Otvaranje charter agencija

Vekić, Domagoj

Undergraduate thesis / Završni rad

2017

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

Permanent link / Trajna poveznica: https://urn.nsk.hr/urn:nbn:hr:124:506553

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-28**

Repository / Repozitorij:

REFST - Repository of Economics faculty in Split

zir.nsk.hr

UNIVERSITY OF SPLIT

dabar

DIGITALNI AKADEMSKI ARHIVI I REPOZITORIJI

SVEUČILIŠTE U SPLITU

EKONOMSKI FAKULTET

ZAVRŠNI RAD

OTVARANJE CHARTER AGENCIJA

Mentor: **Student:**

izv. prof. dr. sc. Srećko Fauro **Domagoj Vekić**

Split, lipanj, 2017.

SADRŽAJ

1. UVOD 3
1.1. Definicija problema 3
1.2. Cilj rada 3
1.3. Metode rada 3
1.4. Struktura rada 4
2. NAUTIČKI TURIZAM 5
2.1. Definiranje nautičkog turizma 5
2.2. Uvjeti za razvoj nautičkog turizma 5
2.3. Trendovi razvoja nautičkog turizma 6
3. CHARTER DJELATNOST 7
3.1. Pojam i povijest charter djelatnosti 7
3.2. Pravilnik o uvjetima za obavljanje djelatnosti iznajmljivanja plovila 8
3.3. Charter usluge 11
3.4. Vrste plovila pogodnih za charter 12
3.5. Mogućnosti razvoja charter tržišta 14
4. STANJE CHARTER DJELATNOSTI U HRVATSKOJ 15
4.1. SWOT analiza i TOWS matrica tipične charter agencije u Hrvatskoj 17
5. GOSPODARSKA OPRAVDANOST CHARTER DJELATNOSTI 20
5.1 Trendovi u charteru 22
6. CHARTER AGENCIJE U POJEDINIM ŽUPANIJAMA 23
6.1. Zadarska županija 23
6.2. Šibensko-kninska županija 24
6.3. Splitsko-dalmatinska županija 24
7. ZAKLJUČAK 25
8. LITERATURA 26
9. PRILOZI 27

1. UVOD

1.1. Definicija problema

U Hrvatskoj i u svijetu, posljednjih desetljeća prošlog i početkom ovog stoljeća došlo je do značajnog razvoja nautičkog turizma. Danas je najprofitabilniji i najperspektivniji turistički proizvod Hrvatske, a charter kompanije imaju iznimnu ulogu jer se više od polovice plovila iznajmljuje preko njih.

Hrvatska se može pohvaliti idealnom prirodnom ponudom hrvatske obale i idealnim uvjetima za nautički turizam. Zbog svoje prepoznatljivosti i što je jedna od poželjnijih destinacija obožavatelja nautičkog turizma, proizlazi mogućnost za osnivanjem čarter agencije.

Charter ili chartering je poslovanje s plovilima, odnosno brodovima, u smislu njihovog iznajmljivanja nautičarima. Charter tvrtka je fizička ili pravna osoba koja je registrirana u Republici Hrvatskoj za obavljanje djelatnosti iznajmljivanja plovila.

Broj charter agencija i ponuda raste višestruko brže od potražnje zbog čega je potrebno razmotriti mogućnosti razvoja charter tržišta, gospodarsku opravdanost i trendove u charteru.

1.2. Cilj rada

Cilj ovog rada je predstaviti način otvaranja charter agencija uz osvrt na postojeće stanje, mogućnost razvoja, gospodarsku opravdanost i trendove u čarteru, na temelju kojih je moguće utvrditi mogućnosti otvaranja charter agencija koje bi došle do konkurentne i poželjne pozicije na tržištu.

1.3. Metode rada

Metode rada u ovom istraživanju su: izviđajno istraživanje, indukcija, dedukcija te metoda generalizacije.

Izviđajna metoda primjenjivana je kako bi se pobliže objasnio problem i premet istraživanja. Glavna svrha korištenja metode izviđajno istraživanje je upoznavanje s osnovnim pojmovima

premeta rada i dosadašnjim iskustvima na ovu temu, te sve to postižemo pomoću studija slučaja i pretraživanjem sekundarnih podataka.

Metode zaključivanja; indukcija i dedukcija korištene su kroz cijeli rad. Indukcija se odnosi na zaključivanje pri kojem se iz više pojedinačnih tvrdnji formira jedna opća tvrdnja, a dedukcija se odnosi na formiranje pojedinačne tvrdnje iz opće tvrdnje. Uz te metode korištena je i metoda generalizacije u kojoj se iz jednog pojma dolazi do drugog, općenitijeg, što znači da se izvode općeniti zaključci pomoću pojedinačnih opažanja.

1.4. Struktura rada

Rad je podijeljen na šest cjelina. U uvodnom dijelu definiran je problem istraživanja, ciljevi istraživanja, metode rada i struktura rada.

Teorijski dio rada obuhvaćaju poglavlja o nautičkom turizmu i općenito o charter djelatnosti. Početni dio rada usmjeren je na obradu teorijskog dijela gdje se obrađuju pojmovi koji su važni dijelovi ovog rada te se detaljnije ulazi u sferu chartera i charter kompanija, pravilnik o uvjetima za obavljanje charter djelatnosti, temeljne vrste charter djelatnosti i vrste plovila.

Drugi dio rada odnosi se na empirijsku primjenu prethodno obrađene teorije kroz poglavlja o stanju charter djelatnosti u Hrvatskoj (SWOT i TOWS analiza), gospodarskoj opravdanosti chartera i analizi pojedinih charter tvrtki u tri županije na Jadranu.

Na samom kraju rada nalazi se zaključak koji sadrži spoznaje i prijedloge kao rezultat istraživanja navedene teme, popis korištene literature, prilozi i sažetak na hrvatskom i engleskom jeziku sa ključnim riječima rada.

2. NAUTIČKI TURIZAM

2.1. Definiranje nautičkog turizma

Prirodni ili atraktivni uvjeti čine osnovnu i polaznu pretpostavku postojanja i razvoja maritimnog i nautičkog turizma određene regije i zemlje. Pod prirodnim uvjetima podrazumijevamo sve ono što nam je priroda sama dala za razvoj nautičkog turizma, uključujući obale, vodeni prostor, konfiguraciju zemljišta, zemljopisni položaj, ljepote pejzaža, podneblja, temperaturu zraka, meteorološke prilike, vidljivost na moru, rijekama i jezerima, prozirnost i boju mora, kao i niz drugih prirodom danih činioca na moru, rijekama i jezerima. Drugim riječima, to su skup atraktivnih činioca u koje ulaze:[1]

a) hidrografski elementi, flora, fauna, prirodne odlike mora

b) klimatske prilike (podneblje)

c) reljef-zemljopisne karakteristike područja.

Ovdje govorimo o prirodnim uvjetima koji se odnose na:

- more
- kopno
- zrak

Prirodne odlike mora su prvi takav uvjet. Tu posebno ističemo: Valove, morske struje, dubinu akvatorija, prostranost akvatorija, morsko dno, plima i oseka, temperatura mora, boja mora, prozirnost mora, pogodnost plovidbe. Prirodne uvjete, pogodnost kopna i obale naročito promatramo sa stanovišta: - obale, razvedenosti, otoka, uvala, plaža, rijeka, jezera, prirodnih znamenitosti, povijesnih, kulturnih i drugih elemenata.

2.2. Uvjeti za razvoj nautičkog turizma

Postojeća materijalna osnova (baza), resursi i tekuća materijalna (investiciona) izgradnja, drugi je, uz postojeće prirodne uvjete, važan činilac u razvoju i unapređenju nautičkog turizma. Pod materijalnom izgradnjom u nautičkom turizmu podrazumijeva se izgradnja novih objekata-kapaciteta, proširenje i dogradnja postojećih kapaciteta, zatim adaptacija, modernizacija postojećih kapaciteta, nabava opreme i inventara za postojeće kapacitete tj. investicije, sve zbog:

[1] Jadrešić, V.: Nautički turizam, Pedagoška akademija Zadar, Zadar, 1978. str. 29.

- izgradnje novih kapaciteta
- rekonstrukcija
- proširenja
- modernizacije.

Jedan od osnovnih zadataka materijalne izgradnje je podizanje odgovarajućih turističkih luka i izgradnja turističke male flote. Materijalna osnova-resursi ili receptivni kapaciteti u nautičkom turizmu obuhvaćaju:[2]
turističke luke različitog tipa,
- namjene i veličine
- nautičko-turističku flotu
- nautičko-turistička sela
- sidrišta
- vezove uz obalu
- zimovališta, skladišta i radionice za plovnu flotu
- brodogradilišta.

2.3. Trendovi razvoja nautičkog turizma

Nautički turizam je jedan od najekspanzivnijih oblika turizma, međutim, njegov promet se ne iskazuje posebno u međunarodnim statistikama, pa je teško pratiti egzaktan razvoj. Podaci se dobivaju iz specijaliziranih časopisa koji prate sajmove plovila i opreme, te raznih jedriličarskih natjecanja, nacionalnih statističkih praćenja kretanja, registracije i proizvodnje plovila, te poslovanja postojećih, i izgradnje novih nautičkih luka. Razvijenost nautičkog turizma se mjeri odnosom broja stanovnika po jednom plovilu. Godišnja stopa rasta broja plovila nautičkog turizma iznosi oko 10%. U odnosu na veličinu plovila, kupovnu cijenu, i troškove održavanja, kod analize turističke potražnje razlikuju se slijedeće kategorije plovila:[3]

- mala – do 5 metara - "mali" brodovi – plovila koja se koriste za kraći boravak na vodi u lokalnim okvirima. Troškovi održavanja su mali, i zahtijevaju jednostavnu infrastrukturu.

[2] Jadrešić, V.: Nautički turizam, Pedagoška akademija Zadar, Zadar, 1978., str. 31.
[3] Dulčić, A.: Nautički turizam i upravljanje lukom nautičkog turizma, Ekokon, 2002., str. 65.

- plovila od 5 - 15 metara - "veliki" brodovi – predstavljaju interes luka nautičkog turizma. Mogu biti na jedra i/ili motor.
- plovila preko 15 metara – tzv. mega jahte obuhvaćaju luksuzne brodove na jedra ili motor, koje imaju najmanje jednog stalnog kapetana.(navedene mjere u zadnjih par godina imaju tendenciju povećanja.)

3. CHARTER DJELATNOST

3.1. Pojam i povijest charter djelatnosti

Plovila namijenjena nautičkom turizmu nalaze komercijalnu namjenu iznajmljivanjem nautičkim turistima u različitim aranžmanima. Uobičajen naziv za ovu djelatnost je nautički charter ili plovila koja se koriste za charter.
Nautički turistički charter je djelatnost iznajmljivanja plovila. Ponuda se odnosi na iznajmljivanje plovila sa ili bez skipera i iznajmljivanje grupe plovila koja kruži od luke do luke pod zapovjedništvom profesionalnog kapetana.

Charter nautička djelatnost je najmlađa grupa čimbenika ponude nautičkog turizma, koja je definirana kao usluga u nautičkom turizmu a obuhvaća sljedeće: iznajmljivanje veza u lukama nautičkog turizma za smještaj polovnih objekata s posadom ili bez posade, s pružanjem ili bez pružanja usluga smještaja, radi rekreacije, odmora i krstarenja turista nautičara, prihvat, čuvanje i održavanje polovnih objekata na vezu u moru i suhom vezu, uređenje i pripremanje polovnih objekata, usluge opskrbe turista nautičara (opremom, rezervnim dijelovima, gorivom, namirnicama, vodom), davanje različitih informacija turistima nautičarima (vremenska prognoza, nautički vodići), druge usluge za potrebe nautičkog turizma.

Charter ili chartering je poslovanje s plovilima, odnosno brodovima, u smislu njihovog iznajmljivanja nautičarima. Charter tvrtka je fizička ili pravna osoba koja je registrirana u Republici Hrvatskoj za obavljanje djelatnosti iznajmljivanja plovila. Tvrtka može iznajmljivati vlastita plovila ili plovila u vlasništvu druge domaće fizičke ili pravne osobe, a tada je riječ o charter menadžmentu. [4]

[4] Narodne novine. Dostupno na http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2002_01_3_105.html. Pristupljeno 30. srpnja 2017.

Charter ponuda sastoji se od iznajmljivanja različitih vrsta i dimenzija plovila te vršenja dodatnih usluga koje se mogu podijeliti na one koje se nude širokoj potrošnji tj. lokalnom stanovništvu, te tuzemnim i inozemnim turistima (pravnim ili fizičkim osobama), a obuhvaćaju: prodaju plovila, opreme, stručno školovanje voditelja brodice i zapovjednika jahte, škole jedrenja, usluge skipera te ostale usluge koje se nude u svrhu obavljanja charter djelatnosti pod nazivom charter menadžment, a usmjerene su prema vlasnicima plovila koji svoje plovilo ustupaju subjektu - charter firmi koja ga u svoje ime, a za račun vlasnika iznajmljuje zajedno s plovilima u vlasništvu. [5]

Pojam charter spominje se još 30-tih godina dvadesetog stoljeća i to u Nizozemskoj, potom se kasnije širio Europom, a onda kasnije i Amerikom. Charter kao privredna djelatnost a naročito kao segment nautičkog turizma relativno je novijeg datuma, a prvi put se pojavila na Azurnoj obali 1955. godine. Začetnici charter plovila u Hrvatskoj su sljedeće tvrtke: ACI, SAS, AYC, Coning, Moorings, Hetzel yachting i Ecker Yacht. [6]

U početku su se iznajmljivali motorni brodovi, a danas u charter ulaze sve vrste plovila od jedrilice za krstarenje ili regatu, preko katamarana do motornih brodova, jahti i megajahti koje su naročito zadnjih godina zastupljene u manjem obimu.

3.2. Pravilnik o uvjetima za obavljanje djelatnosti iznajmljivanja plovila

Republika Hrvatska jedna je od rijetkih mediteranskih zemalja koje bilježe rast turističkog prometa u segmentu nautičkog turizma, jednoga od najboljih hrvatskih proizvoda. Štoviše, slobodno se može reći da je upravo nautički turizam izvorni i najmarkantniji tržišni znak (trade mark) hrvatskog turizma, posebice njegova apsolutno najvažnijeg i najvrednijeg dijela koji se odnosi na more i njegova jedinstvena prirodna priobalna i otočna područja. Naša je zemlja u svjetskim okvirima postala pravo otkriće kao osebujna i privlačna turistička oaza na Sredozemlju, pa je hrvatska obala uvrštena u sam vrh svjetskih turističkih atrakcija. [7]

Krstarenja plovilima za rekreaciju nesumnjivo su sve popularnija, a iznajmljivanje plovila charter danas je postao sastavnim dijelom suvremenog življenja i uobičajeni način provedbe

[5] Milošević S., Utjecaj nautičkog turizma na okoliš, Sveučilište Jurja Dobrile u Puli – Fakultet ekonomije i turizma „Dr. Mijo Mirković“, Pula, 2016.
[6] Madžar J., Nautički turizam, Veleučilište u Šibeniku – odjel menadžment, Šibenik, 2016.
[7] Dominis Ž., Primjena pravilnika o uvjetima koje mora zadovoljavati plovni objekt, te fizička ili pravna osoba koja obavlja djelatnost iznajmljivanja plovila u poreznom nadzoru, Naše more 58(1-2), 2011.

godišnjeg odmora, pa je i neizostavni element u ponudi svake veće i ozbiljnije turističke tvrtke. Važnost i broj plovila za sport i razonodu u Hrvatskoj raste iz godine u godinu, pa je u tom smislu evidentan i porast, ne samo charter-tvrtka, nego i plovila za iznajmljivanje.

Vrijednost tih plovila, posebno jahta, postaje sve većom i većom, pa doseže iznose od više stotina tisuća, te i više milijuna eura, i po tome su se gotovo približila putničkim i trgovačkim brodovima. U tom kontekstu treba promatrati važnost Pravilnika za obavljanje charter djelatnosti. U nastavku su izdvojeni članak 3., 4., 5., 6., i 8. dok su ostali dostupni na mrežnim stranicama Narodnih novina.

Članak 3.

Charter djelatnost iz članka 2. ovog Pravilnika može se obavljati:

1. plovilom hrvatske državne pripadnosti,

2. plovilom koje vije zastavu jedne od država članica Europske unije i

3. plovilom koje vije zastavu treće zemlje za koje je ishođeno odobrenje za kabotažu.

Članak 4.

Plovilo iz članka 3. ovog Pravilnika mora ispunjavati sljedeće uvjete:

1. mora biti opremljeno minimalno opremom kako je propisano odredbama propisa kojim se uređuje statutarna certifikacija jahti i brodica hrvatske državne pripadnosti za plovila istih tehničkih karakteristika i namjene;

2. tehnički nadzor plovila mora biti obavljen u vremenskom periodu ne duljem od 12 mjeseci, a o rezultatima nadzora mora biti izdana odgovarajuća isprava;

3. mora imati najmanji broj članova posade potreban za sigurnu plovidbu najmanje sukladno odredbama propisa kojim se uređuje najmanji broj članova posade potreban za sigurnu plovidbu brodica i jahti hrvatske državne pripadnosti za plovila istih tehničkih karakteristika i namjene;

4. mora posjedovati i druge valjane isprave i knjige sukladno propisima države zastave;

5. mora posjedovati policu osiguranja od odgovornosti za štete trećim osobama koja pokriva i štetne događaje na području unutarnjih morskih voda i teritorijalnog mora Republike Hrvatske.

Plovilo koje se koristi za pružanje usluge smještaja mora biti građeno i opremljeno na način koji omogućava višednevni smještaj i boravak posade i putnika.

Osobno plovilo na vodomlazni pogon koje se koristi za iznajmljivanje mora biti opremljeno sustavom za paljenje i gašenje pogonskih uređaja na daljinu.

Članak 5.

Član posade plovila iz članka 3. ovog Pravilnika mora biti osposobljen i posjedovati ispravu kojom se dokazuje osposobljenost:

1. sukladno odredbama propisa kojim se uređuje način i uvjeti za stjecanje uvjerenja i svjedodžbi o osposobljenosti voditelja brodica i zapovjednika jahti u Republici Hrvatskoj ili

2. sukladno odredbama STCW Konvencije.

Članak 6.

Charter kompanija je dužna:

1. raspolagati prostorijom za prihvat gostiju;

2. odrediti najmanje jednu osobu koja je s charter kompanijom sklopila ugovor o radu ili drugi ugovor kojim se uređuje odnos poslodavca i posloprimca u pogledu radnih uvjeta, naknada i obveza, koja je zadužena za tehničku ispravnost i primopredaju plovila charter kompanije sukladno odredbama ovog Pravilnika i pozitivnim propisima Republike Hrvatske, kao i za pružanje podrške gostima tijekom plovidbe;

3. obaviti primopredaju plovila s osobom odgovornom za upravljanje plovilom;

4. raspolagati s opremom za elektroničku prijavu popisa posade i putnika što uključuje priključak na Internet, te opremu za korištenje naprednog elektroničkog potpisa;

5. prijaviti popis posade i putnika prije svake plovidbe u centralnu bazu Ministarstva;

6. naplatiti naknadu za boravišnu pristojbu sukladno posebnim propisima;

7. prijaviti boravak stranaca sukladno posebnim propisima kojima se uređuje boravak stranih državljana u Republici Hrvatskoj.

Odredbe točke 1., 2. i točke 3. članka 6. ne primjenjuju se na charter kompanije koje pružaju uslugu smještaja isključivo na jahtama s profesionalnom posadom.

Odredbe točke 4., 5., 6. i 7. članka 6. ne odnose se na charter kompanije koje isključivo iznajmljuju plovila.

Članak 8.

Charter djelatnosti sukladno odredbama ovog Pravilnika mogu obavljati plovila koja viju zastavu treće države duljine trupa veće od 40 metara, koja su ishodila odobrenje za kabotažu (u daljnjem tekstu: odobrenje).

Odobrenje iz stavka 1. ovog članka izdaje Ministar na vremenski period ne dulji od godinu dana.

Godišnji broj odobrenja iznosi 5% ukupnog broja plovila na kojima je pružena usluga smještaja u prethodnoj kalendarskoj godini.

Ukupan broj plovila na kojima je pružena usluga smještaja u prethodnoj kalendarskoj godini objavljuje Ministarstvo na svojim službenim internetskim stranicama najkasnije do 31. siječnja tekuće godine.

Poslove charter kompanije iz članka 6. ovog Pravilnika za plovila treće zastave može obavljati pravna i fizička osoba koja je upisana u Upisnik pomorskih agenata.

3.3. Charter usluge

Kao i u ostalim segmentima prometnog sustava u kojima je prisutan charter kao način korištenja prometnih sredstava, u nautičkom turizmu mogući su ovi oblici uslge: [8]

- *Međunarodni charter* - predmet najma su veća luksuzna plovila, koja plove u međunarodnim vodama s jednog do drugog mondenog središta. Plovila su opremljena kao luksuzni hoteli, a minimalne cijene za sedmicu su od 1 do 20 tisuća eura. Na Mediteranu funkcionira između 550 i 600 velikih čarter brodova od kojih je 250 međunarodne kategorije (175 jahti i 75 jedrenjaka).
- *Tjedni charter* - prevladavaju jedrilice i motorne jahte duljine 7-15 m, koji je i najzastupljeniji.

[8] Madžar J., Nautički turizam, Veleučilište u Šibeniku – odjel menadžment, Šibenik, 2016.

- *Lokalni charter* - višednevno trajanje s mogućnošću plovidbe na širem području domicilne marine; prevladavaju motorne jahte ili brodovi.

- *Dnevni charter* - na nekoliko sati, dio dana ili čitav dan; u podmorskoj destinaciji predstavlja značajnu dopunu turističke ponude; prevladavaju manja i jeftinija plovila.

3.4. Vrste plovila pogodnih za charter

Mega jahte

Ključne riječi koje vežemo uz pojam mega jahte su luksuz i udobnost. U ovu kategoriju spadaju brodovi dulji od 23 metara, luksuzno uređeni, potpuno opremljeni i koje je moguće uzeti u najam samo sa posadom.

Luksuzne jahte spadaju u posebnu kategoriju plovila, koji više nalikuju plovećim stanovima i kućama nego brodovima. Oni su izbor onih koji žele specijalnu udobnost i tretman, i to na duljim krstarenjima, kao i kraćim relacijama. Opremljene su svim elementima potrebnim za vrhunski komfor i ugodan boravak gostiju. [9]

Motorni brodovi

Glavne karakteristike motornih brodova, a ujedno i njihove prednosti naspram nekih drugih tipova, su brzina i udobnost. Iako su manji od mega jahti, neki modeli toliko su veliki i prostrani da uopće nećete imati osjećaj skučenosti i ograničenosti što je čest slučaj na moru.

U usporedbi s jedrilicama, motorni brodovi imaju plići gaz pa je moguće lako se zavući u manje i pliće uvale, a i jednostavni su za upravljanje, pa ne zahtijevaju veliko iskustvo i stručnost u navigaciji. Osim toga, udobni su, prostrani, lijepo uređeni i potpuno opremljeni te stabilniji od jedrilica. Jedna od najznačajnijih karakteristika motornih brodova je njihova brzina.

Uobičajeno je da se veći modeli iznajmljuju s barem jednim članom posade. S obzirom na njihovu snagu, često ih nije lako kontrolirati ni upravljati njima, pa je važno imati iskusnog skipera koji poznaje područje plovidbe kao i karakteristike broda. Ukoliko je brod nemoguće unajmiti bez posade, uglavnom postoji posebna kabina za skipera. [10]

[9] Vrste plovila. Dostupno na https://www.croatia-yacht-charter.com/hr/boat-types.asp. Pristupljeno 30. srpnja 2017.
[10] Vrste plovila. Dostupno na https://www.croatia-yacht-charter.com/hr/boat-types.asp. Pristupljeno 30. srpnja 2017.

Jedrilice

Noviji modeli jedrilica puno su dulji, a to znači i prostraniji i udobniji od prijašnjih. Modeli koji se danas nude na tržištu potpuno su opremljeni svim elementima koji su potrebni za ugodno provedeno vrijeme na moru. Kabine, salon, kuhinja, kupaonice – sve je uređeno i dovoljno prostrano za dulji boravak.

Za charter su posebno zanimljivi dulji modeli s više kabina tako da možete pozvati veći broj gostiju. Takvi modeli su i širi i imaju prostraniju unutrašnjost, ali i stabilniji od „jurilica".

Budući da nisu brze poput motornih brodova, jedrilice su idealne za krstarenja na kraćim relacijama. Plovidba od jednog otoka do drugog izvrstan je i popularan način krstarenja Jadranom. Jedrilice su idealan izbor za iskusne nautičare, koji žele aktivno provesti vrijeme na moru, i kojima je doživljaj plovidbe važniji od apsolutnog komfora. [11]

Katamarani

Katamarani su posebna vrsta jedrilica. Sastoje se od dva povezana trupa, pa su, s obzirom na takvu konstrukciju, stabilniji i prostraniji od standardnih jedrilica. Oni nude dosta prostora i unutra i vani na palubama, kao i u kokpitu. Relativno su niski i imaju stepenice pa su lako pristupačni, a uz to su i pregledni i dobro osvijetljeni. Zahvaljujući ovim njihovim karakteristikama, oni su idealan izbor za obitelji i veće grupe. Prostrani, stabilni i lako pristupačni oni su i relativno sigurniji za malu djecu i nautičarske početnike.[12]

Guleti

Posebnu kategoriju motornih jedrenjaka čine guleti. To su nešto manji brodovi (do 20 ležajeva), napravljeni po uzoru na stare turske teretne brodove.

Budući da su manji, češće se iznajmljuju cijeli, a ne po kabinama kao veliki motorni jedrenjaci, iako se daju i u kabinski charter. Svi guleti lijepo su uređeni i potpuno opremljeni za ugodnu plovidbu, i često ih uzimaju obitelji i veće grupe. [13]

[11] Vrste plovila. Dostupno na https://www.croatia-yacht-charter.com/hr/boat-types.asp. Pristupljeno 30. srpnja 2017.
[12] Vrste plovila. Dostupno na https://www.croatia-yacht-charter.com/hr/boat-types.asp. Pristupljeno 30. srpnja 2017.
[13] Vrste plovila. Dostupno na https://www.croatia-yacht-charter.com/hr/boat-types.asp. Pristupljeno 30. srpnja 2017.

3.5. Mogućnosti razvoja charter tržišta

U budućnosti bi ozbiljno trebalo poraditi na nautičkoj/ lučkoj infrastrukturi koja trenutno kapacitetom, a ni kvalitetom ne prati razvoj chartera kao ni današnje potrebe nautičara. Na otocima, u atraktivnim tranzitnim nautičkim destinacijama, ovaj problem dolazi do izražaja, dok je na obali ovaj problem manje izražen zahvaljujući privatnim marinama. Ako je problem kvalitete veza riješen, dolazimo do problema kvantitete i obrnuto. Kad je riječ o megajahtama, situacija je podjednako loša i na obali i na otocima. Hrvatska ne raspolaže infrastrukturom koja bi na odgovarajući način zadovoljila potrebe najkvalitetnijih, ali i najzahtjevnijih nautičara s velikom platežnom moći, osim jedne marine prilagođene megajahtama i ograničenog broja vezova u ostalim marinama. Nautičari često ističu kao veliki problem i nedostatak ugostiteljske i trgovačke ponude te ostalih turističkih sadržaja u predsezoni i posezoni u tranzitnim nautičkim destinacijama. To nije problem samo nautičkog turizma već općenito hrvatskog turizma kojeg karakterizira izrazita sezonalnost. Kreatori turističke politike kreirali su niz mjera kako bi se napokon doskočilo ovom problemu, a konkretni rezultati očekuju se od projekta 'PPS destinacije' koji se odnosi na razvoj ponude destinacija u razdoblju predsezone i posezone.

Što se tiče formiranja cijena i kvalitete usluga rješenje koje se nudi zahtijeva prije svega inicijativu charter kompanija, uz podršku zakonodavne vlasti, da se ovoj djelatnosti dodatno ne otežava poslovanje donošenjem naglih i nepromišljenih zakona. Zatim, potrebno je izvan zakonskih okvira (jer procedura traje predugo) uskladiti minimalnu razinu kvalitete i usluge u charteru, prihvaćanjem određenog standarda. Inicijativu je najlogičnije pokrenuti ili na razini skupine charter kompanije jedne marine, grada, općine ili iste lokalne samouprave, koje imaju vrlo slične poteškoće, kao što su troškovi marine i slično, ili na razini postojećih udruga. Ta udruženost će bit potrebna kako bi se svi izborili za svoj položaj u budućnosti i spriječili daljnju aktivnost neprofesionalnih poduzeća. Sa strogo utvrđenim pravilima i ujednačenom kvalitetom charter kompanije će imati mogućnost upravljati svojom cjenovnom politikom i prema charter

agencijama s kojima rade i prema gostima. U ovom pothvatu ne smije se izostaviti uloga agencije jer bez njihova uključivanja u takve inicijative, neće biti znatnih promjena. Upravo se agencije, kao jedna od glavnih kanala prodaje, moraju upozoriti na tu problematiku i, po potrebi, ograničiti im maksimalnu razinu promjene njihove cijene, no uz opravdanu kvalitetu usluge i profesionalnosti.

4. STANJE CHARTER DJELATNOSTI U HRVATSKOJ

U Hrvatskoj je u 2014. godini bilo 1.913 registriranih charter tvrtki (od čega su 652 bile aktivne) s 4.784 charter plovila. U razdoblju 2006 - 2014. godina, broj plovila u charteru je znatno rastao dok se broj aktivnih charter tvrtki nije bitnije mijenjao do 2013. godine, da bi u 2014. godini bio registriran pad njihovog broja, koji je vjerojatno dijelom uzrokovan i padom najmova u 2013. godini. U lukama nautičkog turizma u 2013. godini bilo je ukupno 188.859 plovila s vezom u moru, od čega 11.605 plovila na stalnom vezu i 177.254 plovila u tranzitu. Osim plovila s vezom u moru, dodatnih 7.797 plovila ili 4% ukupnog broja plovila, od čega 2.130 na stalnom vezu i 5.667 u tranzitu, koristilo je isključivo mjesto na kopnu. U odnosu na prethodnu godinu broj plovila na stalnom vezu u moru manji je za oko 6% dok je broj plovila u tranzitu neznatno povećan (0,7%). [14]

Zanimljivo je, da se broj najmova u charteru počeo smanjivati tek 2013. godine te da je na sličnoj, dosegnutoj razini ostao i 2014. godine. Unatoč tomu, broj dolazaka u charteru je i u te dvije zadnje godine rastao po stopi od 2% godišnje, vjerojatno kao posljedica većeg broja nautičara na plovilima. U razdoblju siječanj - rujan 2014. u charteru u Hrvatskoj ostvareno je oko 2,2 milijuna noćenja. U promatranom razdoblju primjetno je povećanje duljine plovila u lukama nautičkog turizma. Iako su i dalje najzastupljenija plovila duljine 8 do 12 metara, a zatim ona između 12 i 15 metara duljine, i u tranzitu i na stalnom vezu, u posljednjih deset godina udio kraćih plovila se smanjuje, a udio duljih povećava. Pri tome je najviše povećan udio plovila dužih od 15 metara (na stalnom vezu s 5% u 2003. na 13% u 2013. godini, a u tranzitu s 5% u 2003. na 10% u 2013.) [15]

[14] Hrvatski charter. Dostupno na http://www.ijedrenje.com/novost/hrvatskom-charteru-dobro-ide/4497/. Pristupljeno 30. srpnja 2017.
[15] Akcijski plan razvoja nautičkog turizma. Dostupno na http://www.mint.hr/UserDocsImages/151022_AP-%20nauticki-www.pdf. Pristupljeno 30. srpnja 2017.

Hrvatska danas raspolaže velikom flotom kvalitetnih charter plovila. Usporedimo li s ostalim mediteranskim i svjetskim tržištima, s pravom možemo zaključiti da je Hrvatska postala vodeća *bareboat* charter destinacija te sve poželjnija *crewed yacht*[16] charter destinacija. Imamo nekoliko razloge za tu poziciju Hrvatske u charter svijetu. U prvu skupinu razloga spadaju oni na koje ne možemo utjecati ili utječemo vrlo malo, a to su prirodno-geografske karakteristike naše obale, geoprometni položaj Hrvatske, ljepote prirodnog i kulturnog krajolika. U drugu skupinu spadaju oni na koje kao društvo imamo veliki utjecaj. To je u prvom redu zakonodavna osnova kojom je osiguran nesmetan razvoj charter djelatnosti. Kao posljednji razlog treba navesti sigurnost destinacije. Naime, u posljednje vrijeme turisti pri odabiru destinacije na prvo mjesto stavljaju upravo sigurnost, a u tom kontekstu Hrvatska se u svjetskim okvirima i dalje promatra kao izuzetno sigurna destinacija, poglavito u usporedbi s nekim, nama konkurentnim destinacijama.

[16] Crewed yacht – jedrilice s posadom. Veće jedrilice nude charter na **bazi punog osoblja** i mogu smjestiti 6 do 10 gostiju budući da su zahtjevi za luksuzom i prostorom veći nego kod manjih jedrilica. Izvor: http://www.croatiacharterholidays.com/sailingboats-crewed.asp?lan=HR. Pristupljeno 30. srpnja 2017.

4.1. SWOT analiza i TOWS matrica tipične charter agencije u Hrvatskoj

U Hrvatskoj, važnu ulogu u nautičkom turizmu imaju charter komapanije. Kako bi što bolje prikazali trenutno stanje tipičnih charter agencija u Hrvatskoj važno je spoznati njihove snage, slabosti, prilike i prijetnje (tablica 1. i 2.).

Tablica 1. SWOT analiza tipične charter agencije u Hrvatskoj. Izvor: izradio autor

SNAGE	SLABOSTI

• razvedenost hrvatske obale i brojni otoci • prekrasna i očuvana priroda • idealna klimatska obilježja za plovidbu • sigurnost plovidbe i boravka u destinaciji • geografski položaj Jadrana i dobra prometna povezanost RH s emitivnim tržištima • izgrađena autocesta prema Splitu i Dubrovniku te poboljšana zračna povezanost • zakonska podrška za razvoj čarter djelatnosti • internet kao podrška u promociji i pronalaženju klijenata • klijentela koja se redovito vraća	• još uvijek kratka sezona • visoka amortizacija brodova, time i manja cijena najma • često nekvalitetna hotelijerska i ugostiteljska ponuda • otežan pronalazak poštenih i kvalitetnih partnera

PRILIKE	PRIJETNJE

• povećanje frekvencije postojećih zračnih linija i uvođenje novih • kontinuirano povećanje potražnje za odmorima na plovilima • nesigurna situacija u Turskoj i Grčkoj zbog kojih se velika većina charter turista odlučuje ljetovati u Hrvatskoj	• veliki broj i porast broja charter kompanija u Hrvatskoj • porast ponude charter plovila

Tablica 2. TOWS matrica tipične charter agencije u Hrvatskoj. Izvor: izradio autor

	Snage (S)	Slabosti (W)
Prilike (O)	<u>S-O strategija: Maxi-Maxi</u> - komunicirati turistima o sigurnosti u Hrvatskoj i sigurnosti nautičkog turizma s obzirom na nesigurnost u konkurentskim zemljama (Grčkoj i Turskoj) - komuniciranje o dostupnosti Hrvatske kao destinacije te praćenje povećanja broja letova iz raznih država kao i ciljanje tih tržišta - stvaranje dugoročnih odnosa s klijentima	<u>W-O strategija: Mini-Maxi</u> - produženje sezone na način da se nude podspecijalizirani proizvodi i usluge u predsezoni i posezoni - kvalitetno održavanje brodova kako bi ponuda kvalitetnih plovila bila što veća i kako bi trošak amortizacije bio što manji

Prijetnje (T)	S-T strategija: Maxi-Mini - promoviranje ljepota krajolika Hrvatske, idealnih klimatskih uvjeta, dostupnost, sigurnost plovidbe i zemlje kako bi se istakli od konkuretskih zemalja - oglašavanje na internetu, ulaganje u generiranje baze potencijalnih klijenata putem interneta - širiti tržište i nuditi odmore u konkuretskim destinacijama	W-T strategija: Mini-Mini - intenzivna potraga za kvalitetnim i poštenim partnerima u poslovanju (npr. za usluge čišćenja plovila) i ugovaranje partnerskih odnosa - prije nego što se ponudi klijentima testiranje svih usluga

5. GOSPODARSKA OPRAVDANOST CHARTER DJELATNOSTI

Danas, charter predstavlja vrlo unosan posao, pri čemu se pretpostavlja da povrat uloženog kapitala iznosi od 3-5 godina. Prosječna popunjenost od 16 do 20 tjedana po plovilu, između ostalog je preduvjet za profitabilnost ove djelatnosti, što je za Hrvatsku , s vrlo velikom konkurencijom ne samo na svjetskom tržištu već i zbog velike ponude unutar zemlje, vrlo teško izvedivo. Uz to se polazi od toga da plovilo nakon pet godina takva intenziteta u charter djelatnosti više nije prikladno, pa bi se trebalo isključiti iz charter flote. Plovilo te starosti postaje teško iznajmiti jer zahtijeva jednak ili povećan angažman održavanja, a cijena najma mu opada. Dodatna otegotna činjenica je da se svakih pet godina mijenja struktura potražnje, i to baš u smislu vrste plovila, njegove opremljenosti i veličine.

Današnja hrvatska charter djelatnost obilježena je velikim smanjivanjem cijena i padom kvalitete usluga, uz nekontroliran porast troškova razvidno je kako je upravo to ključni problem za nositelje ove djelatnosti.

Hrvatski kapital, oslabljen ratnim zbivanjima, poslijeratnim oporavkom i pogrešnim gospodarskim potezima, nije imao moć prevladati ni preživjeti jaku konkurenciju. Dotadašnje zakonske odredbe dale su prostor crnom charteru i nekontroliranom odlasku neoporezivog kapitala iz Hrvatske. Sredinom prvog desetljeća u novom tisućljeću konačno se stalo na put crnom charteru uz pojačanu kontrolu pa su se donijele porezne odredbe pri pružanju usluga stranih poduzeća. S naglim porastom broja registriranih charter kompanija s nešto plovila u pojedinoj floti, narušena je ravnoteža, s jedne strane, naglim obaranjem cijena što su ga poduzele nove charter kompanije zbog postojeće konkurencije i napora da se probiju na tržište, a s druge strane, prevelikom ponudom u odnosu na potražnju. Doda li se tomu trošarine pri uvozu novih plovila, stalan porast troškova u marinama i nove nepoticajne zakonske odredbe, nemoguće je tvrditi da je hrvatski nautički turizam imao realne mogućnosti za porast standarda i kvalitete kakve je očekivala i očekuje vrlo promjenjiva potražnja.

U pogledu formiranja cijene i kvalitete usluge, iz mnoštva čarter kompanija moguće je izdvojiti tri skupine koje se razlikuju. Prva obuhvaća one što svoju cijenu još uvijek drže na višoj razini, s popustima od 5 do 15% u razdoblju ranoga ili *last minute bookinga*, nudeći svojim klijentima visoku ili višu kvalitetu plovila i usluga. Te kompanije svoje cijene formiraju prema opremljenosti plovila i prema starosti, pri čemu razina usluge ostaje nepromijenjena.

Drugu skupinu čine kompanije koje imaju oscilacije ovisno o dijelu sezone i o stanju na tržištu. Njihove cijene pripadaju srednjoj klasi, uz prikladnu i pouzdanu kvalitetu usluge i plovila. Starost plovila je različita pa u skladu s time i cijena. Razlika između prve i druge skupine je ta što u posljednja dva tjedna prije starta čartera njihove cijene mogu padati i do 40% uz zadržavanje postojeće kvalitete. Jedna od bitnih činjenica koja govori zašto je to tako, je ta da charter kompanije iz prve skupine drže da je veći profit postignut uz manji broj čarter tjedana i stalne cijene više razine, dok one iz druge skupine, uz podršku te tvrdnje, podržavaju stav da se u posljednjem tjednu može dopustiti veći pad cijena kako bi se približilo planiranom broju čarter tjedana. Pritom se ne smije zanemariti opasnost da tržište potražnje takve poteze može iskoristiti na štetu svih kompanija i svoju odluku o čarteru u budućnosti donijeti tek u posljednjem trenutku. Zrakoplovni prijevoz je dobar primjer za to; on je u posljednjem trenutku prepoznao tu opasnost i cjenovnu politiku je okrenuo u suprotnom smjeru. Što se približava datum leta, cijene tako dnevno rastu. Na taj način potrżnja je prisiljena svoje putovanje planirati unaprijed, čime ne izaziva neizvjesnost i konkurentsku borbu smanjivanja cijena.

U treću skupinu čarter kompanija svrstavaju se one koje, iz svojih poslovnih ciljeva i razloga, otežavaju poslovanje ostalih kompanija i narušavaju imidž hrvatskome nautičkom turizmu. Njihova cjenovna politika je za konkurenciju poražavajuća, no jedna olakotna činjenica je da takve charter kompanije privlače uglavnom nove nautičare. Susrećući se po prvi put s nautičkim turizmom oni u potrazi za najpovoljnijim ponudama, ne razmišljaju o kvaliteti i ne uspoređuju ih s ostalim ponudama kojih su cijene u većini više i do 30% bez obzira na vrijeme *bookinga.* Charter kompanije tog tipa često oblikuju cijene flote prema stanju i ispravnosti plovila. Ono plovilo koje je u prikladnom stanju ima razinu cijene tržištima koje su u Hrvatskoj. No, njihovu flotu čine uglavnom plovila koja su u neprikladnom stanju, pa su cijene, u skladu s tim, vrlo niske. Zato čak njih 90% završava s reklamacijom i vrlo nezadovoljnim gostima. Poznato je da je promocija „od usta, do usta" najbolja, stoga ovakvi primjeri imaju dvostrano značenje. Gosti/nautičari će svojim nezadovoljstvom odašiljati poruku da je hrvatska ponuda neprikladna za njihov standard, ali će se i negativno reklamirati ona kompanija koja je za to zaslužna. Agencije koje surađuju s kompanijama u tom pogledu nose veliku odgovornost. U tom smislu, agencije imaju zadaću goste upoznati s postojećim ponudama i upozoriti na bitne činjenice u odnosu između cijene i usluge. Nažalost, još uvijek je mnogo agencija koje i dalje kreiraju svoju cjenovnu politiku prema klijentima, narušavajući dodatno cijeli postojeći sustav.

5.1 Trendovi u charteru

Prema svim parametrima i istraživanjima Hrvatska je nautička turistička hit-destinacija. Zbog svojih prirodnih ljepota i karakteristika te zemljopisnog položaja u Europi i Sredozemlju naše more, obala i otoci predstavljaju izazov stranim turistima i nautičarima koji u velikom broju samostalno dolaze.
U prvih devet mjeseci 2016. godine ostvareno je 69.680 najmova plovila, 454.047 dolazaka i 2,996.817 noćenja nautičkom charteru Hrvatske što predstavlja porast od više od 20% u odnosu na isto razdoblje godine prije. [17]

Trendovi u charter turizmu se mijenjaju pa su umjesto Čeha, Poljaka i Mađara sve češći gosti Amerikanci, Australci i Njemci.

[17] Ministarstvo turizma RH. Dostupno na http://www.mint.hr/default.aspx?id=35648. Pristupljeno 30. srpnja 2017.

Veliki trend u Hrvatskom charter turizmu zauzima i projekt „*Yacht Week*“ kojeg su osmisli Šveđani, William Wenkel i Erik Bjorklund. *Yacht Week* zamišljen je kao maturalac na moru, koji na brodovima okuplja mlade i bogate strance, željne dobre zabave. *Yacht Week* svakog ljeta održava se u Grčkoj, Italiji, Hrvatskoj i Turskoj, a od njih Hrvatska je najpoželjnija destinacija. U Hrvatskoj su organizirane dvije *Yacht Week* rute: crna i crvena. Obje obilaze ista mjesta, ali po različitom redoslijedu. Kreće se iz Splita, a ruta uključuje Rogač na Šolti, Milnu i Bol na Braču, grad Hvar i Palmižanu na Hvaru, Vis i Komižu na Visu te Vela Luku na Korčuli. Ruta traje sedam dana, obje rute maksimalno primaju do 50 brodova, a okupi se oko 500 ljudi. Udarna sezona počinje im u lipnju, a završava u rujnu, traje oko 12 tjedana. [18]

6. CHARTER AGENCIJE U POJEDINIM ŽUPANIJAMA

Na tržištu danas možemo naći mnoštvo charter kompanija i veliku ponudu iznajmljivanja plovila na hrvatskom Jadranu. Stoga je potrebno istražiti charter agencije u pojedinim županijama na Jadranu, koliko svaka županija ima registriranih charter kompanija, vrste plovila koje nude i broj plovila po vrstama.

6.1. Zadarska županija

Zadarska županija ima 45 registriranih charter kompanija, neke od njih su:

- Angelina Tours. koja u svojoj ponudi nudi 99 jedrilica, 2 motorna broda i 26 katamarana.

- Asta Yachting- koja u svojoj ponudi nudi 49 jedrilice, 9 motornih brodova.

- Inter-Yachting- koja u svojoj ponudi nudi 10 jedrilica, 7 motornih brodova, 10 katamarana, 6 guleta i 7 luksuznih jahti.

- Master Yachting- koja u svojoj ponudi nudi 13 jedrilica, 6 motornih jahti i 13 katamarana.

- Sunturist Charter- koja u svojoj ponudi nudi 10 jedrilica i 10 katamarana.

[18] The Yacht Week. Dostupno na https://www.theyachtweek.com/?gclid=CjwKEAjwh_bLBRDehaSMyJSCj1gSJAB-GWBD1V-8Mfhu7EoQEJ9_flyeLNlNN51Ht7Z67mL1vff0ZhoCaevw_wcB. Pristupljeno 30. srpnja 2017.

6.2. Šibensko-kninska županija

Šibensko-kninska županija ima 44 registriranih charter kompanija, neke od njih su:

- Jarušica - koja u svojoj ponudi nudi 32 jedrilice, 3 katamarana, 6 motornih brodova.

- Charter Marina Hramina - koja u svojoj ponudi nudi 74 jedrilice.

- Navigator - koja u svojoj ponudi nudi 13 jedrilica.

- Croatia Yacht Club - koja u svojoj ponudi nudi 63 jedrilica i 11 katamarana.

- Mare Charter - koja u svojoj ponudi nudi 10 jedrilica i 1 motorni brod.

6.3. Splitsko-dalmatinska županija

Splitsko-dalmatinska županija ima 51 registriranu charter kompaniju, neke od njih su:

- Helios Stratos - koja u svojoj ponudi nudi 8 jedrilica sa 3 ili 4 kabine.

- Asterea - koja u svojoj ponudi nudi 27 jedrilica i 7 katamarana.

- Europe Yachts Group - koja u svojoj ponudi nudi 83 motornih brodova, 44 katamarana, 139 jedrilica i 25 guleta.

- Morske priče - koja u svojoj ponudi nudi 20 jedrilica, 5 katamarana, 13 motornih jahti, 2 luksuzne jahte, 2 broda za kružna putovanja.

- Orvas - koja u svojoj ponudi nudi 23 jedrilice, 11 motornih brodova, 36 katamarana, 15 luksuznih plovila, 54 guleta i 14 mini kruzera.

7. ZAKLJUČAK

Nautički turizam danas je najprofitabilniji turistički proizvod Republike Hrvatske i stope prihoda od ove grane su kontinuirano u porastu.
Razvedena obala uz Jadransko more, mnogobrojni otoci, blaga i ugodna klima te uglavnom mirno more bez opasnosti od ekstremnih prirodnih pojava čini prednost za razvoj nautičkog turizma. Charter kompanije imaju znatnu ulogu u nautičkom turizmu i njegovom razvoju.

Što se tiče potražnje, godišnji broj gostiju u charteru, broj najmova i noćenja stalno su u porastu, ali 2013. godine bilježe malu stopu od 2% rasta koje bi se mogle tumačiti kao stagnacija. S druge strane broj plovila u čarterima u 2014. godini se gotovo učetverostručio u odnosu na 2006. godinu. Zaključujemo da postoji veliki jaz između rasta ponude i potražnje charter kompanija u Hrvatskoj. Broj charter kompanija i plovila u charterima je u stalnom porastu, a borba za turiste sve je veća.

Unatoč stalnom porastu broja charter kompanija, za iskusne charteraše i specijaliste, charter je još uvijek rentabilan posao. Kako bi se charter kompanija izborila pored mnogobrojnih konkurenata, potrebno je usmjeriti snage u stvaranju konkurente i poželjne pozicije na tržištu. Sve tipične usluge charter kompanije potrebno je diferencirati i stvoriti nezamjenjive i jedinstvene nautičke proizvode. Charter ponuda Hrvatske mora asocirati na sve konkurentne prednosti i motivirati potencijalne turiste na posjet Jadranskom moru i hrvatskim marinama. Charter djelatnost i kvaliteta njegove usluge moraju biti na vrhunskoj razini prilagođene najzahtjevnijoj klijenteli nautičkog turizma, za dugoročno profitabilno poslovanje male charter kompanije u Hrvatskoj.

8. LITERATURA

Knjige, stručni članci i diplomski radovi:

1. Dominis, Ž., Primjena pravilnika o uvjetima koje mora zadovoljavati plovni objekt, te fizička ili pravna osoba koja obavlja djelatnost iznajmljivanja plovila u poreznom nadzoru, Naše more 58(1-2), 2011.
2. Dulčić, A., Nautički turizam i upravljanje lukom nautičkog turizma, Ekokon, 2002.
3. Jadrešić, V.,Nautički turizam, Pedagoška akademija Zadar, Zadar, 1978.
4. Milošević, S., Utjecaj nautičkog turizma na okoliš, Sveučilište Jurja Dobrile u Puli – Fakultet ekonomije i turizma „Dr. Mijo Mirković“, Pula, 2016.
5. Madžar, J., Nautički turizam, Veleučilište u Šibeniku – odjel menadžment, Šibenik, 2016.

Web izvori:

6. Narodne novine. Dostupno na http://narodnenovine.nn.hr/clanci/sluzbeni/2002_01_3_105.html. Pristupljeno 30. srpnja 2017.
7. Vrste plovila. Dostupno na https://www.croatia-yacht-charter.com/hr/boat-types.asp. Pristupljeno 30. srpnja 2017.
8. Ministarstvo turizma RH. Dostupno na http://www.mint.hr/default.aspx?id=35648. Pristupljeno 30. srpnja 2017.
9. The Yacht Week. Dostupno na https://www.theyachtweek.com/?gclid=CjwKEAjwh_bLBRDehaSMyJSCj1gSJAB-GWBD1V-8Mfhu7EoQEJ9_flyeLNlNN51Ht7Z67mL1vff0ZhoCaevw_wcB. Pristupljeno 30. srpnja 2017.
10. Hrvatski charter. Dostupno na http://www.ijedrenje.com/novost/hrvatskom-charteru-dobro-ide/4497/. Pristupljeno 30. srpnja 2017.

11. Akcijski plan razvoja nautičkog turizma. Dostupno na http://www.mint.hr/UserDocsImages/151022_AP-%20nauticki-www.pdf. Pristupljeno 30. srpnja 2017.
12. Crewed yacht .Dostupno na http://www.croatiacharterholidays.com/sailingboats-crewed.asp?lan=HR. Pristupljeno 30. srpnja 2017.

9. PRILOZI

Tablica 1. SWOT analiza tipične charter agencije.....17

Tablica 2. TOWS analiza tipične charter agencije.....18

SAŽETAK

Tema ovog završnog rada je otvaranje charter agencija. Svrha ovog rada je objasniti aspekt nautičkog turizma i izdvojiti posebnosti otvaranja i djelovanja charter agencije u Hrvatskoj.

U prvom dijelu rada prezentirane su teorijske osnove vezane za temu rada koje uključuju objašnjenje pojma chartera, charter kompanija, pravilnik o uvjetima za obavljanje charter djelatnosti vrste charter djelatnosti i charter menadžmenta.

Empirijski dio rada odnosi se na istraživanje u kojem se predstavljaju mogućnosti razvoja charter tržišta i postojeće stanje u Hrvatskoj. U ovom dijelu nalaze se i prijedlozi za otvaranje charter agencija koje bi došle do konkurentne i poželjne pozicije na tržištu.

Ključne riječi: charter agencija, nautički turizam, pravilnik o charter djelatnosti, Republika Hrvatska

SUMMARY

The theme of this thesis is the opening of a charter agency. The purpose of this paper is to explain the aspect of nautical tourism and to highlight the special features of the openingof charter agencies in Croatia.

In the first part of the paper consists of presented theoretical fundametals related to the topic of thesis which include explanation of the charter concept, charter company, laws for chartering activities and charter management.

The empirical part of the paper refers to a research that presents the possibilities charter market developement and the current situation in Croatia. In this part there are also proposals for opening a charter agencies that would achieve a competitive and desirable position on the market.

Key words: charter agency, nautical tourism, charter agency law, Republic of Croatia