosti postaja prestiž potovanja, ljudje pa vse bolj ekološko ozaveščeni in ima tudi v turizmu vedno večji pomen sonaraven, zeleni razvoj, moramo biti posebno skrbni, da se mu izognemo. Ogorelc (2001, str.17) sicer pravi, da poskusi izgradnje t. i. alternativnih oblik turističnih zmogljivosti niso povsem uspešni, sama pa menim, da imajo prav zasebne sobe in apartmaji lahko veliko vlogo pri tem. Sobodajalstvo namreč odpira možnosti za razvoj tako posameznika kot turistične ponudbe kraja.

Za boljše razumevanje pomena ponudbe te vrste si jo moramo ogledati v širšem kontekstu in upoštevati tudi druge vidike, ne le gospodarskega, saj ima razvoj različnih oblik sobodajalstva lahko številne pozitivne učinke. Delovna skupina Turistične zbornice Slovenije (2004) kot take navaja:

- omogoča razvoj turizma v predelih, kjer ni dovolj ekonomsko upravičenih motivov za gradnjo hotelov,
- spodbuja vključevanje in sodelovanje prebivalstva pri razvoju turizma,
- prispeva k ohranjanju naravnih danosti in kulturne dediščine, trženju kmetijskih pridelkov in izdelkov, pripravljanju prireditev, prodaji spominkov, razvoju vodniške službe ipd.,
- prispeva k večji socialni varnosti in zaposlovanju ter preprečuje razseljevanje, neorganizirano oddajanje prenočitvenih zmogljivosti in zaposlovanje na črno,
- povečuje ekonomsko motiviranost za oddajanje praznih ali premalo izkoriščenih zasebnih nastanitvenih zmogljivosti ter
- spodbuja k prenavljanju starejših nastanitvenih objektov, vse bolj iskanih v turizmu.

1.2 Nekatere smernice in načrti razvoja turizma

Smernic sem se bežno dotaknila že v prejšnjem poglavju. Tu poudarjam, da je poznavanje teh ključno za prihodnji razvoj. Pogosto pravimo, da morajo biti podjetja že danes prilagojena na jutrišnje okolje, če želijo delovati uspešno. Enako velja tudi v turizmu in upam, da bom s tem poglavjem poleg smernic, ki bi se jih bilo dobro držati, uspela opisati tudi pomen sobodajalcev v nadaljnjem razvoju turizma.

Avtorica Tanja Mihalič že leta 2003 poudarja priporočila »vedno več, vedno dlje«, navaja odmik od množičnega turizma, zdrava potovanja, več individualno pripravljenih potovanj v primerjavi s pavšalnimi, zmanjševanje škode za okolje, izboljšanje kakovosti ter povečan pomen elektronskega trženja (Mihelič, 2003, str. 31- 33).

Nekoliko novejša je vizija turizma za leto 2020, kot jo je leta 2008 v decembrski številki revije Geographical opredelil glavni direktor www.responsibletravel.com, Justin Francis (Francis, J., 2008). Smernice, ki jih poudarja in jih omenjajo tudi številni drugi avtorji, povzema z optimističnim pričakovanjem, da bodo potovanja v prihodnosti vzdržna in odgovorna, s poudarkom na ohranjanju edinstvenih identitet in kultur. Leteli bomo manj in se spet zaljubili v potovanja bliže domu. Odnos do obiskanih krajev bo bolj oseben in poglobljen, razumevanje naših individualnih motivov za potovanje pa boljše. Bistveno vprašanje bo, kaj si želimo od počitnic in ne kje jih želimo preživeti. Predvsem pa poudarja pomen bolj odgovornega pristopa k potovanjem, saj se v nasprotnem primeru utegne zgoditi, da bo potovalna industrija povsem izginila.

Zaradi negotovosti in različnih dejavnikov, ki jih upoštevajo snovalci napovedi, se vizije prihodnosti različnih avtorjev razlikujejo, zato navajam še usmeritve, ki jih kot ključne in vredne upoštevanja pri pripravi in trženju turističnih izdelkov in storitev vsebuje Strategija trženja slovenskega turizma 2007–2011. To so občutljivost na ceno in kakovost (ter ozaveščenost glede kakovosti), spremembe načina in sloga življenja ter nakupnega vedenja, spremembe potovalnega obnašanja, internacionalizacija konkurence, tekmovanje na področju informacij, diferenciacija, socio-demografske spremembe, trajnostni razvoj in varnost.

Strategija trženja slovenskega turizma 2007–2011 izhaja iz RNUST-a, analize razmer in že opisanih smernic, ter opredeljuje takšno vizijo: »Slovenija postane (pri svojih ciljnih segmentih povpraševanja) globalno prepoznavna turistična destinacija, znana po raznovrstnih lokalnih karakterjih svoje ponudbe.« (STO, 2007, str. 14).

Kot strateške kvalitativne cilje določajo povečanje prepoznavnosti pri ciljnih (nišnih) segmentih, izboljšanje dostopnosti destinacije (nove letalske in plovne linije), ublažitev sezonskosti povpraševanja, razpršitev povpraševanja in s tem zmanjšanje odvisnosti od Italije, Avstrije in Nemčije, učinkovitejšo horizontalno in vertikalno povezanost turističnih ponudnikov, boljše izkoriščanje geopolitičnega položaja Slovenije, pospešitev povečevanja obsega povpraševanja in kakovosti turistične ponudbe ter povečanje profesionalnosti in znanja v načrtovanju, oblikovanju, upravljanju in trženju (STO, 2007, str. 15).

Tudi pregled drugih strateških dokumentov za področje turizma pokaže, da so v vseh močno poudarjene ideje o povečanju kakovosti ponudbe, prepoznavnosti in povpraševanja, povezanosti in skupnega delovanja vseh akterjev, kar so zdaj v panogi sobodajalcev šibke točke, pa tudi poudarjanje edinstvenosti in ohranjanja avtentičnosti, kar pa lahko manjši

ponudniki turističnih nastanitev po mojem mnenju zagotovijo v bistveno večji meri kot npr. hoteli, v katerih je odnos med zaposlenimi in gosti največkrat manj oseben. In čeprav je svetovna gospodarska in finančna kriza porušila tudi nekatere napovedi pričakovanega razvoja te panoge, menim, da so navedene smernice prikaz miselnosti ljudi, ki je zakoreninjena globlje kot spremenjeno nakupno vedenje v obdobju finančne in gospodarske negotovosti.

2. SOBODAJALSTVO V TURISTIČNEM RAZVOJU BOHINJA

Z imenom Bohinj označujemo Bohinjsko kotlino, ki je dolga nekaj več kot 20 km, široka pa ne več kot 5 km, in sega od vzhoda proti zahodu v osrčju Julijskih Alp. V zgornjem delu leži jezerska kotlina, v srednjem delu vzporedni in z gorsko pregrado Rudnice in Šavnice ločeni Zgornja in Spodnja dolina, v spodnjem pa Nomenjska kotlina. K Bohinju štejemo tudi višje ležeče vasi Gorjuše, Koprivnik in Nemški Rovt. Prvi dve sta na Pokljuki, zadnja pa na Jelovici. Več kot dve tretjini Bohinja je v območju Triglavskega narodnega parka, najbolj znan pa je Bohinj zagotovo po Bohinjskem jezeru.

Občina Bohinj je del gorenjske statistične regije in je uvrščena v upravno enoto Radovljica. Nastala je z razdelitvijo nekdanje radovljiške občine na občine Radovljica, Bled in Bohinj. Po velikosti se s 334 km² površine uvršča na 6. mesto med slovenskimi občinami, po številu prebivalcev pa šele na 96. mesto. Obsega 24 naselij, razdeljenih v krajevne skupnosti Bohinjska Bistrica (ki je upravno središče občine), Stara Fužina, Srednja vas in Koprivnik – Gorjuše. Bohinj je med manj razvitimi slovenskimi občinami. Večina prebivalstva dela zunaj občine. Preostali so zaposleni v predelovalnih dejavnostih, sledijo turizem in druge storitvene dejavnosti (Skupina za pripravo programa razvoja turizma v Bohinju, 2006, str. 8).

2.1 Razvoj turizma v Bohinju

Začetki turističnega odkrivanja Bohinja segajo v 2. polovico 19. stoletja in so tesno povezani z zgodovino alpskega planinstva. Leta 1872 je namreč kaplan Ivan Žan ustanovil društvo Triglavski prijatelji, ki ga smemo šteti za prvo turistično društvo v Bohinju. Turizem in planinstvo sta bila tedaj tako prepletena, da je izraz turist pomenil gornika, plezalca in potnika; bila pa sta tudi gibalno dejavnosti, ki so se jih pozneje v vse večjem obsegu lotevali posamezniki v Bohinju (Novak, 1987, str.179). Že leta 1887 so v Bohinju zgradili prvi hotel, Touristen Hotel (pozneje preimenovan v Hotel st. Johann), katerega imenitni gostje so dokaz, da je bil kraj znan povsod v monarhiji, sama izgradnja hotela pa, da je bil turizem tam že takrat perspektiven (Bajuk Senčar, 2005, str. 77; Budkovič, 2004, str. 120).

Kot najpomembnejši mejnik v zgodovini bohinjskega turizma pa največkrat omenjajo izgradnjo karavanško-bohinjske železniške proge in bohinjskega predora, ki je bil končan leta 1906. Nova povezava s Trstom in posredno preostalo avstro-ogrsko monarhijo je pozitivno vplivala na gospodarske razmere ob progi, tudi na bohinjsko lesno proizvodnjo in turizem. Pred tem je bil namreč Bohinj zaradi slabih prometnih povezav precej težko dostopen, po izgradnji železnice pa se je turizem razcvetel. Predvsem s tržaškega in goriškega območja so prihajali planinci, pohodniki, smučarji in drugi, ki so želeli uživati v naravi in miru. Poleg tega so si izlete in tudi poročna potovanja z vlakom lahko privoščili tudi nekateri premožnejši Bohinjci (Bajuk Senčar, 2005, str. 75; STA, 19. maja 2006).

Po izgradnji železnice se je Bohinjska Bistrica hitro razvila v prvo veliko bohinjsko turistično središče. Tamkajšnja železniška postaja je postala izhodišče za skoraj celotno dolino (Novak, 1987, str. 181), Bohinjci pa so se kmalu povezali na področju turizma. Leta 1907 so ustanovili društvo za privabljanje tujcev za Bohinjsko Bistrico z okolico in za občino Srednja vas (Novak, 1987, str. 180). Tedaj je bilo v Bohinju že 8 hotelov, drugače kot zdaj pa so bili skoncentrirani predvsem v Bohinjski Bistrici. Do največjih znamenitosti, torej jezera in slapa Savica, so organizirali javni prevoz. Delovalo je tudi že 23 gostiln, Bohinjci pa so začeli oddajati turistične sobe. Samo v Bohinjski Bistrici je bilo že 12 hiš, v katerih so oddajali sobe, na širšem območju pa je bilo takih hiš še 9 (Bajuk Senčar, 2005, str. 79; Budkovič, 2004, str. 121).

Prve izkušnje z množičnim turizmom v Bohinju je nepričakovano prekinila prva svetovna vojna. Ekonomsko so sicer v obdobju vojne vojaki kot stranke nadomestili turiste, kljub temu pa je vojna pustila pečat. Ena od bistvenih posledic vojne za turizem je bila nova meja z Italijo. Bohinj je bil z njo odrezan od Trsta in Gorice, od koder je, kakor že omenjeno, pred vojno prihajala večina turistov.

Prilagajanje na nove, povojne razmere je v Bohinju trajalo kar nekaj časa, turizem je dobil tudi drugačno podobo. Komaj začetni turistični razcvet se je iz Bohinjske Bistrice preselil k jezeru z okolico. S tem so kot turistične zanimivosti pridobile pomen dejavnosti ob jezeru. Tudi tamkajšnje prebivalstvo se je začelo vključevati v turizem. Nekatere družine, ki so stanovale v bližini jezera, so se v poletni sezoni, da bi dodatno zaslužile, stisnile le v eno sobo ali pa živlele kje drugje in oddajale svoje domove. Tisto obdobje je zaznamovalo tudi nastajanje novih domačih in turističnih društev. V okviru teh se je razvijala organizirana turistična dejavnost, Bohinj pa je postal letoviško in prvo zimsko športno-smučarsko središče. Še ena značilnost turizma v Bohinju po 1. svetovni vojni je namreč rastoče zanimanje za smučanje (Novak, 1987, str.182). Največji delež gostov je v obdobju med vojnama prihajal iz krajev jugoslovanske monarhije. V Bohinju so letovale premožnejše družine, ki so imele svoje vile ali pa so te najemale in ostajale v kraju od 10 do 30 dni. Kljub splošnemu upadanju gospodarstva so v Bohinju tedaj zgradili še dva hotela, domačini pa so prav tako kot pred vojno našli številne načine za delovanje v turizmu (oddajali so sobe in se zaposlovali v hotelih, delali kot gorski ali smučarski vodniki in nosači ter prevozniki turistov) (Bajuk Senčar, 2005, str. 82).

Z začetkom druge svetovne vojne se je razvoj turizma spet ustavil. Obdobje po vojni je bilo namenjeno predvsem obnovi skupnosti, od turističnih objektov je ostalo bore malo. Turizem so znova obudili šele v poznih petdesetih in šestdesetih letih. (Bajuk Senčar, 2005, str. 83). Turistično društvo Bohinj, ki pod tem imenom deluje še danes, je bilo ustanovljeno novembra 1946 in je v prvem desetletju delovanja precej pripomoglo k obnovi hotelov in gostišč. Leta 1954 je sodelovalo z 61 oddajalci, ki so ponujali 163 sob (341 ležišč) (TD Bohinj, 2007, str. 14, 15).

V drugem desetletju delovanja je bilo med nalogami društva tudi oddajanje zasebnih sob in prostorov za kampiranje, informacijska in prijavnna služba za zasebne sobe, kampe in počitniške domove. Leta 1966 je bilo v društvu že 138 oddajalcev, ki so imeli 450 sob (980 ležišč) (TD Bohinj, 2007, str. 15). Veliko so vlagali v prenavljanje sob in izboljševanje ponudbe. V prizadevanjih za pridobivanje novih in izboljšanje obstoječih zmogljivosti je društvo z jamstvom pomagalo pridobiti posojila več kot 60 oddajalcem in marsikatero sobo so tako opremili s toplo in hladno vodo, dogradili so se številne kopalnice, dopolnili opremo in podobno. Društvo je omogočilo, da je bil sobodajalcem na voljo arhitekt,

organiziralo je številne tečaje in predavanja (na primer o specifičnih kulturah gostov iz posameznih držav, o pripravi zajtrkov ...).

Sedemdeseta in osemdeseta leta prejšnjega stoletja veljajo za eno od najuspešnejših obdobij bohinjskega turizma. To je bilo namreč obdobje sindikalnega turizma. Podjetja so za svoje zaposlene organizirala ekskurzije v Bohinj, tja so prihajale tudi številne skupine šolskih otrok, kar je zaradi števila in zanesljivosti teh gostov veselilo številne (Bajuk Senčar, 2005, str.83). Babica se spominja, da so takrat ljudje začeli množično oddajati sobe, ne le v hišah, ampak tudi v blokih. Sodobalci so se morali včasih obvezno povezati z društvom in tudi kategorizacija nastanitev je bila dolgo naloga društva, ki je samo sestavljalo pravilnik. Namesto dodeljevanja zvezdic so tedaj sobe oz. apartmaje razvrščali v tri kategorije. Prva uradna kategorizacija je bila opravljena leta 1979.

V Bohinju je torej že daleč prvi del razvoja turizma, za katerega je značilen po večini spontan in neorganiziran obisk gostov. Zdaj bi lahko rekli, da je v tretjem delu, na katerega pa še meče sence drugi, to je del načrtnega razvoja. Zanj so namreč značilne naložbe v infrastrukturo, pri čemer pa zmogljivosti ne gradijo samo v skladu s trenutnim, ampak s predvidenim razvojem turizma in kraja v daljšem obdobju (Planina & Mihalič, 2002, str. 188 - 189).

Iz programa razvoja turizma je razvidno, da so želeli oz. želijo v Bohinju povečati nastanitvene zmogljivosti in hkrati izboljšati kakovost obstoječih. V novejšem obdobju se tako veliko govori o prenovi hotelov, ki so bili dolgo temen madež v podobi kraja. Leta 2008 so odprli prenovljeni hotel Jezero, najnovejša pridobitev s tega področja je Hotel Park Bohinj, odprt leta 2009. Vlaganja v gradnjo še niso končana, kljub temu pa so zdajšnje razmere bolj skladne z opisom razvite turistične destinacije, zlasti glede na premike, ki so se že zgodili od nastanka programa in glede na to, da gre v večji meri za obnavljanje in nadgrajevanje starega kot pa graditev novega. Zdaj namreč naložbe niso več usmerjene v povečanje količine, ampak v izboljšanje kakovosti ponudbe. Razvoj postaja intenziven namesto ekstenzivnega. Sredstva vlagajo v različne oblike dodatnih in dopolnilnih zmogljivosti in dejavnosti, predvsem zunaj gostinstva. To pomeni na primer v ureditev parkov, igrišč, plavalnih bazenov, smučišč, večnamenskih dvoran in pripravo raznovrstnih prireditev, ogledov, izletov ipd. Sem sodijo tudi oblike nemnožičnega oz. alternativnega turizma (kajakaštvo, pohodništvo ...)(Planina & Mihalič, 2002, str. 190).

Program razvoja turizma v Bohinju 2006–2013 je naročila občina leta 2005 in je nadgradnja prejšnjega dokumenta z naslovom Bohinj Turizem. Vključuje smernice Razvojnega načrta in usmetitev slovenskega turizma za obdobje 2007–2011. V programu med demografskimi usmeritvami navajajo povečan delež starejših ljudi in upad številčnosti družin. Posledica tega bo povečano povpraševanje po kakovostnih in varčnih ponudbah s poudarkom na udobju in večji kupni moči na osebo. Veča se tudi povpraševanje po nizkocenovnih in hitrih prevozi; bolj uspešne bodo lahko dostopne destinacije. Poudarjajo tudi krepitev skrbi za zdravje, kar po eni strani zmanjšuje povpraševanje po destinacijah, ki niso varne za zdravje, po drugi pa ga povečuje za aktivne in wellness programe; narašča pomen varnosti pri izbiri destinacije. Opazili so tudi povečano stopnjo izobrazbe in z njo povezano zanimanje za kulturo, tradicijo, zgodovino in pridobivanje novih znanj ter krepitev splošnega zavedanja pomena varstva okolja. S tem bolj ohranjene destinacije postajajo privlačnejše. O trajanju potovanja tudi oni pišejo, da se bo povprečna doba bivanja v kraju še skrajševala, bodo pa obiski pogostejši. Iz sprememb načina življenja in potovalnih izkušenj izhaja naraščujoča seznanjenost potnikov s pravicami, vse bolj kritičen

odnos do razmerja med ceno in kakovostjo, povpraševanje po raznolikih ponudbah, vendar vse manj po vodenih potovanjih. Iskani so kakovostni turistični nastanitveni objekti. Zavedajo se tudi ključnega pomena dobrih informacij na spletu, ki postaja vedno močnejše informacijsko in tržno orodje (Skupina za pripravo programa razvoja turizma v Bohinju, 2006, str. 6-7, 27- 28).

Za glavne strateške usmeritve bohinjskega turizma v letih 2006–2013 program določa, da bo turizem postal vodilna panoga v kraju in da bo usmerjen k naravi. Usmerja v krepitev in nadgrajevanje prepoznavnosti (blagovne znamke), posodobitev in dograditev turistične infrastrukture, ureditev in umiritev motornega prometa okrog jezera in na Pokljuki, specializacijo kakovostne ponudbe za nišne trge na področju zdravega življenja, pohodništva in drugih dejavnosti na prostem ter trženje tradicionalnih vrednot Bohinja (Skupina za pripravo programa razvoja turizma v Bohinju, 2006, str. 29).

Skupina za pripravo programa razvoja turizma v Bohinju (2006, str. 32) piše, da so temeljni cilji kot bistvo programa razvoja turizma:

- turizem postane najpomembnejša gospodarska panoga v kraju,
- zagotavljanje trajnostnega razvoja (upoštevanje tradicije, ekonomije, varstva narave in prebivalstva),
- povečanje prepoznavnosti in podobe na globalnem turističnem trgu,
- povečanje obsega turističnega prometa in
- povečanje turistične porabe.

Kot prvi pogoj za doseganje teh ciljev med drugim navajajo pripravo programa dejavnosti za večjo kakovost turistične ponudbe na področju namestitvenih zmogljivosti večjih in manjših objektov. Opozarjajo na to, da lastniki največ apartmajev oddajajo v hišah, ki prvotno niso bile grajene za ta namen, zato nimajo dovolj velike površine in posledično dosegajo kategorijo le dveh zvezdic (Skupina za pripravo programa razvoja turizma v Bohinju, 2006, str. 33, 91).

Zagovarjajo koncept turistične nastanitve, prijetne tako za gosta kot za ponudnika, domačina. Zmogljivosti naj bi bile številčno primerljive s številom stalnega prebivalstva in tako v razvojnem obdobju naj ne bi presegle 5.000 ležišč, dolgoročno pa bi se ustalile okoli števila 6.000. Poleg zvišanja povprečne kategorije za eno stopnjo (zasebnih nastanitev torej na 3 zvezdice, hotelov pa na 4) je v programu tudi želja po povečanju števila nastanitev najvišje kategorije (Skupina za pripravo programa razvoja turizma v Bohinju, 2006, str. 93, 94).

Upoštevajo tudi prostorsko razporeditev zmogljivosti in na nekaterih območjih zagovarjajo večjo urbanizacijo (npr. v Bohinjski Bistrici), na drugih značilen vaški ambient in preplet z ruralno dejavnostjo. Podpirajo obnove ali novogradnje gospodarnih zmogljivosti, usklajenih z osnovnimi usmeritvami in lokalnimi značilnostmi, tudi pristne in raznolike sobe in apartmaje, povezane z domačimi dejavnostmi. Po programu naj bi vsak ponudnik svojemu gostu ponudil izbrano posebnost ali dodatno dejavnost. Za sobe in apartmaje predlagajo specializacijo v rekreacijske, ambientne, kmečke, opravilne ...

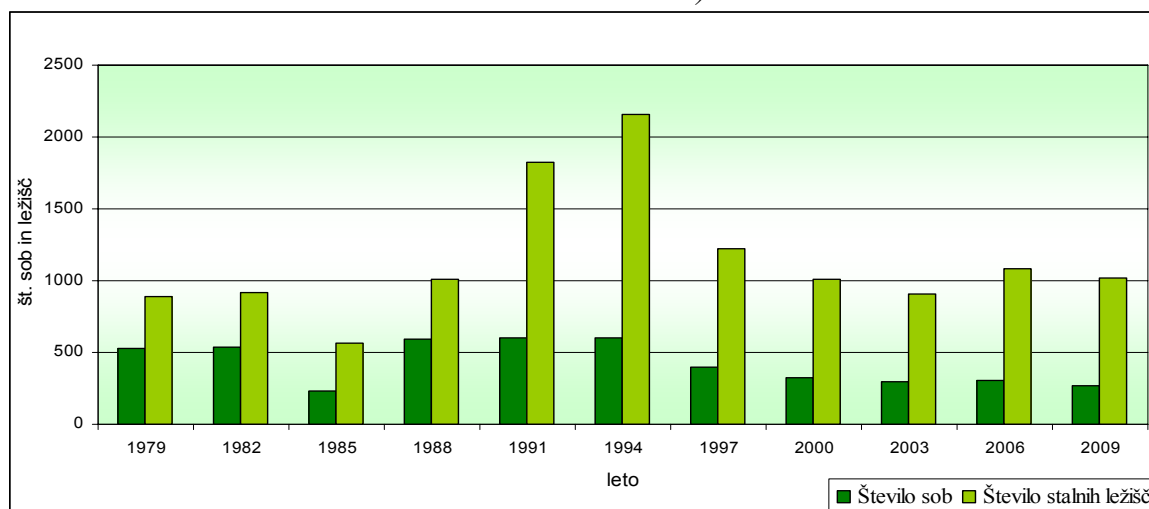
Program ciljno obravnava večje načrte vlaganj v obnovo in izgradnjo turistične nastanitvene infrastrukture. Spodbuja tudi pobude in projekte domačih posameznikov in družin, ki bi se z oddajanjem turističnih namestitvenih zmogljivosti ukvarjali kot z osrednjo dejavnostjo, ter načrte in pobude za izgradnjo ali obnovo posameznih turističnih

zmogljivosti (sobe, apartmaji), ki bi pomenili dopolnilno dejavnost (v povezavi s kmetijstvom, vodništvom, gostinstvom ipd. kot osnovno dejavnostjo) ter pobude za uvajanje drugih nastanitvenih zmogljivosti. V načrtovanem obdobju naj bi tako pridobili vsaj 1.110 kakovostnih turističnih postelj, od teh v zasebnih sobah in apartmajih 80 postelj v naselju Ribčev Laz, 50 postelj v naseljih Gorjuše, Koprivnik in Goreljek, še 200 postelj pa v Bohinjski Bistrici in vseh drugih naseljih. Pri vsem tem pa večkrat priporočajo, naj bodo nosilci razvoja namestitvenih zmogljivosti zasebni domači vlagatelji (Skupina za pripravo programa razvoja turizma v Bohinju, 2006, str. 95, 96).

2.2 Analiza ponudbe nastanitvenih zmogljivosti sobodajalcev v Bohinju

Število sob in ležišč, ki jih ponujajo sobodajalci, se tako kot na ravni vse Slovenije tudi v Bohinju spreminja iz leta v leto. Kot je razvidno iz grafikona, se je tudi tam v primerjavi z vmesnim obdobjem število sob in ležišč zmanjšalo. Leta 2009 je bilo v Bohinju 1023 zasebnih sob, kar je sicer več kot leta 1979, ko jih je bilo 886, vendar manj kot leta 1994, ko je bilo sob 599 in ležišč 2157 (SURŠ).

Slika 1: Prikaz števila sob in ležišč sobodajalcev v Bohinju (od leta 1979 do 2009, v triletnih intervalih)*

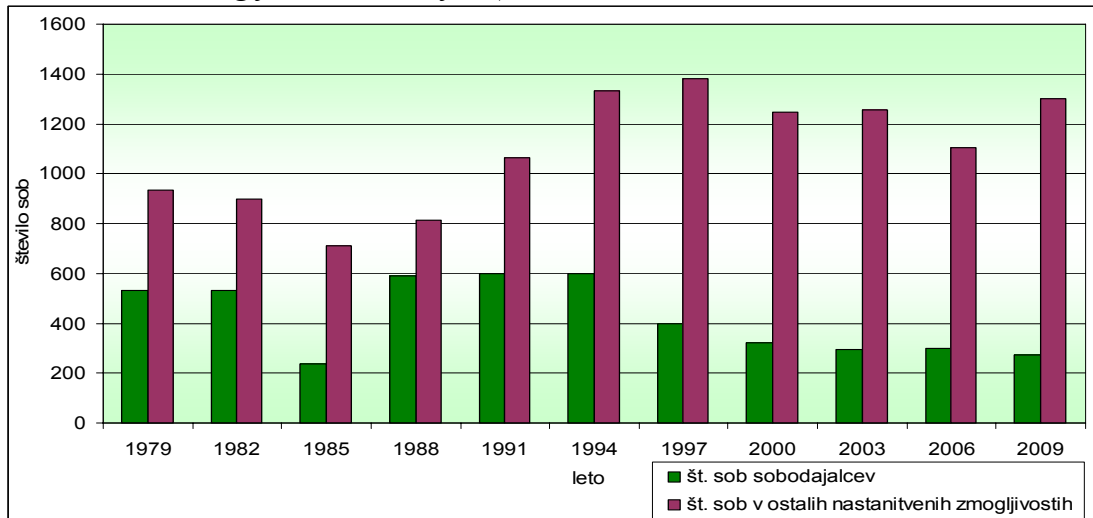


* podatki se nanašajo na pregled po pomembnejših krajih, pri čemer sta od leta 1985 v izvornih podatkih ločena kraja Bohinj in Bohinjska Bistrica, podatki od 1997 dalje, pa se nanašajo na Občino Bohinj

Vir: SURŠ.

Vendar so deleži sob oz. ležišč pri sobodajalcih v razmerju do drugih turističnih nastanitev tam precej bolj konstantni kot na ravni države. Pregled deležev sob sobodajalcev v Bohinju v celotni ponudbi turističnih nastanitvenih zmogljivosti od leta 1979 do 2009 tako pokaže, da so v prvem obravnavanem letu sobodajalci imeli 36 % turističnih sob, leta 2009 pa 17 %. Primerjava deležev ležišč pa pokaže še manjšo razliko, in sicer upad s 25 % leta 1979 na 20 % leta 2009 (SURŠ).

Slika 2: Prikaz števila sob sobodajalcev v primerjavi s številom sob preostalih turističnih nastanitvenih zmogljivosti v Bohinju* (od leta 1979 do leta 2009 v triletnih intervalih)

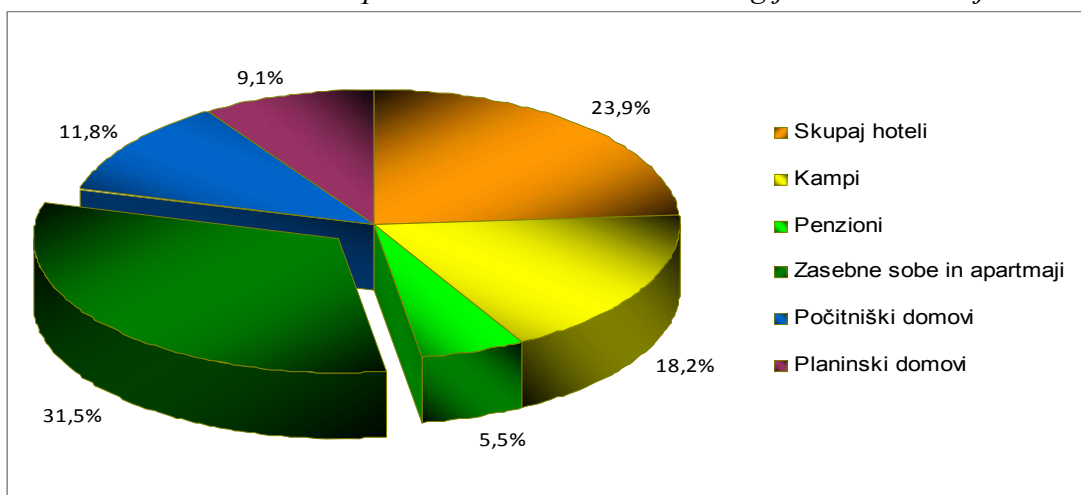


* podatki se nanašajo na pregled po pomembnejših krajih, pri čemer sta od leta 1985 v izvornih podatkih ločena kraja Bohinj in Bohinjska Bistrica, podatki od 1997 dalje pa se nanašajo na Občino Bohinj
Vir: SURS.

Delno je vzrok za bolj konstantne deleže sobodajalstva ta, da se tudi število sob oziroma ležišč v drugih vrstah nastanitvenih zmogljivosti ni toliko povečalo. Tudi stalnih ležišč pri sobodajalcih je več. Podatek, da je bilo leta 2009 stalnih ležišč pri sobodajalcih več kot leta 1979, sob pa manj, kaže predvsem na nastanek razlike predvsem zaradi preurejanja prostorov (povečanja sob oz. oddajanja apartmajev namesto sob).

Po podatkih LTO Bohinj je bil delež stalnih ležišč pri sobodajalcih leta 2009 nekoliko večji kot po podatkih SURS-a, in sicer 31,5 %. Kolikšni so bili deleži ležišč v posamičnih vrstah turističnih nastanitvenih zmogljivosti, prikazuje naslednji grafikon, iz katerega je razvidno, da je bilo največ stalnih ležišč prav v zasebnih sobah in apartmajih.

Slika 3: Deleži stalnih ležišč v posamičnih nastanitvenih zmogljivostih v Bohinju leta 2009

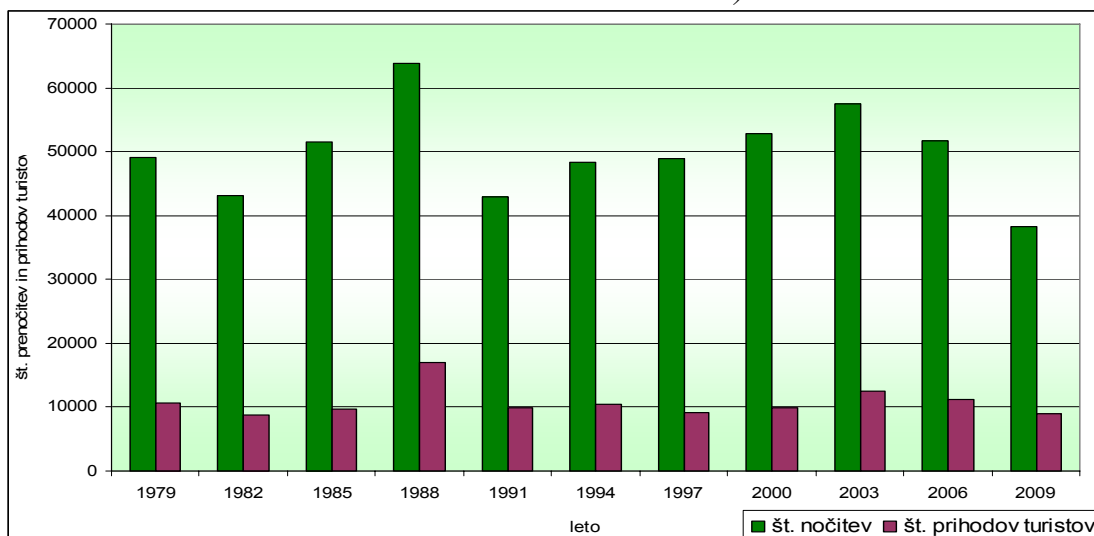


Vir: LTO Bohinj, 2010.

2.3 Analiza značilnosti povpraševanja v Bohinju v minulih nekaj letih

Povpraševanje ali natančneje število turistov, ki so se odločili za prihod v Bohinj, je iz leta v leto drugačno (glej sliko 6 v prilogi). Najbolj je upadlo zaradi osamosvojitve leta 1991, nato se je z leti povečevalo, že pred začetkom recesije pa je spet upadlo. Od domačih gostov se marsikateri nekdanji obiskovalec Bohinja zdaj raje odloči za obisk toplic, kjer, med drugim, ni pomembno, kakšno je vreme. To se odraža tudi v številu prihodov turistov in prenočitev pri sobodajalcih. Gibanje teh spremenljivk prikazuje spodnji grafikon.

Slika 4: Prihodi in prenočitve turistov pri sobodajalcih v Bohinju* (v obdobju od leta 1979 do 2009 v triletnih intervalih)



* podatki se nanašajo na pregled po pomembnejših krajih, pri čemer sta od leta 1985 v izvornih podatkih ločena kraja Bohinj in Bohinjska Bistrica, podatki od 1997 dalje, pa se nanašajo na Občino Bohinj
Vir: SURS.

Po najnovjših podatkih LTO Bohinj pa se je leta 2009 v primerjavi z letom 2008 skupno število prihodov turistov povečalo (za 4.019), prav tako število prenočitev (za 4.726), vendar predvsem zaradi več domačih gostov, saj je bilo tujih turistov leta 2009 manj kot leto prej. Na zmanjšanje obiska tujih turistov in povečanje števila domačih je vplivala tudi gospodarska kriza.

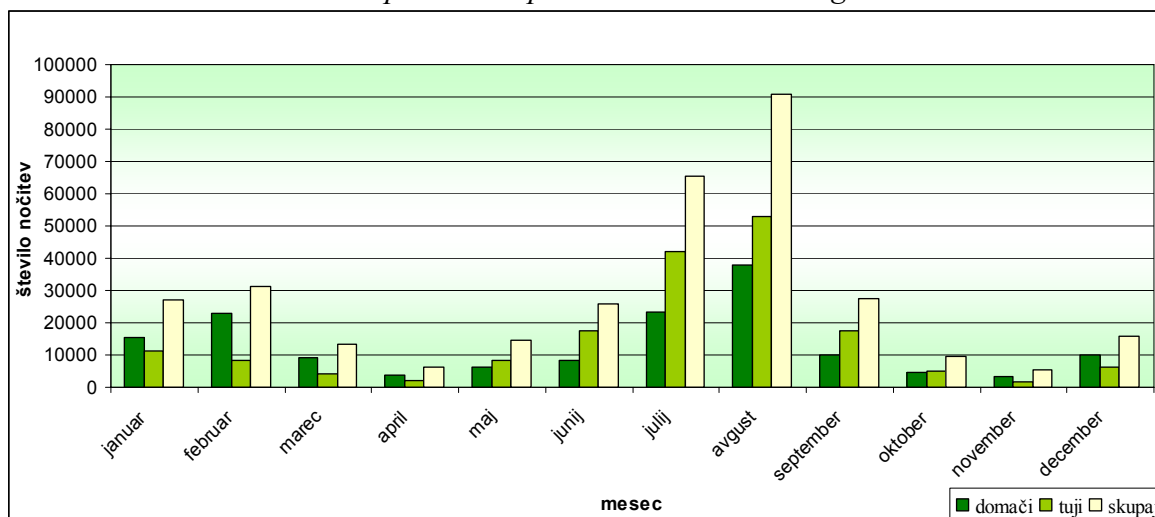
Med gosti iz tujine je bilo leta 2009 največ Nemcev, Čehov, Hrvatov, Italijanov in Britancev. Ti so skupno ustvarili več kot polovico (51 %) vseh prihodov tujih turistov oz. 26 % vseh prihodov turistov. Domačih gostov je bilo v tem letu 52.857 oz. skoraj 47 %. Podrobnejši prikaz števila prihodov in prenočitev vseh turistov v Bohinju je prikazan v tabeli v tabeli 1 v prilogi

Iz iste tabele je razvidno tudi, da je bilo leta 2009 bivanje gostov v Bohinju malo kratkotrajnejše kot leta 2008. Tuji turisti so v Bohinju sicer preživeli nekaj več časa, domači pa so nekoliko skrajšali bivanje tam. Leta 2008 je bila tako povprečna doba bivanja v kraju 3,15 dni, leta 2009 pa 3,07 dni.

Iz grafikona, ki sledi, je razvidno, da je povpraševanje v Bohinju izrazito sezonsko. V letu 2009 je bilo največ prenočitev julija (65.335) in avgusta (90.868), najmanj pa novembra (5.272) in aprila (6.088). Skupno je bilo v Bohinju v tem letu 332.129 prenočitev, kar pomeni, da bi jih bilo vsak mesec 27.677, če bi bile porazdeljene enakomerno po mesecih.

Odstopanja so torej velika, kar velja tako za povpraševanje tujih kot domačih turistov. Iz grafikona lahko razberemo tudi, da je bila razlika med številom prenočitev domačih in tujih turistov največja februarja, ko so domači ustvarili 73 % prenočitev, in junija, ko so z 68 % odstotki prenočitev prevladovali tuji turisti. Na letni ravni so več, 53 % odstotkov prenočitev, ustvarili tuji turisti. Ti so prevladovali v poletni sezoni; januarja, februarja, marca, aprila in novembra ter decembra pa so v Bohinju večkrat prenočevali domači gostje.

Slika 5: Prikaz števila prenočitev po mesecih in strukturi gostov za leto 2009



Vir: LTO Bohinj, 2010.

3. ANALIZA OKOLJA IN DRUGIH VPLIVOV NA RAZVOJ SOBODAJALSTVA

Turizem ni statična panoga, ampak se giblje oz. razvija v skladu z okoljem. Tudi na sobodajalstvo ima pomemben vpliv tako ekonomsko, kot tehnološko in socialno ter politično-pravno okolje. Znotraj teh okolij delujejo številni dejavniki, ki imajo na sobodajalstvo bolj ali manj neposreden vpliv. Na tem mestu bom izpostavila predvsem tiste elemente sobodajalstva, za katere na podlagi pregleda virov in pogovorov menim, da najbolj determinirajo stanje in možnosti razvoja v Bohinju.

3.1 Zakonodaja

Zakon, ki ureja pogoje za opravljanje sobodajalstva je Zakon o gostinstvu, sprejet leta 1995. Po tem letu je bil večkrat spremenjen in dopolnjen.

Najbolj neživljenjska je bila zakonska omejitev, po kateri so lahko posamezniki ki so sobe oddajali kot dopolnilno dejavnost, sobo oddali za največ 150 dni v enem letu, pri čemer je država od njih zahtevala, da že v začetku leta povedo, katere dni v letu bodo sobe oddali. Še večji nesmisel je bil, da v preostalem delu leta tudi oglaševanje ni bilo dovoljeno. V pogovorih sem izvedela, da v praksi tega načeloma niso preganjali, a je bila praksa pravnih enot različna.

G. Buda je pojasnil, da je Zakon o gospodarskih družbah iz leta 1995 je pometel z dopolnilno dejavnostjo, kar je sobodajalstvo prej bilo. Kdor je želel oddajati sobe, se je

moral registrirati kot samostojni podjetnik. Za nekoga, ki ima res majhno število sob, je bila ta sprememba nesprejemljiva zato tega niso storili. Kar pa ne pomeni, da niso oddajali.

Država to je uredbo zagovarjala predvsem s tem, da je tako nad sobodajalci lažji inšpekcijski nadzor, pa tudi, da želijo s tem tiste sobodajalce, ki še niso postali samostojni podjetniki, spodbuditi naj to storijo (Usenik, 2005).

Zakonodajalec pa ni predvidel ene oblike opravljanja dejavnosti, niti ni omogočil smiselnega prehoda med eno in drugo obliko opravljanja dejavnosti, komentira g. Buda. Na ta način se je še dodatno ukoreninila siva ekonomija v tem segmentu.

Leta 2005 je po večletnem dokazovanju pristojnim ministrstvom, da je bila zakonodaja, ki je urejala področje dejavnosti sobodajalstva preveč zahtevna, toga in zaviralna, sekciji sobodajalcev uspelo doseči nekatere bistvene izboljšave. V Uradnem listu Republike Slovenije št. 101/05 je bil objavljen Zakon o spremembah in dopolnitvah zakona o gostinstvu, ki je začel veljati 26.11.2005.

Dikcija zakona je bila s spremembo 14. člena bistveno spremenjena in ni več nujno, da je sobodajalec le fizična oseba ali samostojni podjetnik, ki v svojem stanovanju nudi gostom nastanitev. Oblika gospodarske družbe, za katero se odloči sobodajalec, ne vpliva več na birokratke zahteve upravnih enot po spremembi namembnosti prostorov, ki jih oddaja, v gostinski obrat. Sobodajalec lahko tudi vzame v najem namestitvene kapacitete drugih lastnikov in s tem razširi svojo ponudbo. V sekciji so upali, da bo sprememba zakona pozitivno vplivala na razmah dejavnosti sobodajalstva in razširitev ponudbe (Škerbinc, 2005).

Dokaj korenite spremembe pa je na področju sobodajalstva prinesel tudi Zakon o spremembah in dopolnitvah zakona o gostinstvu iz leta 2007, ki velja še danes.

Iz poročevalca Državnega zbora (2007) je očitno, da je bilo eno izmed glavnih vodil za sprejem Zakona o spremembah in dopolnitvah zakona o gostinstvu, poenostavitev pogojev in postopkov na področju sobodajalstva. Tudi na prvi obravnavi (Poročevalec DZ, 8.5. 2007) pobudnik zakona navaja, da so pogoji za začetek opravljanja gostinske dejavnosti, ki jih določa zakon o gostinstvu, z vidika predhodnega izpolnjevanja pogojev in s tem povezanega izpolnjevanja administrativnih obveznosti zahtevnejši, kot za druge gospodarske dejavnosti, kar je tudi eden izmed glavnih razlogov za predlagano spremembo zakona.

Zakon o spremembah in dopolnitvah Zakona o gostinstvu temeljni na načelih enakosti in nediskriminiranosti pri opravljanju gostinske dejavnosti ter varstvu gostov oz. potrošnikov, njegovi temeljni cilji pa so:

- poenostaviti pogoje za pričetek opravljanja vseh vrst gostinske dejavnosti z odpravo zahteve po predhodni pridobitvi odločbe o določitvi oziroma izpolnjevanju pogojev, ki jo je morala pravna oseba, samostojni podjetnik posameznik in fizična oseba (sobodajalec oziroma kmet) pridobiti na upravni enoti
- poenostaviti vodenje evidenc za opravljanje dejavnosti sobodajalstva fizičnih oseb,
- odpraviti omejitev, ki se nanaša na zaposlovanje najete delovne sile in gostinsko ponudbo izven kmetije in s tem prispevati k večjemu vključevanju kmetov v gostinsko ponudbo in zmanjšanju sive ekonomije

V primeru odločb o izpolnjevanju pogojev za opravljane gostinske dejavnosti v gostinskih obratih, pri sobodajalcih in na kmetijah, se izpolnjevanje predpisanih zahtev v veliki meri preveri že v postopku pridobivanja uporabnega dovoljenja. V teh primerih je šlo torej pri izdaji odločb o izpolnjevanju pogojev (obratovalnega dovoljenja) v veliki meri za podvajanje postopka. To je predstavljalo osnovni razlog za njihovo ukinitve. Tudi z vidika varstva gostov se je pomen odločb o določitvi oziroma izpolnjevanju pogojev za opravljanje gostinske dejavnosti zmanjšal do te mere, da ne opravičuje njihovega nadaljnega obstoja. Vendar je potrebno opozoriti, da so sami pogoji za opravljanje ostali enaki.

Spremenjeni so bili tudi pogoji za opravljanje dejavnosti sobodajalcev fizičnih oseb. Poleg ukinitve odločb o izpolnjevanju pogojev je bila poenostavljena tudi omejitev glede obdobja opravljanja dejavnosti. Ta se sedaj nanaša le še na skupno obdobje sprejemanja gostov in ne več na nepretrgano trimesečno obdobje. Sobodajalci, ki dejavnost opravljajo le občasno (skupno ne več kot pet mesecev v koledarskem letu) in v manjšem obsegu (do 15 ležišč), svojo dejavnost lahko opravljajo brez odločbe, kot fizične osebe. Namesto v poseben register sobodajalcev, ki je bil ukinjen, se te osebe zdaj registrirajo v Poslovnem registru Slovenije pri Agenciji za javnopravne evidence in storitve (AJ PES). S tem je odpravljeno podvajanje evidenc, spremljanje dejavnosti pa bolj enovito in zato pregledno. AJ PES enoti poslovnega registra določi šifro dejavnosti v skladu s SKD pri vpisu v Poslovni register Slovenije oziroma spremembi, in sicer na podlagi podatkov, ki jih prejme od enote poslovnega registra.

Primerjava ureditve v drugih pravnih sistemih prikaže, da države članice evropske skupnosti področje gostinstva urejajo povsem samostojno. Ni namreč predpisa, ki bi narekoval enotne rešitve oziroma prenos direktiv v nacionalno zakonodajo. Dejavnosti gostinstva te države praviloma ne urejajo s celovitim zakonom na državni ravni. Na državni ravni je področje urejeno le s posameznimi členi v enem ali več predpisih, če sploh, opazen pa je trend prenosa zakonodaje na nižje ravni odločanja. Gostinstvo je tako v Avstriji z nekaj členi zastopano v splošnem predpisu, v Italiji pa je urejanje te dejavnosti v celoti preneseno na deželno raven.

Sprememba zakona je vplivala tudi na postopek določitve kategorije nastanitvenih gostinskih obratov. Po stari ureditvi kategorijo določi pristojna upravna enota z odločbo, medtem ko je nov zakon ukinil odločbe o kategorizaciji, le-to pa določi gostinec (oziroma sobodajalec ali kmet) sam, razen v primerih objektov višje kategorije, ko bo določitev kategorije potrdil za to področje usposobljen strokovnjak (Poročevalec DZ, 2007).

20. junija 2008 je bil v Uradnem listu RS št. 62/2008 objavljen novi Pravilnik o kategorizaciji nastanitvenih obratov. Le-ta se je začel uporabljati s 1. 1. 2009, izvajalci dejavnosti pa so morali svojo kategorijo nastanitvenega obrata uskladiti z določbami novega pravilnika najkasneje do 31. 12. 2009 (Škerbinc, 2008).

V zvezi z novim pravilnikom je več predlogov podal tudi Zavod Gostoljubnost slovenskih. Določene spremembe so dosegli, a nekateri bistveni predlogi niso bili sprejeti. Gospod Buda s tem v zvezi pove, da če so predpisi postavljeni tako, da zahtevajo stanje C, medtem ko je trenutno stanje A, vmes pa ni predvidenega časa za spremembo, ljudje ne bodo šli na C, ker ne morejo, ampak ostanejo na A. In se, če je le možno, izognejo predpisu.

Kot konkreten primer tega poda to, da je predpisana širina postelj in velikost oken v spalnicah. Medtem ko se na opremo da vplivati, se izhodiščne položaje spreminja teže. Zato je pogosto presoja prepuščena »zdravi pameti« inšpektorjev. S tem po mojem mnenju ne bi bilo nič narobe, vendar se na ta način razvodeni tisti pomen predpisov, zaradi katerega so bili v prvi vrsti sploh ustvarjeni; poenotiti standarde in zagotoviti tak sistem kakovosti, ki bo vsaj s tehničnega vidika poskrbel za to, da bo porabnik vedel, kaj lahko pričakuje, ponudnik pa vzpodbujen k izboljšanju, saj bi na način lahko tudi dvignil ceno svoji storitvi.

G. Buda opozori, da ravno v predpisih tiči še en razlog, da bo težko dvigniti nivo kategorije. Kategorizacija za apartmaje namreč predpisuje tudi minimalne površine. V diplomi sicer večkrat povem, a se mi zdi smiselno tudi na tem mestu omeniti, da v Bohinju hiše večinoma niso bile grajene z namenom oddajanja. Posledično so površine manjše. Po predpisih sobodajalec z manjšo kvadrato ne sme oddajati apartmajev, temveč jih mora opredeliti kot sobe, tudi če ta soba vključuje kuhinjo. Na ta način pa v končni fazi tudi do potrošnika pride izkrivljena informacija.

3.2 Sezonskost in visoki stroški

Poleg že opisanih sprememb zakonodaje, so sobodajalci v zadnjih letih doživeli tudi kar nekaj sprememb glede dohodninske obravnave. Zakon o dohodnini, ki je začel veljati s 1. januarjem 2005 je znižal priznane normirane stroške v višini 60% od ustvarjenih prihodkov na 25%, kar je bistveno zvišalo stroške poslovanja sobodajalcev. Leta 2005 je sekcija sobodajalcev dosegla, da so se pri ugotavljanju davčne osnove od dohodkov doseženih z opravljanjem občasne dejavnosti sobodajalstva, upoštevali normirani odhodki v višini 70% ustvarjenih prihodkov. Sprememba zakona o dohodnini je začela veljati s 1. januarjem 2006 in je bila upoštevana že pri obračunu dohodnine za leto 2005. Dosežena ugodnejša stopnja je veljala le za tiste registrirane sobodajalce, ki so oddajali občasno 3 do 5 mesecev v letu do največ 15 ležišč in ki niso presegali 6 milijonov tolarjev letnega prihodka iz dejavnosti. Ti so dejavnost opravljali z vpisom v register sobodajalcev, kar pomeni, da niso imeli gospodarskega statusa s.p. ali d.o.o. in niso oddajali celo leto – skratka, le najmanjši ponudniki, ki jim je to dopolnilna dejavnost (Škerbinc, 2005).

S 1. 1. 2007 se je začel uporabljati novi Zakon o dohodnini – ZDoh-2, po katerem lahko sobodajalci upoštevajo le 25 odstotkov normiranih odhodkov. Prvi odstavek 44. člena Zakona o davčni službi – ZDS-1 (Uradni list RS, št. 1/07) določa, da davčni urad po uradni dolžnosti vpiše sobodajalce v davčni register kot fizične osebe, ki opravljajo dejavnost na podlagi podatkov iz Poslovnega registra (DURS, 2007). Na podlagi istega zakona je za sobodajalce, ki so registrirani kot samostojni podjetniki, osnova za obdavčitev dohodek z upoštevanjem normiranih odhodkov v višini 25% prihodkov ali dobiček v skladu z dohodninsko lestvico (16%, 27% ali 41% obdavčitev). Samostojni podjetnik mora plačevati tudi prispevke za socialno varnost (minimalno 225€ mesečno), razen v primeru s.p. kot dopolnilne dejavnosti- v tem primeru plačuje le pavšalne prispevke v višini 33,60€ mesečno. Obdavčitev pravnih oseb ureja Zakon o davku od dohodkov pravnih oseb (ZDDPO-2). Za leto 2008 je osnova za obdavčitev znašala 22% od dobička (Zavod GSD, 2010).

Obdavčitev je torej odvisna od prometa, medtem ko je nekatere prispevke v primeru s.p.-ja potrebno plačevati mesečno, ne glede na zasedenost sob. Poleg teh imajo sobodajalci še druge stroške, kot je npr. plačevanje provizij, če sodelujejo z društvi oz. agencijami,

članstva v različnih organizacijah, oglaševanja... in pa seveda stroške neposredno vezane na izvajanje storitev (ogrevanje, pranje...) ter izboljšanje kakovosti nastanitev (obnove prostorov, nakup pohištva ipd.). Ljudje se sicer znajdejo, nekateri so npr. zaposleni v podjetju LIP Bled in zato lahko ceneje opremijo, še vedno si tudi pomagajo med sabo, vendar se ne splača veliko vlagati v sobe in apartmaje, če so le ti kljub dobri kakovosti slabo zasedeni. Logična posledica vsega tega pa je slabša kakovost.

Ravno zaradi visokih stalnih stroškov skupaj s sezonskostjo je za ponudnike pomembno, da zapolnijo ležišča tudi izven sezone. Že majhna razlika v stopnji zasedenosti lahko pomembno vpliva na dobiček oz. izgubo glede na vložena sredstva (Konečnik, 2007, str. 17).

Močno poudarjena sezonskost, s katero se soočajo v Bohinju tako za marsikoga naredi delo v turizmu nepriljubljeno. Poletna sezona traja kvečjemu nekaj mesecev, v ostalem delu leta pa je povpraševanje slabo. Zakonska omejitev oddajanja na 5 mesecev za marsikaterega sobodajalca predstavlja nedosegljiv ideal.

Čeprav podatkov, ki bi prikazovali nihanje povpraševanja med tednom sicer ni, po lastnih izkušnjah in po pogovorih lahko trdim, da je tudi to podvrženo velikim spremembam. Še toliko bolj v zadnjem času, saj je od nastopa recesije enodnevnih turistov, se pravi tistih, ki se v Bohinju odpravijo na izlet za vikend, še več kot prej. Tudi na splošno je več domačih gostov, ki prihajajo za krajši čas. Ga. Šporar podpira omejevanje takšnega turizma in je prepričana, da morajo najti način, kako goste zadržati za daljši čas. V ta namen pripravljajo tudi več paketov, kot sta na primer pohodniški in vikend paket. S tem želijo hkrati zadržati gosta dalj časa in promovirati ponudbo kraja.

3.3 Organiziranost sobodajalstva in turizma v Bohinju

V okviru Občine Bohinju deluje Komisija za turizem in kmetijstvo, ki obravnava vse predloge aktov in drugih odločitev iz pristojnosti občine na področju turizma in kmetijstva, predlaganih v sprejem občinskemu svetu. O njih oblikuje svoje mnenje in občinskemu svetu poda stališče in predlagano odločitev (Občina Bohinju, 2007-2010).

V kraju pa delujejo tudi 4 turistično informacijski centri (TIC); TIC Bohinjska Bistrica - Turizem Bohinju, TIC Bohinjsko jezero - TD Bohinju, TIC Stara Fužina in TIC Srednja vas in 5 turističnih agencij (LD - turizem, ST - Bohinju, Agencija Fibula, Tourist tradepoint in Turistična agencija Destina) (Turizem Bohinju, b.l.).

TIC Stara Fužina in TIC Srednja vas obratujeta le v času poletne sezone, turistično društvo Bohinju pa sem v diplomu že omenjala, saj ima že dolgo zgodovino. Še danes ima turistično društvo, ki usmerja in vzpodbuja posamezne sobodajalce pomembno vlogo pri ohranjanju sobodajalstva in če bi društvo popustilo, bi se to odrazilo tudi na ponudbi. Samo število sobodajalcev, ki so povezani z društvom se giblje nekje med 100 in 115, nekateri, ki jim je to postala glavna dejavnost, pa izstopajo iz društva. Če pogledamo podatke o nočitvah, ki jih objavlja LTO Bohinju ugotovimo, da je bilo tudi v letu 2009 največ nočitev pri sobodajalcih (32.832) v okviru turističnega društva (glej tabelo 2 v prilogi).

Med glavne dejavnosti tega društva in turistično-informativnega centra sodi posredovanje turističnih informacij, storitev in namestitev, organizacija prireditev, skrb za urejeno okolico, sodelovanje in pomoč članom, promocija turističnega kraja in sodelovanje s turističnimi akterji v Bohinju. Društvo upravlja Kamp Danica, slap Savica in cerkev sv.

Janeza. V njihovih prostorih ponujajo tudi brezplačno brezžično povezavo v splet in prodajajo spominke, vodnike, zemljevide, domače in tuje časopise in revije ter razglednice (Turizem Bohinj, b.l.).

Dolgoletna sodelavka društva pove, da je bilo sobodajalstvo zmeraj ena od prioriternih nalog turističnega društva, vendar pa je tudi dejavnosti društva vedno manj. Čeprav se še vedno veliko vlaga nazaj v kraj, postaja vedno bolj usmerjeno k profitu. Trendi v samem delovanju društva niso obetavni. Obe moji sogovornici opažata, da so bile včasih med ljudmi močnejše vezi, motivirali so jih bolj osebni motivi in zato so se tudi bolj angažirali. Odnosi med posameznimi akterji niso bili le profesionalni, ampak so srečanja društva pomenila tudi obliko druženja. Šporarjeva doda, da je bilo lažje sprožiti akcije, saj je bilo dovolj, da si prepričal nekaj »vplivnežev«, ki so nato vpletli še druge. Težava pa nastane z željo mladih managerjev po učinkovitosti - na sestankih »klepet« ni več zaželen.

Leta 2000 pa je občina na osnovi Zakona o pospeševanju turizma iz leta 1998 ustanovila Turizem Bohinj, Zavod za pospeševanje turizma. Le-ta je javni zavod, med njegove glavne dejavnosti spadajo promocija turističnega območja Bohinj (priprava tiskanih in elektronskih medijev, sejemski nastopi ter odnosi z javnostmi), turistično informativni center, razvoj in trženje turističnih produktov in organizacija prireditev. Poleg posredovanja turističnih informacij, posredujejo tudi turistične storitve, prodajajo vodnike, zemljevide, spominke, in omogočajo brezplačni dostop do interneta (Turizem Bohinj, b.l.).

V Programu razvoja turizma v Bohinju lahko preberemo, da je na osnovi Zakona o spodbujanju razvoja turizma iz leta 2004 Ministrstvo za gospodarstvo 17.1.2005 na podlagi vloge LTO Bohinj, le-tej podelilo Odločbo o statusu pravne osebe, ki deluje v javnem interesu spodbujanja razvoja turizma (na območju občine Bohinj) za obdobje petih let. Iz tega izhaja, da je na območju občine Bohinj LTO Bohinj nosilka informacijske turistične dejavnosti, spodbujanja razvoja celovitih turističnih proizvodov območja, razvoja in vzdrževanja turistične infrastrukture, organizacije in izvedbe prireditev ter ozaveščanja in spodbujanja lokalnega prebivalstva za pozitiven odnos do turistov in turizma. Čeprav je ustanoviteljica Občina, LTO deluje kot krovna destinacijska organizacija. Njeno poslanstvo je skrb za dolgoročno uspešen trajnostni razvoj turizma v občini in z namenom skupnega načrtovanja in določanja smeri razvoja turizma v občini, skupnega oblikovanja celovitih turističnih proizvodov in celovitega trženja na globalnem trgu, povezuje vse turistične subjekte javnega in zasebnega sektorja ter subjekte civilne družbe (Skupina za pripravo programa razvoja turizma v Bohinju, 2006, str. 12).

Težnje po urejanju hierarhije so se v preteklosti sicer že kazale, vendar pa je v Bohinju turistično društvo Bohinj ostalo precej močnejši partner, tudi zaradi dobrega finančnega položaja. LTO naj bi bila po funkciji krovna organizacija, tudi sredstva od občine (turistične takse) dobivajo oni, vendar pa je v realnosti šibkejša, glede organiziranosti pove ga. Šporar.

Sam odnos je torej zelo zakompliciran in pomankanje enotnosti je zagotovo ena od slabosti. Tega se je zavedala že skupina, ki je pripravljala program razvoja, saj so že takrat ugotavljali, da je bila učinkovitost izvajanja funkcij LTO pogojena z začetnimi težavami. Organizacija namreč ni bila prepoznana kot skupna interesna organizacija vseh turističnih subjektov v Bohinju in posledično le-ti niso bili v zadostni meri pripravljeni aktivno sodelovati (Skupina za pripravo programa razvoja turizma v Bohinju, 2006, str. 113).

Vendar pa se v tem času očitno ni prav veliko spremenilo. Po mnenju sogovornice, bi morala LTO prevzeti funkcije informiranja, promocije, izdajanja prospektov in skrbi za prireditve, medtem ko naj bi sama prodaja nastanitev ostala v okviru TD.

LTO in TD imata tudi vsak svojo spletno stran, enotne predstavitve pa ni (čeprav na spletni strani Turizma Bohinj, www.bohinj.si, najdemo povezave do drugih turistično informativnih centrov in turističnih agencij. Ga. Šporar pravi, da naj bi bile v jeseni spletne strani obojih prenovljene in da je bilo veliko govora o tem, da bi morali pri prenovi bolj sodelovati.

Očitno je, da se mnoge dejavnosti podvajajo, slaba organiziranost pa škodi vsem, tako posameznim akterjem, kot destinaciji na splošno. Ne le, da se podvajajo stroški, tudi delo bi bilo lahko po mojem mnenju bolj kvalitetno, če bi bilo bolje razporejeno.

Na nivoju države pa na področju sobodajalstva deluje Sekcija sobodajalcev, v okviru Turistično gostinske zbornice pri Gospodarski zbornici Slovenije. Nastala je leta 1999 in zastopala sobodajalce, predvsem s pobudami za urejanje zakonodaje in spremembe pogojev. Ker pa so sobodajalci najmanjši ponudniki, ki ponavadi nimajo dovolj lastnih sredstev, jim je hkrati treba priskrbeti tudi promocijo in zagotoviti razvoj take pomoči, ki jim dejansko pomaga pri delovanju. Zato so se določeni člani sekcije odločili, da ustanovijo področno turistično organizacijo (v nadaljevanju PTO) za razvoj apartmajev in sob (v nadaljevanju PTO AS). Le-ta je bila na pobudo sekcije ustanovljena leta 2000, kasneje pa se je reorganizirala in je danes zavod Gostoljubnost slovenskih domov (v nadaljevanju zavod GSD), področna organizacija za razvoj zasebnih nastanitev, ki pripravlja predloge in pripombe (npr. glede kategorizacije), ki jih s povezovanjem z gostinsko turistično zbornico posreduje na pristojne institucije (ministrstva).

Že stari, prvi, RNUST, je predvideval da se bodo ustanovljale lokalne in področne turistične organizacije. Sobodajalci so skladno s tem RNUST-om ustanovili PTO AS, vzporedno pa so po področjih nastala gospodarska interesna združenja, GIZi. In če so se slednja in lokalne turistične organizacije ustanovile precej uspešno, področne turistične organizacije v praksi niso toliko zaživele in dobile tolikšne podpore. Tako PTO AS podpirajo predvsem ustanovitelji iz zasebnega sektorja. Sodelovanje PTO AS z lokalnimi turističnimi organizacijami pa je zelo odvisno od posameznih LTO. Te imajo različne pristope in z nekaterimi sodelujejo, z drugimi ne, pove g. Buda. To je odvisno tudi od tega, v kolikšni meri je javni sektor zainteresiran za podporo sobodajalstva, oz. koliko raje podprejo večje objekte.

Konstantnega in usmerjenega delovanja in izboljševanja sobodajalstva pa ni. Glede na to, da so sobodajalci najmanjši ponudniki nastanitev, je pri njih povezava javnega in zasebnega sektorja še kako pomembna, če naj bi ta segment turistične ponudbe dobro funkcioniral in dolgoročno preživel.

3.4 Slabo trženje in pomanjkanje strokovnega kadra

Tako kot ni možno edinega razloga za majhno število zvezdic iskati v visokih stroških, pa tudi ne moremo vse »krivde« za slabo zasedenost postelj naprtiti slabi kakovosti. Ponekod, npr. v Srednji vasi, je namreč v splošnem kvaliteta na precej dobrem nivoju, zasedenost pa je kljub temu slaba.

V zvezi s to in prejšnjo točko je potrebno poudariti medsebojno odvisnost turističnih proizvodov, ki je, poleg visokih stroškov in sezonskosti, kot tretja posebnost turističnih storitev, izrednega pomena pri načrtovanju trženja. Večina turistov namreč na potovanjih združuje večje število turističnih storitev, zato je pomembno, da ponudniki le-te medsebojno uskladijo in turistu omogočijo njihovo kombinacijo (Konečnik, 2007, str.17-18). Turistično društvo Bohinj je ravno zato, ker je že v preteklosti veliko vlagalo tudi v razvoj novih produktov in paketov in pri tem še danes igra pomembno vlogo, v veliki meri zaslužno, da sobodajalstvo v Bohinju ostaja svetla točka v primerjavi z ostalo Slovenijo.

Vendar tudi tu nastopajo težave. Ga. Šporar pove, da je problem v tem, da znajo premalo prodati, čeprav imajo nekaj precej dobrih produktov. Vzrok vidi v pomankljivem marketingu. Glavni razlog za to pa je pomanjkanje primerne kadra, saj podmladek beži iz Bohinja v kraje, kjer dobijo delo z boljšimi pogoji.

Tudi v zapisniku TD Bohinj z dne 27.10. 2009 je izpostavljena problematika na področju trženja na nivoju Bohinja in v samem društvu. Poudarjeno je bilo, da je pripravljenih nekaj zelo dobrih produktov in prireditev, nočitev pa ne znajo prodati.

Za rešitev težav je v prvi fazi predlagana določena prerazporeditev del in nalog ter s tem povečanje aktivnosti na področju trženja. V sklepu so določili, da bo prioriteta delovanja društva trženje privatnih nastanitev in kampa, da bo več časa zaposlenih namenjeno trženju in da se bo na tem področju povečalo sodelovanje z Turizmom Bohinj. Tudi tu je bilo izpostavljeno, da primanjkuje trženjskega znanja in da bi bilo smiselno za določene produkte iskati rešitve v smeri najetja profesionalne trženjske agencije, ki bi delala na določenih področjih ali samo na posameznih projektih. Sklenili so, da bodo poiskali stike z agencijo za pospeševanje prodaje kapacitet.

Poleg tega pa je bilo izraženo tudi mnenje, da je samo promocija ne bo dovolj, saj bo treba postoriti še veliko, da bo Bohinj postal privlačna destinacija, ki se jo bo sploh dalo tržiti. Izboljšati bo potrebno urejenost infrastrukture in okolice, redarske službe, prostorskih planov, gostinske ponudbe, nivoja hotelov (TD Bohinj, 2009). Tudi sogovornica meni, da naj bi bili hotelirji tisti, ki so »nosilci turizma«, medtem ko naj bi sobodajalci predstavljali dodatno ponudbo. Hoteli apartmajem ne odžirajo gostov, saj nagovarjajo drug segment, apartmaji pa so torej bolj komplementarne kot konkurenčne nastanitve. Vendar se tudi pri hotelih soočajo z vrsto težav (ki izhajajo iz lastniške strukture) in z izjemo novega »eko« hotela je kakovost na nizkem nivoju.

3.5 Pasivnost sobodajalcev

Za slabo kvaliteto nastanitev je v precejšnjem delu zaslužna tudi nesamoiniciativnost in pasivnost posameznikov. Kot sem že opisovala, so zasebne sobe v ponudbo turističnih nastanitev v Bohinju vpete že dolgo; Bohinjci so sobe oddajali od samega začetka turizma v kraju.

Verjetno ravno iz preteklosti izhaja tudi eden večjih problemov današnjega sobodajalstva. Včasih je bilo namreč povpraševanje precej večje, gost pa ne tako zahteven. Danes je sobodajalstvo veliko ponudnikov dopolnilna dejavnost, precej je že upokojenih in ne kažejo posebnega interesa za dvig kakovosti svoje ponudbe. Poleg tega starejše sobodajalce ovira tudi napredek v tehnologiji, s katerim jih precej ni uspelo držati koraka.

Turistično društvo še vedno poskuša čimveč prispevati k temu, da bi člani izboljšali svojo storitev. Pri tem se ukvarjajo tudi z detajli, kot je nabava sadik cvetja, ki jih potem razdelijo med sobodajalce. Odziv pa je med sobodajalci na žalost slab, oziroma vedno slabši, opaža ga. Šporar. To velja tudi za jezikovne in druge tečaje ter predavanja. Žal se največkrat oglasijo šele takrat, ko niso zadovoljni z zasedenostjo svojih sob. Takrat letijo očitki, da je razvrščanje pristransko, nepošteno.

Po drugi strani pa so delavnice, ki jih organizira Zavod za gostoljubnost slovenskih domov povečini dobro obiskane, pove g. Buda ki pravi, da je prednost teh delavnic, da širijo znanja, od katerih imajo sobodajalci neposredno korist (praktične nasvete).

Po mojem mnenju sicer odsotnost podjetniškega mišljenja, preprostost in pristnost gostiteljem lahko doda nekaj šarma. Vendar pa ni več zadosten pogoj za zadovoljstvo gostov. Konkurenca je danes za kaj takega pač prehuda, gost pa predobro informiran in prezahteven.

4. PREDLOGI ZA IZBOLJŠANJE STANJA SOBODAJALSTVA

Kot primer dobre prakse na področju razvoja turizma v destinaciji se pogosto pojavlja t.i. razpršeni hotel (»albergo diffuso«). Koncept predstavlja novo alternativo tradicionalnim vrstam turističnih nastanitvenih objektov in popolnoma ustreza potrebam turista tretje generacije, ki si ne želi kraja le obiskati, temveč v njem živeti in vzpostaviti pristen odnos tako z drugimi turisti, kot tudi, ali bolje rečeno, predvsem, z lokalnimi prebivalci.

Razpršeni hotel to omogoča. Zagotavlja vse storitve tradicionalnih hotelov (sprejem in pomoč turistom, skupne prostore, obroke...), ki se izvajajo v centru hotela, sobe pa so razpršene po mestu oz. vasi, vendar v neposredni bližini tega centra (recepcije, restavracije, skupnih prostorov). S tem, da so sobe in apartmaji skladni z lokalno kulturo, turistu takoj zagotovijo občutek, da je del kraja.

Prednost razpršenega hotela je tudi v tem, da nima negativnih vplivov na okolje, saj ne zahteva izgradnje novega, temveč le obnovo oz. rekrutiranje obstoječih prostorov na podlagi kulturne in zgodovinske dediščine kraja. Pogosto igra vlogo pri vzpodbujanju obstoječega in potencialnega podjetništva, saj preko povečanega povpraševanja ustvarja nove poslovne priložnosti, predvsem v tradicionalnih sektorjih, kot so npr. lokalne obrti ali kulinarika. Poleg tega spodbuja udeležbo znotraj lokalnih skupnosti, saj se vsi pričnejo zavedati pozitivnih vplivov, ki jih ima na podobo kraja, družabno življenje, ekonomske profite in ohranjanje virov. S tem prepreči zapuščanje zgodovinskih krajev. Občina lahko pripomore z zagotavljanjem skupnih prostorov in novih storitev, ki lahko dvignejo povpraševanje, lokalne skupnosti lahko povečajo svoje aktivnosti z organizacijo novih dogodkov, prireditvev in drugih storitev, lastniki hiš pa pričnejo gledati na svoje premoženje skozi oči turista in na ta način identificirajo doslej neznane probleme, ter najdejo rešitve zanje.

Dejavniki, ki so potrebni za rojstvo in razvoj koncepta vključujejo primerno lokacijo, zadosten kapital in podjetniški pristop. Pot razvoja ponavadi sledi eni od treh možnih poti. Po prvi se razpršeni hotel vzpostavi preko iniciativ zasebnikov. V tem primeru podjetnik ali skupina investorjev ustvari strategijo za oživljanje in razpršeni hotel upravlja sama, ali to funkcijo prepusti managerjem. Druga pot je bolj neposredno vezana na destinacijo in temelji na povezovanju javnega in zasebnega sektorja. Po tem modelu da pobudo skupina

lokalnih akterjev (lokalnih oblasti, podjetniških zvez, lokalnih kulturnih društev itd.), strokovnjaki s področja turizma oz. turističnih nastanitvev pa razvijejo konkretnije načrte. Po tretji poti razpršeni hotel nastane z evolucijo začetne podjetniške aktivnosti. Gre za nadgradnjo trenda združevanja manjših ponudnikov nastanitvev in s tem za izkoriščanje prednosti večjega podjetja (Confalonieri, 2010; Ideass Italy, b.l.).

Za Bohinj bi bili najbolj primerni zadnji dve poti, saj sta tudi najbolj skladni z obstoječim programom razvoja. V obeh primerih bi ključno vlogo lahko odigralo Turistično društvo Bohinj, predvsem v zadnji pa tudi druge agencije, ki se že ukvarjajo s posredovanjem ponudbe manjših zasebnikov.

V primeru Bohinja bi uvedba takšnega tipa nastanitvenih zmogljivosti lahko bistveno pripomogla k dvigu kakovosti in tudi zasedenosti nastanitvev. Razpršeni hotel bi lahko zbral več sredstev in zato bolje skrbel za promocijo ter zagotavljal enake standarde za vse povezane enote, saj bi za določene storitve skrbele skupne službe, ki bi bile za to tudi specializirane in bolje usposobljene. G. Buda poudari še, da bi bile tudi cene bolj usklajene. Le-te so sobodajalcem sicer že sedaj predlagane, vendar bi se z enotnim, centraliziranim vodenjem lahko povsem izognili cenovnim vojnám. Izpostavi tudi, da bi bilo hkrati s takšno organiziranostjo možno ponujati več turističnih paketov. Za to mora namreč biti na razpolago zadostno število ležišč, ki bi jih centralno upravljanje z enotnimi standardi omogočalo, dokler so posamezni ponudniki tako razpršeni pa to ni možno.

Zakonodaja omogoča, da se dejavnost sobodajalstva lahko opravlja tudi v najetih prostorih. Sama sem sicer menila, da bi na ta način lastnikom lahko zmanjšali tudi vpliv sezonskosti na dohodek lastnikov nepremičnin in s tem tveganje, ki ga dejavnost prinaša, saj bi bile lahko najemnine stalne tekom celega leta. G. Buda pa glede tega pove, da je možno tudi višino najemnine spreminjati iz meseca v mesec. Deljenje tveganja je torej lahko stvar dogovora. V vsakem primeru pa bi bila davčna obravnava za te posameznike bolj ugodna, če bi upravljalci razpršenega hotela z lastniki nepremičnin sodelovali na podlagi najemne pogodbe in jim plačevali zgolj najemnino, in ne zaslužka iz naslova dejavnosti sobodajalstva. Hkrati to pomeni, da bi bila lahko centrala hotela odgovorna za izpolnjevanje pogojev dejavnosti in izvajanje večine storitev, s čimer bi bili lastniki nepremičnin bistveno razbremenjeni. To bi k oddajanju zagotovo pritegnilo tudi tiste potencialne ponudnike, za katere je bilo do sedaj to delo nepriljubljeno, kot npr. mlade ljudi v kraju, ki preprosto nimajo časa, da bi se ukvarjali s turisti. Na ta način bi se torej zagotovila zadostna ponudba zmogljivosti tudi na dolgi rok, predvsem pa bi se ohranjala tradicija. G. Buda pa je opozoril tudi na drugo takšno skupino; »vikendaše«. S tem v zvezi je pojasnil, da prihaja obdavčitev nepremičnin, pri kateri so vikendi posebna kategorija. Nezaseden vikend si bo marsikdo še težje privoščil. Vendar ga kot »klasičen« sobodajalec oddajati ne more, saj ga ni tam, da bi sprejel gosta, da bi za njim pospravil ipd. Če bi se s tem namesto njega ukvarjal nekdo drug in lastniku ne bi bilo treba skrbeti glede svojega vikenda, saj bi ga vedno pričakal v primernem stanju, bi bil marsikateri verjetno pripravljen v vikend sprejemati goste. Trenutno so lastniki vikendov v Bohinju precej nepriljubljena skupina, saj imajo prebivalci občutek, da od njih ni nobene koristi, včasih pa celo, da s tem, ko v svoje vikende vabijo prijatelje in znance, predstavljajo nelojalno konkurenco sobodajalcem. Če pa bi bili vključeni v ponudbo razpršenega hotela, bi tudi Bohinj pridobil mrežo nastanitvenih zmogljivosti, ki do sedaj niso bile na voljo.

Koncept razpršenega hotela je v tujini naletel na pozitiven odziv. Samo v Italiji je že 12 regij prilagodilo zakonodajo in pričelo zbirati sredstva za ustanovitev. Tudi druge države,

kot so Ekvador, Dominikanska Republika, Albanija, Hrvaška, med evropskimi pa Francija, Portugalska, Avstrija in Švica so pokazale velik interes (Ideass Italy, b.l.)

Podoben koncept v Ljubljani uspešno deluje že od leta 1993. Zagotovo bi koncept razpršenega hotela lahko zaživel tudi v Bohinju, vendar pa bi ga bilo potrebno vsaj v začetku podpreti s strani javnih sredstev, saj, kot še doda g. Buda ob tako nizki letni zasedenosti, kot je v Bohinju trenutno, noben posameznik, ki bi se lotil projekta, ne bi preživel.

Za izboljšanje kakovosti storitev pa je zagotovo odgovoren tudi vsak posamezni sobodajalec, ki lahko že sedaj brez večjih naložb in finančnih stroškov svoji storitvi izboljša kakovost, poveča končno vrednost in si s tem na dolgi rok zagotovi večjo verjetnost za pridobitev novih gostov in ohranjanje obstoječih.

Sobodajalci bi lahko v večji meri izkoriščali možnosti, ki so jim na voljo, tako na nivoju države, kot Bohinja. Pri tem mislim tako na izobraževanja in sredstva, s katerimi lahko dvignejo nivo storitve, kot tudi na možnosti promocije (spletne portale in kataloge).

Dobro bi bilo, da bi se "založili" z vsemi turističnimi publikacijami, vodniki ipd. in bili na tekočem z dogajanjem v Bohinju. Le tako lahko namreč svetujejo svojim gostom in jim zagotovijo kar se da prijetno doživetje kraja.

Kljub temu, da sobodajalec nudi zelo osnovno storitev kot je spanje in zajtrk, lahko ustvari pravo doživetje. Gostu lahko ponudi npr. tradicionalni bohinjski zajtrk, ob odhodu mu lahko podari majhen tipičen bohinjski spominek. Glede na to, da gre za večje število manjših ponudnikov, bi se posamezniki lahko bolj usmerili v določene segmente in tako še bolje spoznali želje in potrebe svojih gostov. Predvsem pa se mi za sobodajalce zdi pomembno, da v odnos vložijo del sebe.

SKLEP

Že v začetku prejšnjega stoletja je inženir Maks Klodič, ki je sodeloval pri gradnji nove železniške proge, le- to komentiral z besedami: »In milo se stori človeku, ko pomisli, da zgradijo gotovo tukaj v teku malo let razna letovišča in hotele, da pride »kultura«, da zašumi v tej samoti in tišini hrup in završi mestno življenje.« (citirano v Budkovič, 2004, str.121).

Temu črnemu scenariju se Bohinj zaenkrat še dokaj uspešno upira, na kar so Bohinjci (upravičeno) ponosni. Vendar pa lahko že v zapisnikih Turističnega društva Bohinj izpred več kot 50ih let opazimo, da so se ves čas ukvarjali z istimi težavami, kot še v današnjem času; premalo sredstev in skrbi je bilo posvečenih promociji, kakovost bi se morala dvigniti, skrb za turiste bi se morala izboljšati...

V svojem diplomskem delu sem predstavila predvsem tiste elemente, za katere sem tekom raziskovanja ugotovila, da igrajo najbolj odločilno vlogo pri določanju trenutnega stanja sobodajalstva in ki tudi najbolj omejujejo prihodnji razvoj le- tega.

Mnenja glede usode sobodajalcev pa so bila pri mojih sogovornikih različna. Medtem ko ga. Šporar ugotavlja, da sobodajalstvo za manjše ponudnike ne bo več privlačno, če se

bodo stvari še naprej odvijale v isto smer, g. Buda meni, da bodo le- ti vedno našli način za opravljanje dejavnosti.

Bohinj želi biti butična destinacija in ne kraj masovnega turizma. Ob tem pa se je potrebno zavedati, da sofisticirani turisti, kakršnih si želijo, ne bodo zadovoljni z osnovno ponudbo, namenjeno množicam. Želijo edinstven, visoko kvaliteten proizvod po lastni meri, ki bo skladen z njihovimi željami, oziroma bo želje in pričakovanja v idealnem primeru presegel. Verjamem, da lahko ravno sobodajalci pri tem odigrajo ključno vlogo.

Tudi tu se ne morem izogniti omembi babice in njenih spominov. V njenih pripovedih imajo namreč gostje imena, poleg knjig z vpisom gostov pa hrani še številne fotografije, pisma, razglednica, čestitke... To omenjam, ker se mi zdi, da je ravno osebni odnos tista bistvena značilnost manjših ponudnikov turističnih nastanitev, ki je njihova največja prednost. Noben večji ponudnik namreč po mojem mnenju ne more gostu pričarati takšne gostoljubnosti, kot lahko to storijo sobodajalci. Vendar pa bo potrebno v Bohinju (in v Sloveniji) še marsikaj postoriti, da bodo sobodajalci lahko res postali ponosni ambasadorji svojega kraja.

LITERATURA IN VIRI

1. Bajuk Senčar, T. (2005). *Kultura turizma: antropološki pogledi na razvoj Bohinja*. Ljubljana: Založba ZRC, ZRC SAZU.
2. Budkovič, T. (2004). *Vzpon Bohinja pred zatonom Avstro-Ogrske*. Celovec, Ljubljana, Dunaj: Mohorjeva založba.
3. Confalonieri, M. (2010). A typical Italian phenomenon: The »albergo diffuso«. *Tourism Management*.
4. DURS (Davčni urad Republike Slovenije), (2007, 1.10), Pojasnilo DURS, št. 4218-10/2007, 1. 10. 2007. Najdeno 30. avgusta 2010 na spletnem naslovu http://www.durs.gov.si/si/davki_predpisi_in_pojasnila/dohodnina_pojasnila/dohodek_i_z_dejavnosti/obdavcitev_sobodajalcev/.
5. Francis, J. (2008). The future of travel. Responsibletourism.com. Najdeno 14. septembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.futureoftourism.com/travel-trends.htm>
6. Ideass Italy, www.ideassonline.org (b.l.). Albergo diffuso, developing tourism through innovation and tradition. Najdeno 9. septembra 2010 na spletnem naslovu http://www.ideassonline.org/public/pdf/br_47_01.pdf
7. Konečnik, M. (2007). *Trženje v turizmu*. Koper: Društvo za akademske in aplikativne raziskave.
8. LTO Bohinj (Lokalna turistična organizacija Bohinj). (2010). Statistični podatki (interno gradivo) posredovano preko elektronske pošte.
9. Mihalič T. (2003). *Uvod v trženje v turizmu*. 3. Izdaja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
10. Novak A. (1987). Začetki turizma v Bohinju. *Bohinjski zbornik* (str. 178- 183). Radovljica: Skupščina občine Radovljica
11. Občina Bohinj (2007-2010). Komisije in odbori. Najdeno 25. septembra 2010 na spletnem naslovu <http://obcina.bohinj.si/index.php?id=32>
12. Ogorelc, A. (2001). *Mednarodni turizem*. Maribor: Ekonomsko-poslovna fakulteta.
13. Planina, J. & Mihalič T. (2002). *Ekonomika turizma*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta.
14. Skupina za pripravo programa razvoja turizma v Bohinju, (2006, januar), Program razvoja turizma v Bohinju 2006-2013. Najdeno 10. avgusta 2010 na spletnem naslovu http://www.bohinj.si/@images/lto/program2007_2013.pdf

15. Slovenska tiskovna agencija (STA), (2006, 28.05.) Zasebne sobe naj bi postale pomemben del turistične ponudbe. Najdeno 28. avgusta 2010 na spletnem naslovu <http://www.sta.si/vest.php?s=s&id=1056354&q=ZASEBN+SOB>
16. Slovenska tiskovna agencija (STA), (2006, 19. 5.) V Bohinjski Bistrici razstava ob stoletnici železniške proge, Arhiv STA. Najdeno 28. avgusta 2010 na spletnem naslovu <http://www.sta.si/vest.php?s=s&id=1054036>
17. STO (Slovenska turistična organizacija) (2007) Povzetek Strategije trženja slovenskega turizma 2007-2011. Najdeno 29. septembra 2010 na spletnem naslovu http://www.slovenia.info/pictures%5CTB_board%5Catachments_1%5C2007%5Cpovzete%5Cstrategija_06_09_5555.pdf
18. SURS (Statistični urad Republike Slovenije) Statistični letopis l. 1983-2001. SURS, Ljubljana in SI-Stat podatkovni portal, najdeno 29. avgusta 2010 na spletnem naslovu http://www.stat.si/pxweb/Database/Ekonomsko/21_gostinstvo_turizem/90_nastanitev_arhiv/01_21181_nastanitev_obcine_stara/01_21181_nastanitev_obcine_stara.asp
19. Škerbinc, S. (2005, 22.12) Dosežki sekcije na spremembi zakonodaje za dejavnost sobodajalstva. Najdeno 30. avgusta 2010 na spletnem naslovu <http://www.gzs.si/pripona/12711/oei26138d12711a165a9550a.doc>
20. Škerbinc, S. (2008, 2. 7.) Novi Pravilnik o kategorizaciji nastanitvenih obratov. Najdeno 25. septembra 2010 na spletnem naslovu http://www.gzs.si/slo/panoge/turisticno_gostinska_zbornica_slovenije/39601
21. TD Bohinj (Turistično društvo Bohinj) (2009, 27.10.). Zapisnik 4. seje upravnega odbora Turističnega društva Bohinj. Najdeno 22. septembra 2010 na spletnem naslovu http://www.bohinj-info.com/@upload/zapisniki_uo/2009-7.pdf
22. Turistično društvo Bohinj (TD Bohinj). (2007). *100 let turizma v Bohinju*.
23. Turizem Bohinj. (b.l.). Najdeno 22. septembra 2010 na spletnem naslovu <http://www.bohinj.si/>
24. TZS (Turistična zveza Slovenije) (2004, 15.januar). Problematika sobodajalstva v Sloveniji. Najdeno 30. avgusta 2010 na spletnem naslovu http://www.turisticna-zveza.si/stics_files/PROBLEMATIKA%20SOBODAJALSTVA%20V%20SLOVENIJI.pdf
25. Usenik, J. (2005, 28. 06). Kdaj oddajati sobe?. 24ur.com. Najdeno 22. avgusta 2010 na spletnem naslovu <http://24ur.com/novice/slovenija/kdaj-oddajati-sobe.html>
26. Zakon o gostinstvu. Uradni list RS št.1/1995, 29/1995-ZPDF, 40/1999, 36/2000-ZPDZC, 101/2005, 4/2006-UPB1, 60/2007, 93/2007-UPB2.
27. Zakon o gostinstvu. Uradni list RS št. 93/2007 – UPB2.

28. Zavod GSD, (2010) Registracija za opravljanje nastanitvene dejavnosti (interno gradivo). Ljubljana: Zavod GSD.

PRILOGA

Tabela 1: Število prihodov in prenočitev po državljanstvu turistov v Bohinju v letih 2008 in 2009

Državljanstvo	2009		Dolžina bivanja	2008		Dolžina bivanja
	Turistov	Nočitev		Turistov	Nočitev	
Skupaj vsi	108086	332129	3,07	104067	327403	3,15
Skupaj tuji	55229	177326	3,21	62532	198542	3,18
Slovenija	52860	154803	2,9	41290	128651	3,1
Skupaj domači	52857	154803	2,93	41535	128651	3,10
Nemčija	8397	31331	3,7	10464	39707	3,8
Češka republika	5730	14111	2,5	5545	13497	2,4
Hrvaška	5342	15596	2,9	5136	15936	3,1
Italija	4599	13335	2,9	4720	13326	2,8
Velika britanija	4256	17894	4,2	7226	26773	3,7
Madžarska	4173	12686	3,0	4079	11948	2,9
Nizozemska	3897	19143	4,9	4133	18160	4,4
Izrael	2348	6894	2,9	3097	8384	2,7
Avstrija	2186	5375	2,5	2232	5451	2,4
Francija	2104	5469	2,6	2595	6476	2,5
Ostali	12073	35113	2,9	13085	38907	3,0

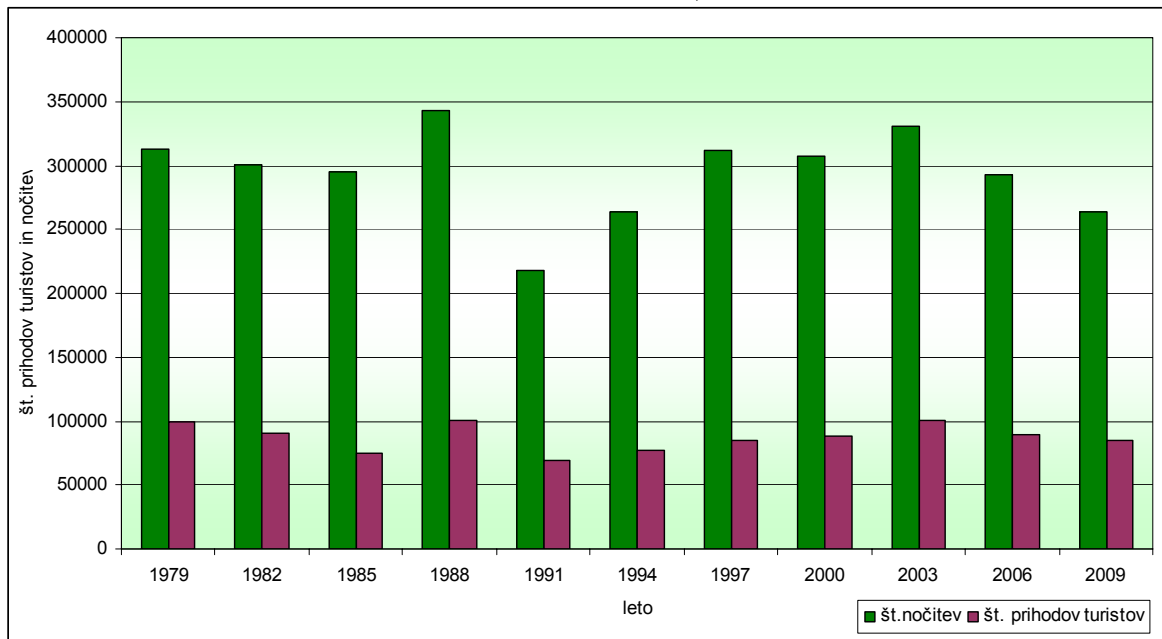
Vir: LTO Bohinj, 2010.

Tabela 2: Število prenočitev v Bohinju po strukturi turistov in vrsti namestitve

Vrsta namestitve	Število prenočitev		
	Domači	Tuji	Skupaj
Skupaj hoteli	34103	64409	98512
Skupaj kampi	8248	44973	53221
Skupaj penzioni	6918	10802	17720
TD	9678	23154	32832
LD	24982	1144	26126
Ostali mali	10079	21835	31914
CŠOD	12584	441	13025
Počitniški domovi	35163	884	36047
Planinski domovi	13048	9684	22732
SKUPAJ	154803	177326	332129

Vir: LTO Bohinj, 2010.

Slika 6: Prihodi in prenočitve turistov v Bohinju* (v obdobju od leta 1979 do 2009 v triletnih intervalih)



* podatki se nanašajo na pregled po pomembnejših krajih, pri čemer sta od leta 1985 v izvornih podatkih ločena kraja Bohinj in Bohinjska Bistrica, za leta od 1997 dalje, pa se nanašajo na Občino Bohinj

Vir: SURS

