|  |
| --- |
| **Naziv akta: Prijedlog Plana upravljanja pomorskim dobrom na području Općine Bol za razdoblje od pet godina odnosno od 2024. do 2028. godine** |
| **Razdoblje savjetovanja: od 11.1.2024. do 10.2.2024.** |
| **Korisnik** | **Komentar** | **Datum** | **Status** | **Odgovor** |
| **ODRŽIVI SVIJET** | Predlažemo da se ovaj plan donese na dvije umjesto na pet godina iz slijedećih razloga: 1. Prekratak je rok za raspravu o planu. Predlažemo da se od jeseni 2024 organiziraju tribine na kojima bi se lokalno stanovništvo i zainteresirana javnost informirala o detaljima, mogućnostima i posljedicama ovog važnog dokumenta. Na taj način bi se omogućilo da se postigne širi konsenzus koji reflektira dugoročno opće dobro kroz Plan upravljanja pomorskim dobrom od 2026 do 2030 godine. 2. Zbog stupanja na snagu Zakona o turizmu koji predstavlja veliki zaokret u odnosu na dosadašnje prakse. Biti će potrebno uskladiti Plan upravljanja pomorskim dobrom sa zakonskim odredbama novog zakona. Posebno u smislu poglavlja II „Razvoj turizma u smjeru održivosti“ unutar kojega naročito članak 18 „Izračun prihvatnog kapaciteta“ te obaveznim planom upravljanja destinacijom. Nemali utjecaj može imati i odredba o turističkom ekološkom doprinosu. 3. Zbog dinamike tržišnih kretanja. Očekuju nas velike promjene i prilike u bliskoj budućnosti za koje se trebamo pripremiti uz što manje ograničenja. 4. Mandat općinskom vijeću i načelnici traje još nešto više od godinu dana. S obzirom na taj vremenski rok, držimo da se sada ne bi trebale donositi ovako važne, strateške odluke za idućih pet godina. 5. Pri donošenju Pravilnika o sadržaju plana upravljanja pomorskim dobrom, ovlašteni predlagatelj/donositelj je prekoračio svoje ovlasti kada je u Plan upravljanja pomorskim dobrom uvrstio „Plan provođenja natječaja za davanje dozvola na pomorskom dobru“. Ovo pravno mišljenje ima širi konsenzus struke. U tijeku je koordinacija s drugim udrugama civilnog društva za pokretanje inicijative ustavnosti ove odredbe. U kratkom roku očekujemo pokretanje pravnog postupka. U svim djelatnostima predlažemo da se za povezane pravne i fizičke osobe postotak ukupnog broja dozvola smanji sa 30% na 10%. Predlažemo da se članak 23. dopuni s točkom 13 koja bi zahtjevala od ponuditelja da priloži dokaz o iskustvu za obavljanje djelatnosti na koju se javlja od najmanje 2 godine za pravnu osobu i odgovornu osobu u pravnoj osobi. Predlažemo da se doda i točka 14 gdje bi ponuditelj morao dokazati postojanje pravne osobe koja se javlja na natječaj od minimum 12 mjeseci prije prijave na sam natječaj sa izvodom iz osnivačkog akta iz kojeg se vide djelatnosti za koje je pravna osoba bila registrirana u trenutku osnivanja. Obe gore navedene točke doprinjele bi da se na natječaj javljaju kredibilniji i iskusniji kandidati, da bi se u najmanju ruku zadržala postojeća kvaliteta ponude i usluge. Predlažemo da se kriteriji ocijenjivanja ponuda iz članka 28 utvrđuju na slijedeći način: - ponuđeni iznos naknade za dozvolu na pomorskom dobru – 20% ocjene ponude. - prethodno iskustvo i dobro i odgovorno obavljanje djelatnosti odnosno korištenje pomorskog dobra na području općine Bol, za koju se daje ponuda – 10% ocjene ponude. - upotreba opreme i pratećih instalacija i pružanje usluga koje na dobar i kvalitetan način uzimaju u obzir i sadrže specifičnosti i obilježja autentičnih kulturnih i prirodnih vrijednosti tog područja te koriste najviše estetske standarde najviše - 40% ocjene ponude - vremensko razdoblje obavljanja djelatnosti temeljem dozvole (duži period obavljanja djelatnosti koji pospješuje izvansezonsku ponudu nosi veći broj bodova) – 10% ocjene ponude - upotreba opreme i pratećih instalacija i pružanje usluga koje su korisne za okoliš –20% ocjene ponude Smatramo da “zvijezda vodilja” kod izbora koncesionara nikako ne smije biti u prvom redu novac već ponuda koja se bazira na načelima održivog razvoja lokalne zajednice. | **27.01.2024 00:14** | -Primljeno na znanje | Rok od 30 dana je uobičajen rok za raspravu prije donošenja svih važnih dokumenata i akata.S obzirom na formulu izračuna bodova, ako financijska ponuda čini najviše 60%, razlika između dvije ponude bi trebala biti preko 40% da bi ona bila presudna. Djelomično će se prihvatiti minimalno smanjenje postotka. Ostali kriteriji obuhvaćaju ono što ste predložili.Glavna zamjerka prijašnjem modelu je bilo kratko (jednogodišnje) koncesijsko odobrenje koje nije omogućavalo razvoj i stabilnost poduzetnicima koji rade na pomorskom dobru i to je novim Zakonom promijenjeno na minimalne dvije do maksimalnih pet godina što smatramo optimalnim. Prijašnji nositelji koncesijskih odobrenja imaju prednost od 10% bodova koji su propisani Pravilnikom o sadržaju plana upravljanja pomorskim dobrom koji je donijelo nadležno Ministarstvo, a koje je uvršteno u ovaj Plan. |
| **Borislav Hojski Oki** | Poštovani, moj prijedlog slijedi prijašnji koji smatram da je dobro sročen. Naglasio bi opet da je po meni najvaznije od svega da se kriterij “ko da vise” svede na najmanju moguću mjeru zbog vise razloga. Prvi i najvažniji je da se ispoštuju višegodišnja ulaganja u prostor koji skoro svi ugostitelji imaju a ovim prijedlogom to sve dolazi u pitanje samo zbog potencijalne vise ponude nekog novog ponuđača. To bi bilo u redu da se licitira za prostor koji je novi i neuređen al ne i za prostore u kojima je već toliko godina i sredstava utrošeno. Ukoliko je stvar povećanja prihoda općine, radije neka se bude otvoren i nek se stavi neka osnovna cijena naknade koju smatrate da je primjerena a ne ovakvim načinom potencijalno raditi veliki nered. Govorim o potencijalnim troškovima uklanjanja objekata nas ulagatelja u prostor koji smo izgradili prostor. Prevelike su stvari u pitanju i prevelik broj objekata da bi se to sve stavilo na nadu da “a valjda se nece nitko javit”. Posto je Opcina u mogućnosti cijenu ponude valorizirati DO 60% smatram da nema razloga raditi ovoliki naglasak na najbanalniji dio - cijenu. | **03.02.2024 17:49** | -Primljeno na znanje | S obzirom na formulu izračuna bodova, ako ponuda čini najviše 60%, razlika između dvije ponude bi trebala biti preko 40% da bi ona bila presudna. Djelomično će se prihvatiti minimalno smanjenje postotka. Ostali kriteriji obuhvaćaju ono što ste predložili.  |
| **Josip Eterovic** | Predlazem da se plan upravljanja pomorskim dobrom donese na rok od dvije godine. Iz razloga sto plan treba prilagodit današnjem vremenu i onda provesti javnu raspravu slično kao kod prostornih planova. Kod uvjeta koje kandidati trebaju ispunjavati za prijavu na natječaj predlazem da se traži iskustvo u obavljanju točno te djelatnosti od najmanje 5 godine. U obzir bi trebalo uzeti i ocjene korisnika njihovih usluga. Kod kriterija ocjene ponude značajno umanjiti postotak koji nosi visina ponude. Mislim da ima puno važnijih kriterija. | **05.02.2024 09:48** | -Primljeno na znanje | Rok od 30 dana je uobičajen i dovoljno dug za raspravu prije donošenje svih važnih dokumenata i akata. Glavna zamjerka prijašnjem modelu je bilo kratko (jednogodišnje) koncesijsko odobrenje koje nije omogućavalo razvoj i stabilnost poduzetnicima koji rade na pomorskom dobru i to je novim Zakonom promijenjeno na minimalne dvije do maksimalnih pet godina što smatramo optimalnim. S obzirom na formulu izračuna bodova, ako naknada čini najviše 60%, razlika između dvije ponude bi trebala biti preko 40% da bi ona bila presudna. Djelomično će se prihvatiti minimalno smanjenje postotka. Ostali kriteriji obuhvaćaju ono što ste predložili.  |
| **Nenad Bago** | Postovani, kada se ocjenjuju prijedlozi za koncesije u turističkim destinacijama, ključno je uzeti u obzir različite čimbenike izvan visine ponuđenog iznosa. Iako su financijski aspekti važni, dodjeljivanjem 60% ocjenjivačkih bodova samo visini iznosa mogu se previdjeti ključni aspekti koji pridonose ukupnom uspjehu i održivosti koncesije. Evo nekoliko razloga zašto visina iznosa ne bi trebala imati tako veliku težinu u ocjeni: 1. Kvaliteta usluga i sadržaja: - Sposobnost koncesionara da pruži visokokvalitetne usluge, održava objekte i poboljša cjelokupno iskustvo posjetitelja ključna je za uspjeh turističke destinacije. Prijedlog treba ocijeniti na temelju strategija i mjera navedenih za održavanje ili poboljšanje kvalitete usluga i objekata. 2. Održivost: - Ekološka održivost i odgovorna turistička praksa postaju sve važniji. Koncesionari koji integriraju ekološke inicijative, napore za očuvanje i strategije održivog razvoja trebali bi biti nagrađeni, bez obzira na financijsku ponudu. Održive prakse doprinose dugoročnoj atraktivnosti destinacije. 3. Inovativni i inkluzivni programi: - Treba razmotriti prijedloge koji uvode inovativne i inkluzivne programe. To može uključivati obrazovne inicijative, uključivanje zajednice i programe koji promiču kulturnu razmjenu. Ovi čimbenici mogu povećati ukupnu privlačnost destinacije i privući raznolik raspon posjetitelja. 4. Iskustvo i stručnost koncesionara: - Presudna je dosadašnja evidencija i iskustvo koncesionara u upravljanju sličnim turističkim destinacijama ili objektima. Dobro uspostavljen i iskusan operater može donijeti više vrijednosti destinaciji, osiguravajući učinkovito upravljanje, učinkovit marketing i pozitivan utjecaj na lokalnu zajednicu. 5. Planovi promocije i marketinga: - Sveobuhvatan plan marketinga i promocije može značajno pridonijeti uspjehu turističke destinacije. Prijedlozi koji ocrtavaju učinkovite strategije za promociju destinacije i povećanje njezine vidljivosti trebali bi se uzeti u obzir. 6. Otvaranje radnih mjesta i koristi za lokalnu zajednicu: - Važna je predanost koncesionara stvaranju radnih mjesta, poticanju lokalnog zapošljavanja i doprinosu dobrobiti lokalne zajednice. Prijedlozi koji ocrtavaju planove za angažman zajednice, razvoj vještina i ekonomske koristi trebaju se procijeniti izvan financijskog aspekta. 7. Poštivanje propisa i etičkih standarda: - Koncesionari se moraju pridržavati lokalnih propisa, etičkih standarda i najbolje prakse. Prijedlozi bi se trebali pomno ispitati zbog njihove predanosti zakonskoj usklađenosti, etičkim poslovnim praksama i odgovornom korporativnom građanstvu. Zaključno, iako je financijska komponenta nedvojbeno važna, dobro zaokružena procjena koja uzima u obzir niz čimbenika osigurat će odabir koncesionara koji ne samo da pruža financijsku vrijednost, već i pozitivno pridonosi ukupnom uspjehu, održivosti i poboljšanju turističke ponude u Bolu. | **05.02.2024 09:51** | -Primljeno na znanje | S obzirom na formulu izračuna bodova, ako naknada čini najviše 60%, razlika između dvije ponude bi trebala biti preko 40% da bi ona bila presudna. Djelomično će se prihvatiti minimalno smanjenje postotka. Ostali kriteriji obuhvaćaju ono što ste predložili.  |
| **Stjepko Marinkovic** | Pozdrav svima Slažemo se sa dosadašnjim komentarima i prjedlozima te bi htjeli dodati još po nama nekoliko važnih razmišljanja. Svake godine susrećemo se sa istim problemom; kad će biti raspisan natječaj, tko će biti novi koncesionar, po kojem će se ključu birati novi najmoprimci, da li će nam trebati radna snaga,dali rezervirati i platiti smještaj za personal koji i ako ih i nađemo neće ni trebati itd itd. Kulminacija će se dogoditi ove godine -razlog: Novi plan upravljanja pomorskim dobrom,novi kriteriji, nova pravila po tko zna koji put. Koncesionari koji su godinama ulagali u objekte, škole,brodove,ležaljke, suncobrane te svu drugu opremu pa na kraju i u ljude a ljudi su SVE ostaju visjeti u zraku. Pojavom nekih "NOVIH" koncesionara (nedvojbeno će ih bit) ostaju bez svoje kakve takve egzistencije te istu mogu potražiti negdje drugdje što ne bi bila samo katastrofa za te ljude već može imati dugoročne posljedice za demografsku i ine druge slike naseg mjesta. Ustrajemo na inzistiranju da kriterij najviše ponude bude najviše 30% ukupne ocjene. Ne vidimo niti jedan razlog da bude drugačije, ako se radi o strahu za općinske prihode,Općina ima alat da stavi minimalnu cijenu točno onoliku koliko joj treba prihoda(naravno vodeći računa o djelatnosti gdje je to moguće ) Stoga molimo lokalnu Vlast glede svega navedenog da dobro razmisle o uvjetima natječaja, parametrima bodovanja, te na kraju o ljudima i njihovim obiteljima koji su koristili pomorsko dobro uredno plaćali i na tome temeljili svoju egzistenciji. udruga koncesionara na pomorskom dobru Bol | **05.02.2024 13:16** | -Primljeno na znanje | S obzirom na formulu izračuna bodova, ako naknada čini najviše 60%, ekonomska razlika između dvije ponude bi trebala biti preko 40% da bi ona bila presudna. Djelomično će se prihvatiti minimalno smanjenje postotka. Ostali kriteriji obuhvaćaju ono što ste predložili. Općina nema zakonskih mogućnosti propisati naknade koje su više od minimalnih naknada propisanih Uredbom. Prijašnji nositelji koncesijskih odobrenja imaju prednost od 10% bodova koji su propisani Pravilnikom o sadržaju plana upravljanja pomorskim dobrom koji je donijelo nadležno Ministarstvo, a koje je uvršteno u ovaj Plan. |
| **Saša Gudelj** | Poštovana, Čitajući Vaš prijedlog kriterija ocjenjivanja ponuda za natječaj, za davanje dozvola za rad na pomorskom dobru, kao i komentare kolega koncesionara, imam potrebu izraziti zabrinutost zbog kriterija u kojem se najveći postotak u određivanju cijene dajete najvišem ponuđenom iznosu za ponudu. Naime, smatram da bi taj procenat trebao biti umanjen, te da se pri formiranju cijena,ostalim stavkama da veći udio. Općina bi mogla formirati osnovnu cijenu naknade, za koju smatra da je odgovarajuća za pojedine djelatnosti. Predlažem da se više pažnje obrati na prethodno iskustvo,kvalitet rada, kao i prethodnu saradnju sa pojedinim korisnicima koncesije. Vjerujem da nam je svima u interesu da imamo zadovoljne turiste koji ce se vraćati ponovno. U današnje vrijeme internet i online informacija gosti lako mogu dobiti informacije o kvaliteti našeg rada, čitajući recenzije koje su nam ostavili naši korisnici na našim google ili web stranica. Takodjer, veci udio bi trebala da ima stavka koja se odnosi na vremensko razdoblje za obavljanje djelatnosti, te dati prednost onima koji svoje usluge nude u sezoni ali i u pred i post sezoni (15,5-15.10.) Takve firme osiguravaju zaposlenje radnicima na duži period a samim tim i iznajmljivači koji im nude smještaj imaju popunjenje svoje kapacitete na taj period. Dajući dozvole na duži vremenski period,taj odnos se dodatno ojačava. Postojeći objekti su napravljeni od strane dosadašnjih korisnika i u skladu su sa dosadašnjim uslovima koji su bili postavljeni pred nas. Davanje koncesije na više godina , imali bi slobodu više ulagati u njih pa i na taj način poboljšati našu ponudu. Tako da i ta stavka zaslužuje veći udio pri formiranju konačnog iznosa naknade. Iskoristiću priliku da ukažem na još jedan problem koji se javlja zadnjih nekoliko godina. Javni poziv za natječaj,je obično bio raspisan pred sami početak predsezone, što ostavlja jako malo vremena za pripremu, raspisivanje konkursa za prijem radnika ,te eventualnu obuku novog kadra. Stoga apelujem da se ove godine taj poziv objavi ranije. U koliko ne uvažite naše prijedloge i prednost date onima koji u Bol dolaze samo radi zarade,otežavate život i opstanak u malim sredinama ,te ćemo biti primorani egzisteciju potražiti u većim gradovima. Hvala na razumijevanju... | **05.02.2024 20:19** | -Primljeno na znanje | S obzirom na formulu izračuna bodova, ako naknada čini najviše 60%, ekonomska razlika između dvije ponude bi trebala biti preko 40% da bi ona bila presudna. Djelomično će se prihvatiti minimalno smanjenje postotka. Ostali kriteriji obuhvaćaju ono što ste predložili. Pravilnik o sadržaju plana upravljanja koje je donijelo Ministarstvo donosi kao obavezne kriterije financijsku ponudu i prijašnje iskustvo stoga je to implementirano u Plan. Vrijeme raspisivanja natječaja ovisi o dobivenim suglasnostima nadležnih tijela. Zajednički interes poduzetnika, obrtnika i Općine je da se natječaj provede što prije kako bi na vrijeme započeli svi sa radom.  |
| **Tomi Fabijanović** | Poštovani, Smatram da kod kriterija za ocjenjivanje ponude, ponuđeni iznos naknade za dozvolu na pomorskom dobru definitivno nebi smio biti glavni kriterij. Sa 60% ocjene svi drugi kriteriji padaju u vodu, a napominjem da Općina svakako postavlja minimalnu visinu naknade te financijski nikako neće biti u gubitku, jer svatko će ponuditi više od minimalnog iznosa. Po meni su puno važniji kriteriji vremensko razdoblje obavljanja djelatnosti temeljem dozvole, te sama ponuda (autentičnost, lokalne namirnice, lokalni proizvodi, ekologija..). Ovakvim postavljanjem kriterija u prednosti su „jaki“ igrači, kojima lokalno stanovnišvo financijski teško može parirati. Hvala! | **07.02.2024 09:07** | -Primljeno na znanje | S obzirom na formulu izračuna bodova, ako naknada čini najviše 60%, ekonomska razlika između dvije ponude bi trebala biti preko 40% da bi ona bila presudna. Djelomično će se prihvatiti minimalno smanjenje postotka. Ostali kriteriji obuhvaćaju ono što ste predložili.  |
| **Boljanin** | t | **07.02.2024 20:34** | Nije prihvaćen | Prijedlog nije razumljiv. |
| **Vinko Kraljević** | Predlazem da se kod ugostiteljske djelatnosti u članku 12. promjeni opis djelatnosti za objekt K27 te da glasi; “ Montažni objekt do 8m2 za prodaju organske, veganske i bezglutenske hrane i pića, u šumici na plaži Zlatni rat na čest.zemlj. 746/1 k.o. Bol uz obvezni najam montažnog objekta koji je imovina Općine Bol.” Po prirodi svoga posla susrećem i rado razgovaram sa mnogim posjetiteljima plaže Zlatni rat (uglavnom bolje platežne moći). Veliki broj njih naglašava kako je ugodno iznenađen raznolikom ponudom hrane a mnogi ističu vegansku, bezglutensku a tome i organsku hranu čijom su kvalitetom i okusom od vrlo zadovoljni do oduševljeni. Smatram da takva ponuda značajno pridonosi kvaliteti njihovog iskustva boravka na plaži i da ju svakako treba zadržati. Postojeća formulacija opisa djelatnosti to ne osigurava. Takodjer bi naglasio da se protivim da najviša financijska ponuda bude najvažniji kriterij ocjenjivanja ponude. Ona bi trebala iznositi najviše 25% ocjene a kriteriji ekologije i autohtonosti bi morali biti dominantni. To isto govorim iz iskustva i prema povratnim informacijama dobivenih od mnogih posjetitelja. | **07.02.2024 20:56** | -Primljeno na znanje | S obzirom na formulu izračuna bodova koja se primjenjuje i kod procesa javne nabave, ako ponuda čini najviše 60%, ekonomska razlika između dvije ponude bi trebala biti preko 40% da bi ona bila presudna. Djelomično će se prihvatiti minimalno smanjenje postotka. Ostali kriteriji obuhvaćaju ono što ste predložili.  |
| **Boljanin** | Kako čitam ove komentare, ne znam bih li se nasmijao ili rasplakao. Čini se kao da su (skoro) svi komentatori sjeli na kavu i unaprijed se dogovorili što će napisati. Očito je da su u pitanju trenutni koncesionari, koji se nisu navikli boriti za koncesiju javnim natječajem. Trajanje koncesija je ključno pitanje. Ne možemo očekivati dugoročna ulaganja u inventar i osoblje ako koncesionar nije siguran da li će dugoročno poslovati. Zbog toga bi koncesijska odobrenja trebala biti raspisana na minimalno 4 godine. Samo dugoročna ulaganja mogu dovesti do poboljšanja kvalitete i ponude. Zanimljivo je primijetiti da se skoro svi komentari, koji su očito napisani od strane trenutnih koncesionara, zalažu za trajanje koncesija od samo dvije godine. Jasno je zašto - to njima najviše odgovara. Nitko osim njih, koji već imaju inventar stečen ranijim koncesijama, neće ulaziti u dugoročne investicije ako nije siguran da će za dvije godine uopće poslovati. Dodatno, ako trajanje koncesije bude samo jedna ili dvije godine, dobitnici koncesija bit će orijentirani samo na brzu zaradu bez puno brige o kvaliteti i zadovoljstva gostiju, dok će se trajanjem od pet godina bitno povećati motivacija za dugoročni razvoj. Što se tiče novčane naknade za koncesiju, ovaj kriterij bi trebao biti glavno mjerilo prilikom odlučivanja tko će dobiti koncesiju. Iz komentara je očito da se trenutni koncesionari boje "nelojalne konkurencije" koja bi mogla pravilno procijeniti ovu priliku i uvidjeti koliko se tu zapravo novca zarađuje. Većina komentara navodi da bi jedan od bitnijih faktora kod odabira koncesionara trebao biti njegovo prijašnje iskustvo i stručnost u obavljanju te djelatnosti. Jasno je i zašto, jer su komentare pisali upravo bivši koncesionari, koji bi se na ovaj način ogradili da upravo oni dobiju najviše bodova iz ove kategorije. Za veliku većinu raspisanih koncesija, ne treba veliko iskustvo i stručnost (ispeći burger, napraviti pomfrit, iznajmiti ležaljku ili pedalinu). Svi komentari koji savjetuju ovako nešto - znamo od koga dolaze i s kojim razlogom (čast izuzetcima). Vidljivo je da trenutni koncesionari žele zadržati status quo -> što kraća koncesija + mala naknada za koncesiju + nepostojeća ulaganja + užasna ponuda = velika zarada. I tako svake godine... Smatram da je krajnje vrijeme da dođe kraj ovoj predstavi, koja traje već duži niz godina, i od koje jedino pojedinci ostvaruju značajnu korist. Nova općinska vlast je izabrana s jasnim ciljem provođenja dubinskih promjena u organizaciji i funkcioniranju općine. Ključno je da nova vlast razumije kako su komentari trenutnih koncesionara suprotni interesima općine. Prihvaćanjem tih komentara bi samo održao status quo i propustila bi se prilika za istinske promjene i poboljšanja u sustavu dodjele koncesija, koji nije značajno napredovao u prethodnih nekoliko godina. Na kraju, trebamo osigurati transparentan i pravedan proces dodjele koncesija koji će promicati održivi razvoj i dobrobit CIJELE zajednice. Pitanja: 1. Kojom metodom će se dodijeljivati postotci/bodovi/ocjene prilikom ocjenjivanja financijske ponude (ako uzmemo u obzir da ova kategorija nosi 60%)? Na primjer, ako je minimalna koncesija 10.000 Eura, prva ponuda iznosi 20.000, druga 10.000. Koliko će postotaka/bodova/ocjenu dobiti svaka ponuda? Prijedlozi: 1. Trajanje koncesije od 5 godina - omogućuje ulazak dugoročnih ulaganja što rezultira poboljšanjem ponude i kvalitete proizvoda i usluga. 2. Povećanje slobode kućica na plaži Zlatni rat prilikom formiranja ponude - konkurencija je ključ poboljšanja kvalitete, a trenutno nema konkurencije zbog strogo predefinirane ponude objekata. Prijedlog kriterija ocjenjivanja ponuda: 1. Iznos naknade - 70% 2. Prethodno iskustvo - 0% (treba izbaciti). Za veliku većinu koncesija za koje se raspisuje natječaj, nije potrebno prethodno iskustvo. 3. Obilježja autentičnih kulturnih i prirodnih vrijednosti tog područja - 10% 4. Vremensko razdoblje poslovanja - 20% | **07.02.2024 21:31** | -Primljeno na znanje | Najviši ponuđeni iznos naknade za dozvolu na pomorskom ostvaruje maksimalan broj bodova, a manje ponuđeni iznosi ostvaruju za onoliko posto manje bodova, za koliko je postotno manja i ponuđena naknada.Prijedlog od 70% za naknadu i 0% za prijašnje korisnike u suprotnosti su sa Pravilnikom o sadržaju plana upravljanja koje je donijelo Ministarstvo, stoga ne mogu biti prihvaćeni.  |
| **RIKARD PETRIC** | Postovani, Ne mogu se otet dojmu da se ovim prijedlogom (visina ponude se vrednuje maksimalnih 60%) riskira da zbog kratkotrajne koristi povecanja prihoda od koncesija nastane trajna steta srozavanjem kvalitete turisticke ponude. A vjerojatno i dugorocno daljnje otudjenje lokalne zajednice od svog glavnog i najvaznijeg izvora prihoda. Ovim kriterijima nehoticno se poticu djelatnosti koje imaju najvecu marzu (rentijerskim), zatim prodajnim (naravno i tu ce bit motiv kupiti sto jeftinije prodati sto skuplje). Da li je vama svejedno da li netko prodaje originalne suvenire i proizvode ili jeftino plasticno smece? Nadalje po istom principu se i kod ugostiteljstva nehoticno pogoduje djelatnostima koje ce dugorocno srozat ponudu a gotovo sigurno i dovesti neke nove "ugostitelje". Ako je profit jedina vodilja kvaliteta sigurno pada. Podrzavam inicijativu da se stvari urede, i da opcina ima vise prihode al isto tako treba biti oprezan. Predlazem 2 izmjene: 1. Smanjivanjem kriterija visine ponude na manju mjeru (na primjer 30%) svejedno postigao cilj povecanja prihoda od najma al ovaj put bez opasnosti dobivanja "nemoralnih ponuda" od nekih novih (i neprovjerenih) ponudjaca. 2. Davanjem koncesijskih odobrenja na krace (probno) razdoblje, na primjer 2 umijesto na 5 god) bi se sprijecilo da se dogode neke vece greske (kojih ce sigurno bit) i dobilo bi se na vremenu za bolju pripremu, eventualne dodatne promjene u pravilniku te siru javnu raspravu. Eto toliko od mene, hvala! | **06.02.2024 08:01** | -Primljeno na znanje | S obzirom na formulu izračuna bodova koja se primjenjuje i u postupku javne nabave, ako ponuda čini najviše 60%, ekonomska razlika između dvije ponude bi trebala biti preko 40% da bi ona bila presudna. Djelomično će se prihvatiti minimalno smanjenje postotka. Ostali kriteriji obuhvaćaju ono što ste predložili. Glavna zamjerka prijašnjem modelu je bilo kratko (jednogodišnje) koncesijsko odobrenje koje nije omogućavalo razvoj i stabilnost poduzetnicima koji rade na pomorskom dobru i to je novim Zakonom promijenjeno na minimalne dvije do maksimalnih pet godina što smatramo optimalnim.  |
| **Dinko Karnincic** | Poštovani, Složio bih se s navedenim komentarima da novac ni u kom slučaju ne bi smio biti ključan u davanju ponude(dosadašnja praksa nam je to pokazala),te podržavam da to bude nekih 20%. Većina djelatnosti za razliku od ugostiteljstva donose daleko više zarade od drugih i to uz znatno manja ulaganja(ležaljke, suveniri…)i tu bi možda trebalo “ uzeti” novac te na taj način osloboditi neka sredstva ulagateljima u F&B da poboljšaju ponudu te da ista bude nešto pristupačnija. Predlažem da se u budućnosti tijekom zimske stanke sastave određena tijela s kompetentnim osobama koje bi kroz rasprave došle do nekakvih zaključaka na temelju dosadašnjih iskustava i na temelju ideja koje bi izašle iz takvih razgovora a u svrhu poboljšanja poslovanja i ponuda. Kada se koncesije dodjele, sve odluke koje su donesene trebalo bi i primjenjivati. Ne može se dogoditi da se izda koncesija za jednu djelatnost a da se kroz istu prodaju i nedozvoljeni artikli. Isto se odnosi i na kvadraturu izdane površine za korištenje i sl. To treba jasno dati do znanja i sankcionirati u vidu oduzimanja koncesije. Ne pamtim da je ikad ikome oduzeta. Na taj način će u dogledno vrijeme sve sjesti na svoje mjesto. Rekao bih da je kvaliteta ponude, originalnost, oslanjanje na domaće i autohtono jako bitno i predlažem da to nosi najveći postotak u natječaju. Odrediti izgled kućica, štandova i sl. tako da se uklapaju u okoliš. Npr.,u najmanju ruku je neukusno da na početku šetnice strši modri, kockasti Ledov kiosk. Za određene djelatnosti inzistirati na višegodišnjem iskustvu u istoj, i to na način da se to može provjeriti. | **06.02.2024 13:15** | -Primljeno na znanje | S obzirom na formulu izračuna bodova koja se primjenjuje i kod javne nabave, ako ponuda čini najviše 60%, ekonomska razlika između dvije ponude bi trebala biti preko 40% da bi bila presudna.  |
| **Zoo Station Bol** | poštovani, ocjenjivanje za dobivanje odobrenja iz naše perspektive kao windsurfing centra bi se trebalo orijentirati na iskustvo obavljanja djelatnosti (minimalno 5, a mozda i 10 godina) te plan rada. Mi trenutno pregovaramo za održavanje svjetskog prvenstva 2025 u rujnu u Bolu (upoznata je Općina Bol kao i TZ Bol i radi se zajedno na ovom projektu). U Bolu radimo od 1997 god i organizirali smo na desetke natjecanja kako Svjetskih, Europskih i nacionalnih prvenstava, šta mora biti jedan od važnijih kriterija za dobivanje dozvole za rad. Plan rada mora bit bitan jer se tada vidi ozbiljnost rada i smjer djelatnosti. Ne želim sad pisati o postocima jer bi presudna odluka za dodjeljivanje koncesije ipak trebala bit odluka Općine a ne kriterij novčane ponude. Također bitna stavka mora biti i dosadašnji rad, davanje prednosti već postojećim koncesionarima, mi moramo kroz prosinac već naručivati opremu , trenutni rizik mogućnosti da se ne dobije koncesija nas stavlja u položaj da naručujemo i plaćamo opremu u vrijednosti cca. 100 000€ a još se nema dozvole za rad, a ponavljam radimo od 1997. Trajanje odobrenja bi trebalo biti 5 god jer su ulaganja znatna i lakše je planirati ako je dozvola na duži rok. Uvijek postoji opcija ukidanja dozvole za rad ukoliko se koncesionar ne pridržava uvjeta za dozvolu neovisno o vremenu. Još jedna opaska, u članku 9 uz plan dohranjivanja plaža piše da nije predviđena dohrana. To smatramo greškom jer uslijed vremenskih uvjeta i brojnih katamarana tijekom sezone, plaže se ispiru i nužna je nadohrana jer je plaža značajno manja svake godine. Ulaganje u plaže je jednako ulaganju u izgled mjesta. Hvala. | **07.02.2024 06:22** | -Primljeno na znanje | Dohrana će biti predviđena Izmjenom plana upravljanja.S obzirom na matematičku formulu izračuna bodova, ako ponuda čini najviše 60%, ekonomska razlika između dvije ponude bi trebala biti preko 40% da bi ona bila presudna. Osim ekonomske ponude Ministarstvo je Pravilnikom donijelo i drugi obvezni kriterij po kojem dosadašnji korisnici imaju prednost od 10% koji je uvršten u ovaj Plan upravljanja. Kvaliteta usluge, ponude ili proizvoda ocjenjuje se kroz ostale kriterije. |
| **Kristina Periša** | Poštovani! Obraćam Vam se ovim putem kako bih Vas upozorila na određene propuste odnosno nelogičnosti koje sam uočila u razdoblju od nekoliko prethodnih godina. Moj prijedlog je smanjenje broja stolova za pružanje usluga masaže tijela na plaži Zlatni rat za jedan stol, odnosno maksimalan broj stolova 4 (umjesto dosadašnjih 5) iz sljedećih razloga. Vremensko razdoblje obavljanja djelatnosti (u najboljem slučaju i ukoliko vremenske prilike to dopuštaju) je u periodu od 1.6. do 1.10. U predsezoni i posezoni, potražnja za uslugom masaže nije dovoljno velika, a da bi obavljanje djelatnosti na svih 5 stolova imalo smisla. U visokoj sezoni situacija je drukčija i većim obimom posla tijekom tog vremena nadoknađuje se smanjen obujam posla u razdoblju niske sezone. Kako je koncesijsku naknadu potrebno platiti i za stolove koji zbog smanjene potražnje za uslugom masaže nisu u funkciji veliki dio vremena, smatram kako nije potrebno držati ih samo kao kulisu samim time što je za reprezentativan izgled prostora ipak potrebno misliti i na količinu prostora koju isti zauzimaju. Jasno je kako postoje dani u sezoni kada bi bilo popunjeno i 10 stolova, ali smatram kako zbog tih par dana na vrhuncu turističke sezone na plaži Zlatni rat svakako ne bi trebalo biti 10 stolova koje nude uslugu masaže jer se svi trebamo voditi načelom kvaliteta prije kvantitete. Smatram kako je vrlo bitno zadovoljiti estetski standard (koji je, između ostalog) naveden kao jedan od kriterija natječaja. Tvrdim kako je taj stanard poprilično teško ostvariti postavljanjem 5 stolova jer bi u tom slučaju područjem šume Zlatnog rata predviđenim za obavljanje navedene djelatnosti na neki način "zavladali" stolovi za masažu. Smanjenjem broja stolova uvelike bi se povećala kvaliteta kao i cjelokupna slika i dozivljaj masaže kao usluge ponuđene na plaži. Također bih ukazala na činjenicu kako je navedena maksimalna kvadratura od 12 m2 po baldehinu idealna za 2 stola za masažu, dok za 3 stola ista nije dovoljna. Prema navedenom pravilu, za 5 stolova bi bila potrebna 2 baldehina od 12 m2 te jedan od 6 m2 ili opcija zasebnog baldehina za svaki stol što bi uvelike promijenilo izgled samog dijela šume predviđenog za obavljanje djelatnosti kao i cjelokupan dojam plaže. U nadi da ćete moj prijedlog uvažiti, unaprijed zahvaljujem. | **09.02.2024 21:56** | -Prihvaćen | Broj stolova je smanjen sa pet na četiri kako ste predložili. Površina po sredstvu kojim se djelatnost obavlja, uključujući prostor za kretanje djelatnika, ne smije biti veća od 12 m2 sukladno Uredbi. |