ŠKOLE JEDRENJA KAO POSEBAN OBLIK PONUDE NAUTIČKOG TURIZMA

Božidar, Antonela

Master's thesis / Diplomski 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:124:914621

Rights / Prava: In copyright / Zaštićeno autorskim pravom.

Download date / Datum preuzimanja: **2024-03-29**

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

DIPLOMSKI RAD

ŠKOLE JEDRENJA KAO POSEBAN OBLIK PONUDE NAUTIČKOG TURIZMA

Mentor: **Studentica:**

prof.dr.sc. Srećko Favro **Antonela Božidar**

Split, rujan, 2017.

SADRŽAJ

1. UVOD 1

1.1. Problem istraživanja 3

1.2. Predmet istraživanja 4

1.3. Istraživačke hipoteze 4

1.4. Ciljevi istraživanja 5

1.5. Metode istraživanja 7

1.6. Doprinos istraživanja 8

1.7. Struktura rada 9

2. ŠKOLE JEDRENJA NA MEDITERANU 10

2.1. Pojam i obilježja škola jedrenja 10

2.2. Povijesni razvoj škola jedrenja na području Mediterana 11

2.3. Važnija udruženja i organizacije 12

2.1. Vodeći pružatelji usluga u Europi 16

2.2. Jedriličarska natjecanja 18

3. ANALIZA PONUDE I KONKURENCIJE U HRVATSKOJ 20

3.1. Povijesni okvir razvoja jedrenja u Republici Hrvatskoj 20

3.2. Hrvatski jedriličarski savez 22

3.2.1. Ostali svezi i grupacije 23

3.2.2. Pravilnici i zakoni 23

3.3. Važna regatna događanja 24

3.4. Vodeće kompanije na hrvatskom tržištu 26

3.4.1. A.N.A. sailing 26

3.4.2. Ultra sailing 27

3.4.3. Oreb club international 29

3.4.4. Spark sailing 30

4. NEPTUNO ŠKOLA JEDRENJA 31

4.1. Općenito o školi jedrenja Neptuno 31

4.2. Analiza ponude 32

4.3. Analiza poslovanja 35

4.3.1. Koncept zajedničkog vlasništva 35

4.3.2. Najam plovila 35

4.3.3. Cjenik 37

4.3.4. Troškovi održavanja plovila 38

4.4. SWOT analiza poslovanja 39

5. EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE STAVOVA KORISNIKA USLUGA HRVATSKIH ŠKOLA JEDRENJA 41

5.1. Istraživačka metodologija 41

5.2. Analiza i interpretacija prikupljenih podataka 42

5.3. Testiranje hipoteza 48

5.3.1. Testiranje hipoteze da distribucija ima određeni oblik 49

5.3.2. Testiranje hipoteze o prosječnoj vrijednosti jednog osnovnog skupa 54

Testiranje H3 54

Testiranje H4 58

5.4. Kritički osvrt na ishod istraživanja 60

6. ZAKLJUČAK 62

LITERATURA 64

SLIKE 66

GRAF 67

TABLICE 67

PRILOG 1 ..... **68**

PRILOG 2 ..... **69**

SAŽETAK **74**

SUMMARY **75**

1. UVOD

U dobu kada se način života odvija ubrzano, vrijeme je najdragocjeniji resurs. Prije svega to se odnosi na slobodno vrijeme koje je na raspolaganju za uživanje i opuštanje u omiljenim aktivnostima. Stoga i ne čudi da turizam kao pojava plijeni pažnju brojnih sudionika na tržištu, bilo na strani ponude ili potražnje. Potreba za odmorom, putovanjem i upoznavanjem drugih kultura potakla je brojne pružatelje usluga za kreiranje raznovrsne turističke ponude u skladu s potrebama tržišta. Područje Mediterana idealno je i dugo poznato po turističkim aktivnostima vezane uz tzv. 3S, odnosno modelu turizma zasnovanom na "suncu, moru i pijesku".

No, trend aktivnog stila života doveo je do potrebe za dinamičnim odmorom, te do odstupanja od tradicionalnih opuštajućih turističkih putovanja. Isto tako, svijest o ekološkom očuvanju potakla je kreiranje velikog broja selektivnih oblika turističke ponude kako bi se izbjegao masovni turizam. Podjela na posebne oblike turizma omogućuje daljnja saznanja kao što su saznanja o turističkim potencijalima ili prevladavajućim obilježjima ponude u nekoj destinaciji, ili pak određuje turističko putovanje prema nekom obilježju (kriteriju)[1]. Upravo to je jedan od razloga zbog kojeg posljednjih godina dolazi do promjene u potražnji koja zahtjeva sve složeniji turistički proizvod, a od strane ponude zahtjeva se novi poslovni modeli u pružanju proizvoda i usluga zasnovanih na konceptu održivosti.

Isti ti trendovi nisu zaobišli ni hrvatsko tržište. Preduvjeti koji su pogodovali razvoju turizma u Hrvatskoj su njen geoprometni položaj, te s jednom od najrazvedenijih obala na svijetu, ugodne klime i pogodnih vjetrova, pridonijeli su tome da je Hrvatska već danas jedna od poželjnijih nautičkih destinacija na svijetu. Rezultati ostvareni u turističkoj djelatnosti potvrđuju tu činjenicu, što bi značilo da turizam kao djelatnost u 2016. godini je u Hrvatskoj čini oko 18% ukupnog prihoda u BDP-u, što bi bilo 8,6 milijardi kuna, odnosno rast od 10,7% u odnosu na 2015. godinu[2].

Iako su baš sunce i more prirodne datosti koje su omogućile Hrvatskoj da postane prepoznatljiva destinacija u svijetu, promjenom preferencija na strani potražnje, porasla je i

[1] Petrić, L. (2013): Uvod u turizam, Ekonomski fakultet Split, Split str. 28
[2] HGK turizam u 2016. Godini [Internet], dostupno na:http://www.hgk.hr/documents/aktualna-tema-turizam-u-20165899d9633ad81.pdf (25.06.2017.)

svijest o potrebi za raznovrsnijom ponudom kao i održivom razvoju turizma. Shodno tome u ovom radu istraživanje će biti usmjereno ka jednom od selektivnih oblika turizma, odnosno nautičkom turizmu, koji je povezan s glavnim čimbenicima na kojima se zasniva glavna turistička ponuda u Hrvatskoj.

Nautički turizam[3] je plovidba i boravak turista-nautičara na plovnim objektima i u lukama nautičkog turizma radi odmora i rekreacije. Kada govorimo o čimbenicima koji određuju konkurentnost nautičkog turizma možemo reći da postoje dvije grupe[4]:

1. opći čimbenici: klimatski uvjeti, ljepota i čistoća mora, ljepota krajolika koja podrazumijeva razvedenost i raznovrsnost obale i otoka uključujući naselja;

2. posebni čimbenici: prometna dostupnost polazne luke nautičkog turizma u odnosu na glavna tržišta, broj, prostorni raspored i opremljenost luka nautičkog turizma, itd.

Glavna prirodna osnova za razvoj nautičkog turizma je Jadransko more s razvedenom obalom dužine 6.176 km, od čega 4.398 km pripada obali otoka, s ukupno 1.244 otoka, otočića i hridi, od kojih je naseljeno 50 otoka[5]. Sve prije navedeno pridonosi atraktivnosti ukupne nautičke ponude. No kada je riječ o posebnim čimbenicima, ono što izdvaja hrvatsku na turističkom tržištu zasigurno je duga pomorska tradicija i život lokalnog stanovništva usko vezan uz more. Oslanjajući se na te faktore u Hrvatskoj se nautički turizam počeo razvijati već u 19 st., no značajniji utjecaj se počinje patiti tek krajem 90-ih godina prošlog stoljeća.

Danas nautički turizam doživljava svoj uspon, čime je popraćen i razvoj dodatne ponude koja obogaćuje cjelokupni proizvod. Ponuda nautičkog turizma prije svega se zasniva na 139 luka nautičkog turizma smještenih na morskoj obali Hrvatske, i to 71 marina (od toga 13 suhih marina) i 68 ostalih luka nautičkog turizma[6].

---

[3] Zakon o turističkoj djelatnosti: Narodne novine (1996.) [Internet], dostupno na: http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/1996_01_8_119.html (26.06.2017.)
[4] HGK turizam u 2016. Godini [Internet], dostupno na:http://www.hgk.hr/documents/aktualna-tema-turizam-u-20165899d9633ad81.pdf(26.06.2017.)
[5] Ministarstvo turizma [Internet], dostupno na: http://www.mppi.hr/UserDocsImages/Strategija%20razvoja%20nautickog%20turizma%20HR%201.pdf (26.6.2017.)
[6] Državni zavod za statistiku: Priopćenje za nautički turizam (Kapaciteti i poslovanje luka nautičkog turizma u 2016.) [Internet], dostupno na:https://www.dzs.hr/Hrv_Eng/publication/2016/04-03-04_01_2016.htm (26.6.2017.)

Unutar istih nastoji se kroz razne akcijske planove i investicije obogatiti ponuda koja će zadovoljiti dinamične potrebe potražnje.

Važni dionici na nautičkom tržištu su svakako pružatelji čarter usluga. Čarter[7] (eng. charter) je organizirano unajmljivanje plovila. Iako većina čarter agencija zasniva svoju ponudu na definicijom definiranoj usluzi i proizvodu, u ovom radu pažnja će biti usmjerena na one agencije koje su svoju ponudu usmjerile ka obučavanju nautičara, odnosno agencije-škole jedrenja.

1.1. Problem istraživanja

Kako nautički turizam trenutno u Hrvatskoj doživljava pravi uspon, zainteresiranost svih aktera na tržištu je u uzletu. Rezultati uspješnosti poslovanja iz godine u godinu su sve vidljiviji, što je pridonijelo i porastu interesa stranih tvrtki koje su voljne investirati na hrvatskom tržištu. Ukupno ostvaren prihod luka nautičkog turizma u 2015.iznosio je 753 milijuna kuna, pri čemu je 519 milijuna kuna ostvareno od iznajmljivanja vezova, što od ukupno ostvarenog prihoda iznosi 68,9%[8]. Vidljivo je, iz prethodno navedenog podatka, kako najveći udio ostvarenog dohotka od nautičkog turizma otpada na iznajmljivanje vezova. Svega 176 milijuna kuna ostvareno je od ostalih usluga, odnosno 23.5 % prihoda ostvareno je od raznovrsnih popratnih usluga i proizvoda. Vodeći se tom činjenicom nužno je da se zainteresiranost investitora usmjeri ka proširenju i kreiranju raznovrsne ponude, a ne samo na stvaranje većeg broja kapaciteta.

Osnovni razlog, ujedno i problem istraživanja ovog rada jest analiza tržišta nautičkog turizma hrvatske, s fokusom na škole jedrenja kao jedan od oblika specifične ponude na tržištu. Prilikom istraživanja obuhvatit će se poslovanje odabranih kompanija na hrvatskom tržištu, te nekoliko dobrih primjera prakse zemalja u okruženju. Dakle, nastojat će se, prije svega, pobliže objasniti trenutačno stanje i opseg ponude koju nude škole jedrenja na području Republike Hrvatske.

[7] Favro,S., Kovačić,M.(2010): Nautički turizam i luke nautičkog turizma, Ogranak Matice hrvatske Split, Split. (str. 129)
[8] Državni zavod za statistiku: Priopćenje za nautički turizam (Kapaciteti i poslovanje luka nautičkog turizma u 2016.) [Internet], dostupno na:https://www.dzs.hr/Hrv_Eng/publication/2016/04-03-04_01_2016.htm (26.6.2017.)

Nakon teorijske obrade i analize konkurencije, uslijedit će opis i analiza poslovanja tvrtke "Neptuno" zajedno s opisom komparativnih prednosti koje im omogućuju pozicioniranje na tržištu.

Po završetku cjelokupnog teorijskog dijela uslijedit će empirijsko istraživanje koje se provodi uz pomoć anketa. Ankete će biti usmjerene na ispitivanje stavova, preferencija i zadovoljstvo korisnika usluga škola jedrenja u Republici Hrvatskoj. Sve to u svrhu stjecanja spoznaja šireg spektra preferencija od strane potražnje kako bi se poslovanje usmjerilo u boljem formiranju ponude.

1.2. Predmet istraživanja

Predmet istraživanja ovog rada odnosi se na istraživanje trenutnog stanja ponude škola jedrenja na hrvatskom tržištu. Nakon analize trenutnog stanja i provedenog ispitivanja stavova korisnika usluga škola jedrenja ponudit će se smjernice za buduće poslovanje istih usklađenih s potrebama tržišta, bilo da se radi o tvrtkama koje već postoje na tržištu ili o budućim investitorima, kao što je škola jedrenja Neptuno. U konačnici će se detektirati i ključna razvojna ograničenja te ponuditi smjernice za otklanjanje istih.

1.3. Istraživačke hipoteze

Glavna hipoteza koja se ovim radom želi dokazati glasi:

H0: Na tržištu Republike Hrvatske postoji određena razina potražnje za uslugama škola jedrenja čime se stvara predispozicija za proširenja razine usluga u nautičkom turizmu.

Pretpostavlja se da na tržištu postoji određena potražnja za uslugama koje pružaju škole jedrenja, kao i prostor za unaprjeđenje istih. Pod time se misli da specifične karakteristike tvrtke "Neptuno" su idealne za stvaranje konkurentske prednosti i njihovo pozicioniranje na tržištu.

Na temelju navedenog problema i predmeta istraživanja postavljaju se sljedeće pomoćne hipoteze koje prethodno postavljenoj hipotezi pomažu u objašnjenju:

H1: Škole jedrenja pružaju poseban oblik turističkog proizvoda koji je jedan od osnovnih motiva nautičara jedriličara koji dolaze u hrvatske destinacije.

Ovom hipotezom se želi ustanoviti da usluge koje pružaju škole jedrenja imaju poseban segment korisnika s posebnim preferencijama koji im omogućuju da se izdvoje kao zaseban oblik nautičkog turizma.

H2: Nautičari korisnici usluga škola jedrenja borave u Republici Hrvatskoj van glavne turističke sezone.

Pretpostavka je ta da nautičari koji su motivirani prije svega plovidbom, a manje uživanjem u suncu i moru, preferiraju onaj period godine u kojem su i vremenske prilike idealne za jedrenje. Ovime se za hrvatsko podneblje to odnosi na period godine izvan ljetne turističke sezone.

H3: Postojeća ponuda škola jedrenja je dobra, ali i nedostatno usklađena s potrebama korisnika.

Pretpostavlja se da nije provedena adekvatna analiza tržišta s kojom bi se točno utvrdile preferencije i zahtjevi na strani potražnje.

H4: Učenje i cjelokupno jedriličarsko iskustvo jest glavni faktor odluke kod nautičara za odabir korištenja usluga škola jedrenja.

Kao što je navedeno, pretpostavlja se da je jedrenje glavni motiv kojim se vode nautičari prilikom donošenja odluke za korištenje usluga škola jedrenja. Sekundarni motivi su, karakteristike plovila jer je cijena plovila kod ovih pružatelja usluga niža nego kod čarter agencija.

Navedene hipoteze će se na temelju podataka prikupljenih anketnim istraživanjem, te njihovom obradom prihvatiti ili odbaciti.

1.4. Ciljevi istraživanja

Glavni cilj istraživanja, prije svega određen je problemom i predmetom istraživanja, te prethodno postavljenim hipotezama. U skladu s time, osnovni cilj rada jest utvrditi postojanje određene razine potražnje za proizvodima koje nudi tvrtka “Neptuno”, te utvrditi potencijale za proširenje njihova poslovanja na hrvatskom tržištu.

Iz osnovnih ciljeva će se nastojati realizirati i neki popratni ciljevi kao npr.

- Teorijski definirati i obraditi osnovne pojmove vezane uz jedrenje.
- Analizirati hrvatsko tržište škola jedrenja.
- Analizirati trendove vezane uz aktivni odmor u segment nautičkog turizma.

Također će se putem empirijskog istraživanja dati uvid u stavove i preferencije nautičara postojećih usluga na tržištu. Ovime će se kreirati baza kvalitativnih i kvantitativnih podataka koje će omogućiti usmjerenje razvoja ponude u skladu sa zahtjevima potražnje.

Nautičari koji borave u Hrvatskoj su, prema istraživanju TOMAS za ljeto 2014, većinom zadovoljnim elemenata ponude nautičkog turizma u Republici Hrvatskoj osim infrastrukture i dodatnih sadržaja. Stoga je analiza i pravodobno prepoznavanje potreba postojećih korisnika, pa i onih potencijalnih, nužno za ispravno usmjerenje kreiranja dodatnih sadržaja u sklopu nautičke ponude.

S druge strane, opći cilj rada se može smatrati i potreba za ukazivanje na dosad nedovoljno neiskorišteni potencijal i nedovoljno prepoznatog proizvod nautičkog turizma. Specifičnost škola jedrenja je ta da njihovo poslovanje se odvija van glavne turističke sezone. Za potpuni doživljaj i cjelokupno jedriličarsko iskustvo bitan je vjetar. Blage i vjetrovite zime na Jadranu idealne su za učenje i uživanje u plovidbi. Time je ovaj segment nautičkog turizma izvrstan za produženje sezone i povećanje iskorištenosti kapaciteta plovila koji, u velikoj većini, u ovom period nisu iznajmljeni.

Isto tako, ovaj oblik ponude ne zahtijeva da su plovila manje starosti, što je jedan od presudnih faktora u čarter poslovanju za određivanje cijene najma plovila. Time bi se ovaj oblik ponude mogao pokazati kao dobro rješenje prenamjene starih plovila koja bi završila na otpadu. Problem zbrinjavanja stakloplastike od koje su izgrađena plovila, a koja se u velikom broju koriste u svrhe iznajmljivanja, jest kompleksan problem u cijelom svijetu. Ovime ovaj rad ulazi i u istraživanja ekoloških prednosti poslovanja pružatelja navedenih usluga.

1.5. Metode istraživanja

Rad će biti podijeljen u dva velika dijela. U prvom dijelu će se teoretski sistematizirati i konceptualno izložiti spoznaje prikupljenih sekundarnih podataka iz različitih izvora stručne literature, znanstvenih studija, novinskih članaka, te Internet izvora. Podaci koji će se koristiti u radu prikupljat će se iz primarnih i sekundarnih izvora.

U ovom, teoretskom dijelu rada koristit će se sljedeće istraživačke metode:

Metoda analize[9]- podrazumijeva postupak znanstvenog istraživanja i objašnjenja stvarnosti putem raščlanjivanja složenih misaonih tvorevina (pojmova, sudova i zaključaka) na njihove jednostavnije sastavne dijelove i elemente i izučavanje svakog dijela (i elementa) za sebe i u odnosu na druge dijelove, odnosno cjeline.

Metode sinteze[10]- podrazumijeva postupak znanstvenog istraživanja i objašnjavanja stvarnosti putem spajanja, sastavljanja jednostavnih misaonih tvorevina u složene i složenijih u još složenije, povezujući izdvojene elemente, pojave, procese i odnose u jedinstvenu cjelinu u kojoj su njezini dijelovi uzajamno povezani.

Metoda indukcije[11]- podrazumijeva sistematsku i dosljednu primjenu induktivnog načina zaključivanja u kojem se na temelju pojedinačnih ili posebnih činjenica dolazi do zaključka o općem sudu.

Metoda dedukcije[12]- podrazumijeva sustavnu i dosljednu primjenu deduktivnog načina zaključivanja u kojem se iz općih stavova izvode posebni, pojedinačni te se dolazi do konkretnih pojedinačnih zaključaka.

Metoda deskripcije[13]- podrazumijeva postupak jednostavnog opisivanja ili ocrtavanja činjenica, procesa i predmeta u prirodi i društvu te njihovih empirijskih potvrđivanja odnosa i veza, ali bez znanstvenog tumačenja i objašnjavanja.

---

[9] Zelenika, R. (2000): Metodologija i tehnologija izrade znanstvenog i stručnog djela, Sveučilište u rijeci, Rijeka, str. 327.-332.

[10] Ibid, str. 327.-332.
[11] Ibid, str. 338.
[12] Ibid, str. 338.
[13] Ibid, str. 332.-326.

Metoda klasifikacije[14]- podrazumijeva sistematsku i potpunu podjelu općeg pojma na posebne, koje taj pojam obuhvaća.

Drugi dio rada odnosi se na empirijsko istraživanje okviru kojeg će se prikupit primarni podaci anketiranjem različitih dionika. Ispitivanje će biti usmjereno na istraživanje preferencija i potreba dionika na strani potražnje kako bi se stvorio predložak za kreiranje adekvatne ponude. Za obradu rezultata dobivenih anketnim upitnikom koristit će se program za statističku obradu podataka- SPSS (eng. Statistical Package for the Social Sciences) u svrhu prihvaćanja odnosno odbacivanja postavljenih hipoteza.

1.6. Doprinos istraživanja

Nautički turizam u svom trenutnom obliku u Republici Hrvatskoj teži masovnosti. Promjene u svijesti turista, kao i dugoročna zavisnost Republike Hrvatske, potakli su kreiranje alternativnih oblika osnovne ponude. U ovom slučaju se to odnosi na najam plovila u svrhu učenja i uživanja u drukčijem jedriličarskom iskustvu.

Budući da do sada nije bila iskazana velika zainteresiranost za istraživanje ovog oblika ponude na tržištu, ovo je izvrsna prilika kako bi se prikupili podaci, te ukazao doprinos škola jedrenja u cjelokupnoj ponudi nautičkog turizma.

Analizom trenutnog stanje ponude kreirat će se podloga za bolje shvaćanje i usmjerenje poslovanja za bolje zadovoljenje potražnje kako bi se podigla razina korisnosti svih aktera.

Rezultati će pridonijeti i u donošenju poslovne odluke tvrtke “Neptuno”, odnosno za ili protiv ulaganja na hrvatskom nautičkom tržištu. Možda jedan od najvažnijih doprinosa ovog rada odnosi se baš na tvrtku “Neptuno”. Preciznom i kvalitetnom analizom stvara se prilika za privlačenje inozemnih investitora koje dugoročno pridonose u kreiranju kapaciteta, radnih mjesta, proizvoda i usluga na stvaranje konkurentske prednosti nautičkog turizma Republike Hrvatske.

[14] Ibid, str. 337.

1.7. Struktura rada

Diplomski rad podijeljen je u 6 cjelina.

U uvodnom dijelu rada predstavljeni su problem i predmet istraživanja na temelju kojih je postavljeno nekoliko istraživačkih hipoteza koje će se kroz rad potvrditi ili opovrgnuti. Nadalje, navode se ciljevi koji se istraživanjem žele postići, korištene istraživačke metode, doprinos provedenog istraživanja te u konačnici struktura rada. U drugom dijelu rada objasnit će se teorijski aspekti škola jedrenja s osvrtom na povijesni razvoj u hrvatskom okruženju. Nadalje, nabrojat će se najvažnija udruženja i pružatelji usluga na području Mediterana.

Treći dio rada predviđen je za opsežnu analizu hrvatskog tržišta. Prije svega će se definirati povijesni aspekt razvoja jedrenja i škola jedrenja na području Republike Hrvatske, a zatim će se i navesti važnija udruženja i grupacije bitne za kreiranje cjelovitog proizvoda. Isto tako navest će se važniji zakoni i pravilnici, kako bi se objedinili na jednom mjestu radi lakšeg pronalaženja istih. Također u ovom dijelu napravit će se teorijska analiza poslovanja vodećih hrvatskih predstavnika na tržištu. I za kraj, kao važniji segment ponude navesti će se regatna događanja koja nadopunjuju ponudu pružatelja usluga.

U četvrtom dijelu rada analizirat će se poslovanje tvrtke „Neptuno“. Trenutno stanje ponude i potražnje pridonijet će kreiraju SWOT analize njihova poslovanja. Sve prethodno navedeno koristiti će za interno unaprjeđenje njihova poslovanja u skladu s konkurentnim okruženjem.

Peti empirijski dio rada odnosi se na opis korištene istraživačke metodologije, analizu i interpretaciju prikupljenih podataka i testiranje hipoteza. Prikazat će se najvažniji rezultati istraživanja koji su relevantni za hipoteze. Potom će se svaka od postavljenih istraživačkih hipoteza prihvatiti ili opovrgnuti. U konačnici će se dati kritički osvrt na ishod istraživanja.

Posljednje poglavlje donosi zaključna razmatranja formirana sintezom teorijskog i empirijskog segmenta rada. U ovom dijelu biti će izložene sve relevantne spoznaje do kojih se došlo tijekom istraživanja zajedno s prijedlozima za usmjerenjem razvoja ponude usklađene s potrebama potražnje. Zaključci istraživanja i smjernice će omogućiti lakše donošenje odluke tvrtke „Neptuno“ za ili protiv ulaganja na hrvatsko tržište, ali i ostalim potencijalnim investitorima.

2. ŠKOLE JEDRENJA NA MEDITERANU

2.1. Pojam i obilježja škola jedrenja

Škola jedrenja u nautičkom turizmu nema točno preciziranu definiciju već skup definicija pomoću kojih možemo izvući poantu značenja samog pojma. Prije svega potrebno je definirati pojam jedrenja.



Slika 1. Regatno jedrenje

Izvor: http://www.ultra-sailing.hr/sailing-school-regatta-schedule

Jedrenje[15], jednostavno rečeno, predstavlja umijeće upravljanja jedrilicom, tj. plovilom na vodi pokretanog isključivo snagom vjetra. Ono zahtjeva teoretsko poznavanje plovila, kao i skup znanja vezanih za plovidbu na moru. Kako bi neko mogao upravljati jedrilicom potrebno je da pohađa tečaje kojim stječe znanja i vještine upravljanja plovilom. Porastom interesa na strani potražnje, stvorio se prostor za kreiranje ponude koja će omogućiti takav proizvod.

Razne škole za stjecanje plovidbenih dozvola pružaju teoretsko stjecanje znanja o plovilima, sigurnosti plovidbe, vjetrovima i navigaciji. Sve to osnova je za primjenu stečenog znanja za upravljanje plovilom. Upravo škole jedrenja pružaju svim nautičarima, posebno budućim, podlogu za stjecanje praktičnog znanja za sigurnim upravljanjem jedrilicama. Također u svojoj ponudi škole jedrenja organiziraju natjecanja na kojima nautičari mogu primijeniti

[15] Hrvatski jedriličarski savez [Internet], dostupno na: https://www.hjs.hr/(01.07.2017.)

stečena znanja i vještine. Sportska natjecanja, odnosno utrke u jedrenju nazivaju se *regate*.[16] Regate se odvijaju na razini kluba, saveza, države ili na međunarodnoj razini.

S obzirom na sve već prije navedeno, moglo bi se reći kako su ***škole jedrenja*** oblik djelatnosti koji pruža mogućnost stjecanja znanja i vještina u upravljanju plovilima, te promoviraju sportski duh i aktivni stil života vezan uz plovidbu.

2.2. Povijesni razvoj škola jedrenja na području Mediterana[17]

U svojim počecima, jedrenje je služilo kao osnovna vještina potrebna za upravljanje ratnim, trgovačkim i turističkim brodovima s pojavom parnog stroja te kasnije drugih vrsta motora gubi gospodarsku važnost. Danas je jedrenje za većinu ljudi rekreacija i zabava, te vrlo popularan i raširen sport.

Još od rane poznate povijesti ovaj je način transporta na vodi bio vrlo važan u ribarstvu, trgovini i ratovanju. Od transporta kamena za potrebe gradnje egipatskih piramida u staro doba pa do čuvenih pomorskih bitaka kao što je bitka kod Trafalgara jedrenje je bila važna ili čak presudna vještina.



Slika 2. Bitka kod Trafalgara (1805.)

Izvor: https://narod.hr/kultura/21-listopada-1805-bitka-kod-trafalgara

[16] Hrvatski lekskon [internet], dostupno na: http://www.hrleksikon.info/definicija/regata.html(02.07.2017.)
[17] Tomašević, E. (2007): Jedrenje: mornarske vještine, Pajet d.o.o., Split str. 12-16

Kasnije kroz povijest je jedrenje gubilo gospodarsku važnost, ali je i dalje ostao vrlo raširen način kretanja po vodi. Jedrenje nije niti izbliza jednostavno kakvim se čini. Umijeće upravljanja jedrilice u svim smjerovima bez obzira na smjer vjetra, savladavajući pri tome često vrlo nemirne uvjete na vodi, jak vjetar ili druge nepogode, sve je samo ne jednostavno.

Najstarije društvo sportskog jedrenja smatra se Water Club of Cork,osnovano 1720. u gradu Corku na jugoistoku Irske, a djeluje i još uvijek[18]. Iako se malo pisalo o jedriličarskim natjecanjima, najstariji zapis o regati datira iz 1749. godine na rijeci Temzi. No, kao početak organiziranih jedriličarskih regata uzima se godine 1775. kad je osnovan Thames Club Cumberlan Fleet[19].

Povijesni dan za svjetsko jedriličarstvo je 1. lipanj 1815. godine kad se grupa engleske gospode našla u Thatched House Taveru u St. James´s Street u Londonu s ciljem okupljanja ljubitelja jedrenja. Pod predsjedanjem lorda Granthama, 42 jedriličara su osnovali Yacht Club (što je prvi put da su te dvije riječi spojene zajedno). Iako je osnovan u Londonu, klub je premješten u luku grada Cowesa na otoku Wight. 1817. godine engleski princ ih je počastio svojim članstvom, a 1820. godine kad je postao kralj George IV., klub je preimenovan u Royal Yacht Club s pravom vijanja ratne zastave. Tako je Engleska preuzela primat u jedriličarstvu u Europi od Nizozemske gdje su nastale prve jedrilice za šport i razonodu.[20]

Iako je jedrenje kao pojava kroz svoju povijest imalo više egzistencijalnu svrhu, danas se jedrenje više veže uz sport i stil života. Ono je aktivnost kojim se mogu baviti i/ili uživati pripadnici različitih dobnih skupina. Jedriličarska udruženja promoviraju pogodnosti bavljenja jedrenjem, bilo u rekreativnom ili natjecateljskom aspektu. Različite kategorije jedrenja pružaju veliki spektar aktivnosti pogodnih za različite poklonike ovog sporta.

2.3. Važnija udruženja i organizacije

Kao i svi ostali sportovi, jedrenje broji velik broj poklonika, čime su se stvorila razna udruženja.

[18] Kratka povijest jedrenja. [Internet] Dostupno na:https://www.croatiacharter.com/hr/article4.asp (02.07.2017.)
[19] Ibid,
[20] Ibid,

World Sailing[21] je neprofitna organizacija osnovana u Parizu 1907. godine, koja predstavlja svjetsko upravljačko tijelo za jedriličarske sportove. World Sailing se sastoji isključivo od volontera, uz iznimku malog tima plaćenog osoblja u Izvršnom uredu u Southamptonu. Predsjednik i sedam potpredsjednika čine Upravni odbor Saveza, koji je odgovoran za provedbu odluka o politikama Vijeća i za donošenje svih odluka o upravljanju i poslovanju u ime Federacije. World Sailing jest udruženje koje je službeno priznato od strane Međunarodnog olimpijskog odbora (MOO).



Slika 3. Logo World Sailing organizacije

Izvor: http://www.allaboutshipping.co.uk/2017/06/05/leading-experts-appointed-to-world-sailings-sustainability-commission/

Predmeti i ciljevi kojima se osniva Svjetsko jedrenje, kao nadzorna vlast sportova jedrenja u svim njegovim oblicima širom svijeta, su:

- Promicati sport jedrenja u svim svojim granama bez obzira na rasu, vjeru, spol ili političku pripadnost;
- Utvrditi, nadzirati, protumačiti i dopunjavati pravila koja reguliraju jedrilice i odlučivati o sporovima i poduzeti odgovarajuće disciplinske postupke (uključujući uvođenje odgovarajućih kazni);
- Da djeluje kao nadzorna organizacija za sport jedrenja, da prizna i povuče međunarodni ili priznati status ili iz klasa plovila i da propisuje odgovarajuća pravila i postupke mjerenja;
- Da djeluje kao organizatorica olimpijskog jedrenjaka;

[21]World Sailing organization [Internet] Dostupno na: http://www.sailing.org/home.php (10.07.2017.)

- Nadzirati, organizirati, provoditi, licencirati ili sankcionirati druga prvenstva, jedrenje ili aktivnosti;
- Ispitati, proučavati, istraživati, razmotriti i izvještavati o svim pitanjima koja utječu na sport jedrenja i bilo koje osobe zainteresirane ili povezane s njima i prikupljanje, analiziranje i distribuciju informacija, statistika, mišljenja i izvješća na njima;
- Zastupati i štititi interese bilo kojeg člana Federacije;
- Da saziva, organizira, organizira i održava regate, utrke i natjecanja svih vrsta, kako bi stvorio i potaknuo interes i publicirajući sport jedrenja, sazivanje, organiziranje, organiziranje i održavanje izložbi, emisija, izložbi, sastanaka, seminara, konferencija i Rasprave, te osigurati nagrade, stipendije, potpore i nagrade za natjecatelje i druge;
- Pružati administrativne usluge bilo koje vrste za bilo koje udruge, sindikat, društvo, klub, komitet, tijelo ili osobu zainteresiranu ili povezanu s jedrenjem u bilo kojem obliku.

Sail Training International[22] jest organizacija koja je nastala sredinom prošloga stoljeća čiji je osnovni cilj bio organizacija prve jedriličarske utrke. Sail Training International je danas dobrovoljno jedriličarsko udruženje koje svoje sjedište ima u preko 30 zemalja, uključujući i Hrvatsku.

Slika 4. Logo STI organizacije

Izvor: http://www.tallshipstock.com/links.html

Glavni ciljevi ove organizacije jesu da putem konferencija i seminara, te publikacija privuku što veći broj polaznika u cilju organiziranja regata i drugih događaja za obuku jedriličara.

Također provode međunarodna istraživanja u svrhu unaprjeđenja jedriličarskog iskustva i stvaranju novih oblika ponude, kao npr. Sail Training International Youth. STIY jest udruženje

[22] Sail Training International [Internet] Dostupno na: http://www.sailtraininginternational.org/ (10.07.2017.)

unutar STI-a, čiji su članovi mlađi od 26 godina i ono zastupa interese mladih nautičara diljem svijeta.

Royal Yachting Association (RYA)[23] osnovan je 1875. i jedno je od najstarijih jedriličarskih udruženja. RYA danas nudi više od 100 teorijskih i praktičnih tečajeva za sve razine znanja i vještina – od početnih, preko naprednih do profesionalnih, a provode se u 2.400 licenciranih trening centara u 50-ak zemalja svijeta, uključujući Hrvatsku. Tečajevi koje pruža Royal Yachting Association (RYA) su najcjenjeniji i međunarodno priznati programi obuke jedriličara u svijetu, bilo da se radi o rekreativcima ili profesionalcima. RYA certifikati, koje dobivaju svi polaznici koji uspješno završe tečaj, priznati su kao službene dozvole.

Slika 5. Logo RYA organizacije

Izvor: http://www.6thtorbaybritannia.org.uk/rya/

Njihove tečaje pohađa oko 240.000 polaznika godišnje, a broj profesionalnih licenci ima preko 240 nautičara. Također, RYA je udruženje priznato od strane britanskog Ministarstva unutarnjih poslova, kao i brojnih drugih državnih institucija. RYA je i vodeći svjetski izdavač nautičkih i edukativnih priručnika. Posebnost RYA organizacije je u tome što pruža tečaje za sve vrste rekreativne i natjecateljske plovidbe. Primarni cilj organizacije je obučavanje jedriličara, ali pružaju obuku za nautičare za plovidbu i upravljanje motornim jahtama, gumenjacima i gliserima. RYA svoj program razvija već 50 godina uz odobrenje i nadzor državne Agencija za pomorsku i obalnu zaštitu (MCA).

[23] Royal Yachting Association (RYA) [Internet] Dostupno na: http://www.rya.org.uk/Pages/Home.aspx (10.07.2017)

2.1. Vodeći pružatelji usluga u Europi

U ovom poglavlju predstavljaju se najznačajniji predstavnici na europskom tržištu.

Ujedinjeno Kraljevstvo:

The British Offshore Sailing School (BOSS)[24] je škola jedrenja osnovana 1991. godine i sa sjedištem u marini Hamble Point, jedna je od vodećih britanskih škola za jedrenjake. BOSS ima punu prepoznatljivost Udruge Royal Yachting Association (RYA) i vode je brojni ugledni instruktori jedrenja. BOSS u svojoj ponudi nudi sveobuhvatne tečajeve u sklopu RYA organizacije, od onih za početnike do profesionalnih tečajeva za osposobljavanje nautičara. Osim toga, nudi širok izbor jednodnevnih i vikendskih tečajeva jedrenja i jedrenjaka koji su dostupni nautičarima tijekom cijele godine.



Slika 6. Logo The British Offshore Sailing School

Izvor: http://www.yachtchartersolent.co.uk/yacht-charter/british-offshore-sailing-school-boss/122

Francuska:

Klub Nautique du Rohu[25] je francuska škola jedrenja koja pruža instrukcije i omogućuje stjecanje dozvola priznatih od strane Francuske federacije jedrenja. Njihova usluga se sastoji od podučavanja jedriličara svih uzrasta, te imaju programe prilagođene za obitelji, profesionalce i sve one pojedince voljne učenja jedriličarskih vještina. Također podučavaju plovidbu gumenjacima, katamaranima, kao i jedrenje na dasci.

[24] The British Offshore Sailing School (BOSS) [Internet] Dostupno na: https://www.boss-sail.co.uk/ (10.07.2017)
[25] Klub Nautique du Rohu [Internet] Dostupno na: http://www.voile-en-morbihan.com/en/sailing-school-brittany/p3.html (10.07.2017)



Slika 7. Logo Club Nautique du Rohu škole jedrenja

Izvor: http://www.voile-en-morbihan.com/en/sailing-school-brittany/p3.html

Italija

Veladoc[26] je bila prva jedrenjačka škola u Italiji koja je osim tečajeve jedrenja nudi i mogućnost sudjelovanja u regatnim natjecanjima. Njihova ponuda se sastoji od organizacije tečajeva koji se sastoje od teorije i prakse, kao i mogućnost međusobnog natjecanja između polaznika. Glavni cilj njihova poslovanja jest osposobiti svoje polaznike tako da budu odgovorni i sposobni nautičari, te da ujedno uživaju u jedrenju.



Slika 8. Logo škole jedrenja Veladoc

Izvor: http://www.portosolesanremo.it/feed/dettaglio_ITbb7f.html?IDElemento=21

[26] Veladoc [Internet] Dostupno na: http://www.veladoc.it/en/courses.html(10.07.2017)

Crna gora

Škola jedrenja Simple Sail[27] je ovlašteni partner IYT Worldwide u Crnoj Gori, koja se bavi obučavanjem budućih nautičara za jedrenje na jedrilicama i upravljanje motornim jahtama. Simple Sail nudi 3 različita tečaja pod nazivom: Kompetentna posada, Skipper bez posade i Offshore jedrenje. Njihov tečaj se sastoji od teorijskog dijela u poslovnom prostoru škole, a praktični dio odvija se na plovilima u vodama Crne Gore tijekom 1-2 tjedna. Potom svoja znanje i vještine polaznici testiraju na organiziranim izletima u Hrvatskoj, Italiji i Grčkoj.



Slika 9. Logo škole jedrenja SimpleSail

Izvor: http://simplesail.com/about/

2.2. Jedriličarska natjecanja

Jedriličarska natjecanja se nazivaju **regate**[28]. Cilj svakog nautičara u svrhu osvajanja natjecanja jest proći zadanu stazu u što kraćem vremenu. Svaka regata se dogovara na određenom regatnom polju, za propisanu klasu jedrilice dozvoljene za to natjecanje. Na nekim ragatama istovremeno se natječu jedrilice različitih klasa, ali se njihov nastup boduje odvojeno.

Jedriličarska natjecanja se održavaju u svim klasama, u rasponu od malih jedrilica za jednu osobu pa do velikih jedrilica s posadama od 10-20 članova[29]. Za sudjelovanje na nekim regatama, kao što je "America's Cup" ili regata "Sydney-Hobart" potrebno je osigurati znatna financijska sredstva za izgradnju broda, dok s druge strane postoje natjecanja standardiziranih jeftinih i

[27] Škola jedrenja Simple Sail [Internet] Dostupno na: http://simplesail.com/school/(20.07.2017)
[28] Tomašević, E. (2007): Jedrenje: mornarske vještine, Pajet d.o.o., Split str. 186

[29] Ibid, str. 20

jednostavnih malih jedrilica koje si gotovo svaki jedriličarski klub može priuštiti. Što se tiče regatnog polja, većina regata se održava na blizu obale na polju označenom bovama, ali ima i regata izdržljivosti kada natjecatelji moraju proći cijele oceane ili čak oploviti svijet.

Športskim jedrenjem upravlja Međunarodna jedriličarska federacija (ISAF, što je kratica od engleskog naziva International Sailing Federation). **ISAF**[30] objavljuje i propisuje pravila natjecanja, zadane tehničke parametre jedrilica za pojedine klase, itd.

Jedriličarske klase se određuju po: duljini plovila, kvadraturi, broju i obliku jedara, broju i duljini jarbola, broju trupova plovila (osim standardnih plovila s jednim trupom postoje i plovila s dva trupa ili katamarani, te plovila s tri trupa ili trimarani), broju posade, itd.

Najznačajniji događaji u jedriličarskim utrkama u svijetu su[31]:

1. Cowes Week
2. Volvo Ocean Race
3. America's Cup
4. Vendee Globe
5. Sydney u Hobart

Cowes Week[32] od 1826. odigrao je ključni dio britanskog sportskog ljetnog kalendara i jedan je od najdužih i najuspješnijih sportskih događaja u Velikoj Britaniji. Sada se održava do 40 dnevnih utrka za oko 1.000 brodova i najveća je jedriličarska regata ove vrste na svijetu. Događaj nudi veliku mješavinu natjecanja jedrenjaka i društvenih aktivnosti. S oko 8,500 natjecatelja i s preko 100.000 gledatelja jedan je od najposjećenijih jedriličarskih događanja.

Volvo Ocean Race[33] često se opisuje kao najduži i najzahtjevniji profesionalni sportski događaj na svijetu, tj. Najteža timska jedriličarska regata. Jednostavno rečeno, Volvo Ocean Race je opsesija, a mnogi od najboljih svjetskih jedriličara posvetili su godine, čak i desetljeća života

[30] The official website of world sailing [Internet] Dostupno na: http://www.sailing.org/isaf/home.php (20.07.2017)
[31] Coastal boating [Internet] Dostupno na: http://features.coastalboating.net/TopTen/Top10Races.html (20.07.2017)
[32] Lendy Cowes week [Internet] Dostupno na: http://www.lendycowesweek.co.uk(20.07.2017)
[33] Volvo Ocean Race [Internet] Dostupno na: http://www.volvooceanrace.com/en/the-race/10_What-is-the-Volvo-Ocean-Race.html (20.07.2017)

pokušavajući je osvojiti. Koncept utrke je jednostavan: to je cjelogodišnja potraga za konkurentnom prednošću i konačan oceanski maraton, postavljajući jedni druge najbolje sportske jedriličare po najtežim morima svijeta.



Slika 10. Volvo Ocean Race regata

Izvor. http://www.volvooceanrace.com/en/ports_stories/2_In-Port-Race-and-Leg-Start-dates.html

Eurosaf Champions Sailing Cup[34] temelji se na pet najboljih europskih natjecanja za Olimpijske i Paraolimpijske klase. Cilj EUROSAF Champions Sailing Cup jest da se plasiraju na Olimpijske i Paraolimpijske klase samo najbolji jedriličari. Serija se temelji na uspostavljenim regatama unutar Europe kako bi se zajamčila najviša razina kvaliteta događanja i utrke.

3. ANALIZA PONUDE I KONKURENCIJE U HRVATSKOJ

3.1. Povijesni okvir razvoja jedrenja u Republici Hrvatskoj

Stanovnici priobalnih dijelova Hrvatske od davne prošlosti su vezali svoj život uz more. Ribarenje i trgovina morem tražila je vrsno poznavanje upravljanje plovilima od svih onih koji su od mora živjeli. Izvrsnost starih hrvatskih pomoraca zabilježili su i Mlečani u svojim zapisima koji datiraju još u doba kada je hrvatskom obalom vladao knez Domagoj. Mlečani su tada

[34] Eurosaf Champions Sailing Cup [Internet] Dostupno na: http://www.eurosaf.org/index.php?option=com_content&view=article&id=216:eurosaf-champions-sailing-cup&catid=15:all-news (20.07.2017)

hrvatskom vladaru plaćali naknadu za plovidbu i trgovinu Jadranom. Daleko najpoznatiji stari pomorci Jadranom su Dubrovčani, koji su svojim iznimnim sposobnostima jedrenja, trgovanja ali i umijeću diplomacije uspjeli sačuvati svoj grad.

Brodogradnja se mijenjala i prilagođavala ovisno o potrebama kojima su brodovi bili namijenjeni, Tako su, već spomenuti Dubrovčani imali tzv. Dubrovačku karakau. Dubrovačka karaka jest jedrenjak iz doba 15.st. građen u Dubrovačkoj Republici. Jedrenjak je građen tako da je mogao prenijeti veliku količinu tereta zajedno sa 140 članova posade i obrambenom opremom[35]. U to vrijeme najveća opasnost bili su omiški gusari. Omiški gusari[36] svojim malim i brzim brodovima, „omiškim strijelama" na jedra i vesla predstavljali su opasnost za sve pomorce koje bi susreli na svojim pohodima. Također, njihova Jedna od najvažnijih karakteristika omiških strijela je bila plitki gaz koji im je omogućavao brzu pokretljivost i učinkovito povlačenje u korito rijeke Cetine u slučaju opasnosti. Naravno sve to dio je bogate hrvatske pomorske povijesti koju su obilježila razna plovila građena diljem Jadrana, s jedrima i bez njih, a kojima su upravljali svi vješti ribari, pomorci i nautičari.

Veliki trgovački brodovi, gusari i mali ribarski brodići danas se koriste kao dio manifestacija ili kao uspomena na neka prošla vremena. Tako male Gajete koje su koristili komiški ribari danas služe u turističke svrhe, a omiške strijele ponovno plove kanjonom rijeke Cetine u tradicionalnoj utrci pod nazivom „Omiški polumaraton".

Dok su stare tradicije sada uspomene, jedrenje i umijeće upravljanja plovilima održalo se u nekom drugom obliku. Nautički turizma danas je najbrže rastući oblik turističke djelatnosti u Hrvatskoj. Budući da je hrvatska poznata po svojoj prekrasnoj obali, ali i zahtjevnim uvjetima s kojima se nautičari susreću prilikom plovidbe, došlo je do porasta interesa jedriličara željnih adrenalinskog iskustva na Jadranu. Također, brojni nautičari odabiru baš Hrvatsku za stjecanje svojeg početnog znanja o jedrenju. Brojne agencije nude boravak nautičara na svojim plovilima, a nekolicina njih specijalizirala se u poseban oblih ponude baš za obučavanje novih nautičara jedriličara.

[35] Tomašević, E. (2007): Jedrenje: mornarske vještine, Pajet d.o.o., Split str. 19
[36] Ibid, str. 20

3.2. Hrvatski jedriličarski savez[37]

Hrvatski jedriličarski savez je najvažnije jedriličarsko udruženje u Hrvatskoj, a osnovan je 18. prosinca 1950. godine u Zagrebu. Sjedište HJS-a je u Splitu, a kao organizacija ima neograničen broj članova, a članom može postati svatko tko udovoljava pravilniku. HJS je član International Sailing Federatin (ISAF) - Međunarodnog jedriličarskog saveza i European Sailing Federation (EUSAF) - Europskog jedriličarskog saveza od 2.veljače 1992.

Slika 11. Logo Hrvatskog jedriličarskog saveza

Izvor: http://www.hztk.hr/hrvatski-jedrilicarski-savez/

Cilj HJS-a[38] je stvaranje uvjeta za nesmetan razvoj sportskog jedrenja u svim njegovim oblicima u Republici Hrvatskoj u skladu s njezinim zakonima i propisima nadležnih tijela te povezivanje sa sportskim jedrenjem suvremenog svijeta. Ono nastoji djelovati sukladno ciljevima i normama međunarodnih sportskih djelatnost.

Savez je zadužen za djelatnostima vezanih za upravljanje sportskim jedrenjem sve u cilju promicanje svekolikog sportskog jedrenja. Istovremeno ono je zaduženo za donošenje, nadgledanje poštivanja, tumačenje i upotpunjavanje pravila za sportsko jedrenje te skrb o primjeni međunarodnih pravila za natjecanja jedrilica u Republici Hrvatskoj i poduzimanje stegovnih. HJS se brine i za usklađivanje i održavanje regata, natjecanja svih vrsta i natjecatelja svih uzrasta i kategorija, te stvaranje i poticanje interesa za sportsko jedrenje.

[37] Hrvatski jedriličarski savez [Internet] Dostupno na: http://www.hztk.hr/hrvatski-jedrilicarski-savez/ (01.08.2017)

[38]Hrvatski jedriličarski savez: Dokumenti i obrazci http://www.hjs.hr/index.php/2015-05-25-08-04-13/2015-05-25-11-16-54 (01.08.2017)

Savez djeluje kao neprofitna organizacija, no prema pravilniku može i ostvaruje sredstva putem najma prostora i opreme, sponzorstva, izdavanjem obrazovnih tiskanih ili elektroničkih publikacija u području jedrenja, izdavanje certifikata, iskaznica, dozvola i odobrenja vezano uz organizaciju jedriličarskog natjecanja itd.

3.2.1. Ostali svezi i grupacije

U Republici Hrvatskoj glavna jedriličarska organizacija, jest prije spomenuti, Hrvatski jedriličarski savez i Hrvatski olimpijski odbor (HOO)[39]. Točnije HJS djeluje pod nadležnošću HOO. Ovime se samo naglašava važnost HJS kao organizacije koja je zadužena za cjelokupni razvoj i upravljanje svih aktivnosti vezana uz jedrenja. S druge strane, jedriličari su udruženi u jedriličarske klubove u sklopu kojih su dio HJS-a. Svi jedriličarski klubovi se zasebno udružuju u veća međunarodna udruženja, kao što je RYA.

3.2.2. Pravilnici i zakoni

Kao što je ranije navedeno HJS zadužen je za izdavanje svih pravilnika koja se odnose za regulaciju svih aktivnosti vezanih uz jedrenje. Na internet stranici HJS dostupni su svi pravilnici kao i važniji dokumenti za prijavu jedriličarskih aktivnosti, regata i članstva, dostupnih na hrvatskom i engleskom jeziku.

Neki od važnijih pravilnika i dokumenata koji se mogu pronaći su[40]:

1. Osnovna kartica podataka člana HJS-a / Prijava promjene ovlaštenih osoba i službenih kontakta udruge
2. Stegovni pravilnik
3. Pravilnik o verifikaciji i registraciji u jedrenju

[39] Hrvatski olimpijski savez [Internet] Dostupno na:http://www.hoo.hr/hr/hrvatski-olimpijski-odbor/nacionalni-sportski-savezi/104-savezi-olimpijskih-sportova/hrvatski-jedrilicarski-savez (01.08.2017)
[40] Hrvatski jedriličarski savez: Dokumenti i obrazci http://www.hjs.hr/index.php/2015-05-25-08-04-13/2015-05-25-11-16-54 (01.08.2017)

4. Pravilnik o kategorizaciji sportaša HOO-a i kategorizacija jedriličara (primjena od 1.1.2016)

5. Dokumenti i uvjeti potrebni za primanje u članstvo HJS-a

6. Prijava regata u kalendar naredne godine

7. Prijava organizacije regate

Naravno, svi ostali dokumenti su dostupni svima kao i dokumentacija vezana za poslovanje samog Saveza. Prednosti ovakve organizacije jest u tome što se sve nalazi na jednom mjestu za sve potencijalne članove i korisnike.

3.3. Važna regatna događanja

U Hrvatskoj se svake godine organizira sve veći broj regata za sve vrste i tipove jedrenja. Samo u 2016 diljem Jadrana organizirano je 386 regata[41], što od klupskih do državnih natjecateljskih utrka. Dok u 2017. je prijavljeno čak 397 regata, odnosno 11 novih, a kalendar održavanja dostupan je na stranicama Hrvatskog jedriličarskog saveza[42]. Ovaj trend rasta uzastopan je svake godine, a s obzirom na to da raste i broj zainteresiranih sudionika, za očekivati je da će se trend nastaviti i u buduće.

Hrvatska je zemlja koja se može pohvaliti s brojnim regatnim natjecanjima, kako između pojedinačnih članova kluba, do državnih natjecanja ali i nekih međunarodnih. Dalje u ovom dijelu rada opisat će se najznačajnije regate koje se održavaju u Republici Hrvatskoj.

Na području Splitsko-dalmatinske županije održavaju se brojne poznate regate, no daleko najpoznatija regata je **Mrduja**[43]. Ova regata održava se svake godine prvog vikenda u listopadu pod organizacijom JK Labud. Mrdujska regata jedna je od najstarijih regata u Europi, a ime je dobila po malom otočiću Mrduja koji se nalazi između otoka Brača i Šolte. Utrka je duga 22 milje i odvija se na relaciji Split-Mrduja-Split. Otočić Mrduja po kojem je i ova regata dobila ime je okretište ili pomoćni cilj na ruti Split–Mrduja–Split dugoj 22 milje.

---

[41] Hrvatski jedriličarski savez: Kalendar održavanja regata [Internet] Dostupno na: http://www.hjs.hr/images/stories/KALENDAR%202016/kalendar2016%2001122015.xlsx (15.08.2017)
[42] Hrvatski jedriličarski savez: Kalendar [Internet] Dostupno na: http://www.hjs.hr/index.php/2015-05-25-08-08-30/kalendar-za-2016slavni (15.08.2017)
[43] Jedriličarski klub Labud: Mrdujska regata [Internet] Dostupno na: http://www.jklabud.hr/mrdujska-regata (15.08.2017)



Slika 12. Priprema jedriličara na startu mrdujske regate

Izvor: http://www.fanpop.com/clubs/croatia/images/2665850/title/split-croatia-photo

Prva Mrdujska regata održana je u listopadu 1927. godine, i tako se održala sve do danas, osim kratkog perioda za vrijeme Prvog svjetskog rata po čijem završetku se ponovno obnovila. Na prvoj regati održane 1927. godine sudjelovale su 22 posade, a 2006. godine, na 75. obljetnicu održavanja regate, sudjelovalo je rekordnih 312 brodova.

Regata Jabuka[44] jedna je od poznatih regatnih događanja na Jaranu u organizaciji Jedriličarskog kluba Tljat (Vodice), a najčešće traje 3 do 4 dana. Ova regata[45] organizira se već 15 godina i predstavlja poseban je izazov za nautičare zbog svoje specifičnosti jer se start održava po noći. Sama utrka traje 110 milja od Vodica do otoka Jabuke i natrag do Vodica. Osim po noćnom startu regata je iznimno kompleksna jer se održava svake godine u studenom kada je na otvorenom moru jak vjetar, te je to iznimno iscrpljujuće i dugotrajno jedrenje.

Istarska regata najpoznatija je regata na sjevernom dijelu Jadrana koju već 69 godina organizira JK Uljanik Plovidba sa suorganizatorima JK Fiandara 1975 Umag i JK Maestral Rovinj. Utrka se održava na tradicionalnoj ruti Umag - Rovinj – Pula, a održava se svake godine početkom lipnja.

[44] Vodice.hr: Regata Jabuka [Internet] Dostupno na: http://www.vodice.hr/hr/dogadanja/14-regata-jabuka/2242 (15.08.2017)
[45] Regata Jabuka [Internet] Dostupno na: http://www.jabuka27.com/2017/02/15/2016-archive/ (15.08.2017)

3.4. Vodeće kompanije na hrvatskom tržištu

U ovom poglavlju bit će predstavljene vodeće škole jedrenja na hrvatskom tržištu.

3.4.1. A.N.A. sailing[46]

Academia Navalis Adriatica (A.N.A.) je međunarodna škola jedrenja osnovana 1988 godine. Ideja prilikom osnivanja škole jest bila osmišljavanje programa i metode rada škole čiji je temeljni zadatak promidžba jedrenja. A.N.A. Sailing nalazi se u ACI marini Jezera u istoimenom mjestu na području akvatorija otoka Murtera. Oni svojim dugogodišnjim iskustvom jamče svojim polaznicima razne mogućnosti za stjecanje znanja i dozvola u jedrenju. Također su dio RYA grupacije, odnosno jedna su od međunarodnih škola koja svojim polaznicima pruža mogućnost stjecanja RYA međunarodnih certifikata.



Slika 13. Logo A.N.A. Sailing škole jedrenja

Izvor: http://www.anasail.com

Područje njihova djelovanja je na cijelom Jadranu gdje se održava praktični dio obuke, u sklopu osnovnih i naprednih. Obuku polaznika vrše na desetmetarskim školskim jedrilicama opremljenim u skladu je s programom tečajeva koji podrazumijevaju stjecanje vještine i uigranosti posada u temeljnim jedriličarskim manevrima i operacijama. Za napredne tečajeve koriste se brodovi tipa Elan 333 i Beneteau First 36.7, a plovila su opremljena za višednevni boravak jedriličara na moru. Također u ponudi imaju i specijalni brod tipa Benteau First 36.7 opremljen svom potrebnom opremom koju propisuje RYA regulativa.

[46] Academia Navalis Adriatica (A.N.A.) [Internet] Dostupno na: http://www.anasail.com/o-nama (20.08.2017)

A.N.A. Sailing u svojoj ponudi nudi i razne programe ovisne o preferencijama nautičara. Tako da se u njihovoj ponudi nalaze programi za:

1. **Aktivni odmor**[47]**-** program prilagođen za napredne nautičare koji svoj odmor provode u uživanju u plovidbi i sudjelovanju na natjecanjima,

2. **Osnove jedrenja**[48]**-** ovaj tečaj jest osnovni tečaj na kojima početnici se upoznaju s osnovama plovila i upravljanja jedrilicom. Tečaj se sastoji od teorijskog i praktičnog dijela,

3. **Napredno jedrenje**[49]**-** ovaj tečaj se sastoji od dva dijela: tečaja osnova priobalnog jedrenja i krstarenja, te tečaja naprednijih jedriličarskih vještina i navigacije. Ovaj program namijenjen je svim onim jedriličarima koji posjeduju osnovna znanja i iskustva u jedrenju, a dodatnom obukom usavršavaju dvoje vještine.

4. **RYA tečajevi i certifikati**[50]- A.N.A. nosi licencu RYA grupacije od 2008. godine i među prvim školama takvog tipa u Hrvatskoj. Preko 400 polaznika sudjelovalo je u raznim programima koje nudi A.N.A. Sailing u sklopu ovog programa.

Od ostalih programa nudi i obuku voditelja brodica, team building, obiteljska i studentska jedrenja, je jednodnevne izlete i usavršavanja. S obzirom na sve navedeno, može se sa sigurnošću reći da sa svojom bogatom ponudom i iznimno sposobnim timom A.N.A. sailing pravi je predvodnik škola jedrenja u Hrvatskoj.

3.4.2. Ultra sailing

Ultra škola jedrenja[51] je 1995. godine i sjedište joj je u ACI marini Split. Ova škola jedrenja broji više os 1500 korisnika koji su prošli njezin program osposobljavanja nautičara. Ultra sailing nosi internacionalni certifikat ISSA, a u svojoj ponudi ima bogat program

[47] A.N.A. sailing: Aktivni odmor [Internet] Dostupno na: http://www.anasail.com/aktivni-odmor (20.08.2017)
[48] A.N.A. sailing: Osnove jedrenja [Internet] Dostupno na: http://www.anasail.com/osnove-jedrenja-opsirnije (20.08.2017)
[49] A.N.A. sailing: Napredno jedrenje [Internet] Dostupno na: http://www.anasail.com/napredno-jedrenje (20.08.2017)
[50] A.N.A. sailing: RYA tečajevi i certifikati [Internet] Dostupno na: http://www.anasail.com/o-rya-tecajevima-i-certifikatima (20.08.2017)
[51] Ultra škola jedrenja [Internet] Dostupno na: http://www.ultra-sailing.hr/hr/O-skoli-jedrenja (20.08.2017)

prilagođen za nautičare s različitim stupnjem iskustva, od onih za početnike do profesionalnih jedriličara.



Slika 14. Brodovi namijenjeni za obuku budućih jedriličara u Ultra sailing school

Izvor: http://nautika-present.com/2017/06/13/ultra-sailing-school

Usluge koje nude sastoje se od niza programa obučavanja[52]:

1. **Osnovni program** škole jedrenja odvija se na jedrilicama jednostavnim za rukovanje, idealne za prvi susret s jedrenjem i stjecanje prvih iskustava. Program se sastoji od teoretske i praktične nastave,

2. **Navigacijski program** je zaokružena cjelina u kojoj stječete iskustvo na moru jedreći 6 dana**.** U ovom program nautičare obučavaju životu na jedrilici, a usmjeren je na osposobljavanje nautičara za noćno jedrenje, sigurnost plovidbe, uplovljavanje i isplovljavanje, sidrenje itd. Cilj ovog programa jest upoznati i naučiti polaznike svemu što je potrebno za buduće samostalno jedrenje **i** krstarenje.

3. **Napredni - regatta program** je namijenjen isključivo iskusnim jedriličarima. Obuka se vrši na brodu koji je posebno rađen za oceanske utrke samaca s iskusnim nautičarima.

4. **Obiteljski tečaj** je idealan program za prvi susret obitelji s jedrenjem. Program je prilagođen za obučavanje četveročlane ili peteročlane obitelji.

[52] Programi škole jedrenja Ultra sailing [Internet] Dostupno na: http://www.ultra-sailing.hr/hr/Ultra-skola-jedrenja (20.08.2017)

5. **Upoznajte jedrenje** je trodnevni program koji se održava bez teorijskog dijela. Ovaj program je namijenjen svima onima koji su zainteresirani baviti se jedrenjem ali nisu sasvim sigurni.

Cilj Ultra sailing škole jedrenje jest da kroz teorijsku i praktičnu obuku prenesu znanja na svoje korisnike kako bi mogli samostalno jedriti**.** Također, organiziraju i pripremu za polaganje ispita za voditelja brodice pri Lučkoj Kapetaniji Split (B kategorija). Ultra sailing škola jedrenja omogućava svojim korisnicima i priliku da se prijave i sudjeluju na regatnim natjecanjima (npr. Regata Mrduja, Viška regata…). Kao član ISSA (International sailing school association) grupacije, Ultra sailing škola jedrenja nudi svojim polaznicima certifikate priznate u cijelom svijetu koji služe kao dokaz o nivou jedriličarskog znanja koje su stekli pohađajući njihov program.

3.4.3. Oreb club international

Oreb club international[53] je škola jedrenja i jedriličarskih sportova koja djeluje skoro cijele godine. Djeluju na nekoliko lokacija na otoku Korčuli i to u mjestu Korčuli, Lumbardi i Brni. U ponudi nudi razne tečaje od onih za jedrenja na dasci, obuku djece u ljetnom kampu do profesionalnih tečajeva na jedrilicama.

Oni u svojoj ponudi nude osnovne i napredne tečajeve, baš kao i njihovi konkurenti. No njihova ponuda se razlikuje po tečajevima za[54]:

1. **Tečaj natjecateljskog jedrenja-** ovaj program osmišljen je tako da kroz teorijski i praktični dio napredni jedriličari steknu znanje i iskustvo za regatna natjecanja.

2. **Tečaj jedrenja katamaranom-** upravljanje jedrilicom i dvotrupcem je sasvim različito, stoga Oreb škola jedrenja nudi poseban program obuke jedrenja na katamaranima.

3. **Jedriličarski izazov-** poseban program za iskusne jedriličare osmišljen kao sedmodnevni program prolaženja rute s instruktorom. U ovom programu jedriličari se susreću s životom na moru i brodu tako da primjenjuju ranije stečena znanja i vještine.

[53] Oreb club international [Internet] Dostupno na: http://www.oreb-sailing.com/hr/ (20.08.2017)
[54] Programi škole jedrenja Oreb club international [Internet] Dostupno na: http://www.oreb-sailing.com/hr/css02 (20.08.2017)

U svom bogatom programu mogu se pohvaliti i posebnim ponudama za poslovna druženja, jednodnevne i višednevne izlete itd.

3.4.4. Spark sailing

Spark sailing škola[55] jedrenja nalazi se u Rovinju i najpoznatija je škola jedrenja na sjevernom Jadranu. Nalazi se u Rovinjskom akvatoriju koji je idealan za obučavanje nautičara jedrenju uz jaki vjetar. Brodove koje koriste za praktični dio obuke vrlo su stabilne jedrilice s kojima se lako upravlja i idealne su za početnike.

Slika 15. Logo Spark sailing škole jedrenja

Izvor: http://www.sparksailing.com

U svojoj ponudi nude[56]:

1. **Vikend tečaj** je program osmišljen tako da je, inače sedmodnevni program obuke, sažet u nekoliko dana. Odnosno, radi se o brzom tečaju osnova jedrenja. Cilj programa je da se najvažnije gradivo savlada u kratkom vremenu.

2. **Osnovni tečaj,** baš kao i u drugim školama jedrenja, služi za usvajanje teorijskih i praktičnih znanja iz osnova jedrenja, pokretanja jedrilice, aerodinamike jedara, osnova upravljanja jedrilicom, kraćenje jedara, upotrebe sigurnosne opreme, vježbe manevra poput vježbe "čovjeka u moru ", sigurnosti pod jedrima...

3. **Napredni tečaj** koji nude u Spark sailingu namijenjen je profesionalnom obučavanju jedrenja s dodatnom profesionalnom opremom, kao naprimjer jedrenje niz vjetar s dodatnim jedrima poput genakera i spinakera. Ovaj program osmišljen je za stjecanje opsežnog iskustva u upravljanju jedrilicom u svim uvjetima.

[55] Spark sailing škola [Internet] Dostupno na: http://www.sparksailing.com/ (20.08.2017)
[56] Programi škole jedrenja Spark sailing [Internet] Dostupno na: http://www.sparksailing.com/skola-jedrenja/ (20.08.2017)

Osim tečaja jedrenja organiziraju i jednodnevne izlete kao i posebno iskustvo promatranja dupina koji su česta pojava na tom dijelu Jadrana. U budućnosti im je plan organizirati regate i mogućnost sudjelovanja njihovih polaznika na drugim regatama u okruženju.

4. NEPTUNO ŠKOLA JEDRENJA

U ovom poglavlju bit će opisano i analizirano poslovanje škole jedrenja Neptuno, kao jednom od najboljih i ponudom kompletiranom škola za nautičare u Europi.

4.1. Općenito o školi jedrenja Neptuno[57]

Neptuno škola jedrenja jedna je od vodećih predstavnika na španjolskom tržištu kada je u pitanju osposobljavanje i obučavanje nautičara. Sjedište škole nalazi se u Barceloni u marini Olimpic, ali i nekoliko centara za podučavanje u većim gradovima Barcelonske regije, kao što su Granollers, Sant Cugat i Castelldefels-Gavà.

Škola jedrenja Neptuno osnovana je 2007. godine, a osnivač i vlasnik je gospodin Luis Krug, strastveni jedriličar. Njegova ideja je bila kreirati posebnu ponudu prilagođenu svim potrebama jedriličara. Danas Neptuno broji desetke zaposlenih i još više vanjskih suradnika.

Slika 16. Logo Neptuno škole jedrenja u Barceloni

Izvor: http://www.neptuno.es

Zahvaljujući razvijanju vlastitog programa poslovanja i uz suradnju s drugim iskusnim jedriličarima, škola jedrenja Neptuno pruža poseban proizvod u segmentu nautičkog turizma. Radi se o tome da je njihov primarni cilj bio napraviti kompletan spektar proizvoda i usluga u skladu s potrebama, ali i željama njihovih korisnika.

[57] Škola jedrenja Neptuno [Internet] Dostupno na: http://www.neptuno.es (26.08.2017)

Visoka razina uslužnosti, cjelogodišnje poslovanje i inovativna ponuda pridonijeli su prepoznatljivosti ove škole. Tako je njihov program za stručno osposobljavanje do sada pohađalo preko 30.000 polaznika i specijalizirali su se za španjolsko tržište. No, svoje poslovanje spremni su proširiti i na Hrvatsko tržište.

4.2. Analiza ponude

Baš kao i hrvatske škole jedrenja, Neptuno pruža različite programe obuke jedriličara. Od tečajeva u svojoj ponudi nude[58]:

1. **Tečaj za stjecanje navigacijske dozvole**- osnovni je tečaj za stjecanje plovidbene dozvole za upravljanje isključivo motornim plovilima dužine do 6 m 2 NM od obale. Tečaj uključuje dvosatnu teorijsku obuku, bez polaganja ispita, i 4 sata praktične primjene s licenciranim instruktorom. Ova dozvola vrijedi samo u španjolskoj

2. **Osnovni tečaj**- je prvi službeni stupanj po čijem završetku polaznici stječu pravo upravljanja jedrilicom do dužine od 8 m 5 NM od obale. Ovaj tečaj obuhvaća teorijska predavanja opće navigacije i sigurnosti na moru, 16 sati praktične pimjene i polaganje ispita s kojim se stječe dozvola. Teorijski dio se održava u prostorijama škole ili u obliku privatnog online predavanja.

3. **Tečajevi za rekreacijsko jedrenje**- ovaj tečaj služi za obuku nautičara za plovidbu u rekreacijske svrhe. Kao i prethodni tečaj, praktična primjena iznosi 16 sati, no teorijski dio traje gotovo dvostruko duže nego za prethodni tečaj. Po završetku obuke obavezno je polaganje ispita kojim se stječe dozvola i znanje potrebno za upravljanje jedrilicom do 15 m dužine 12 NM od obale.

4. **Napredni tečajevi**- ovaj program namijenjen je iskusnim nautičarima u svrhu njihova usavršavanja i vrši se pojedinačno,a teorijskog dijela nema.

5. **Tečaj za stjecanje dozvole jaht mastera i Tečaj upravljanja jahti**- program je osmišljen tako da polaznici steknu znanja i vještine upravljanja jedrilicama do 24 m dužine. Svaki polaznik mora imati prije toga završene sve tečajeve, kao i sve dozvole potrebne za upravljanje ovakvim plovilima.

[58] Programi škole jedrenja Neptuno [Internet] Dostupno na: http://www.neptuno.es/titulos-nauticos/ (26.08.2017)

Svi tečajevi, kao i cijenik, kalendar održavanja tečajeva i mogućnost rezervacije vrši se putem njihove internetske stranice ili direktnim upitom putem elektroničke pošte. Broj polaznika i broj plovila ograničen je, sve u svrhu kako bi se instruktor mogao posvetiti svakom polazniku. Stoga je i broj mjesta naveden u kalendaru nastave.



courses

License Navigation | Basic N. Pattern | Recreation Pattern | Yacht Pattern | Yacht Captain

Theory

PLACE	DATE	SCHEDULE	PLACES AVAILABLE
Olympic Port	24.09.2017	3:30 p.m. -	7
Olympic Port	29.09.2017	14:30 - 16:30	4
Olympic Port	13.10.2017	14:30 - 16:30	7
Olympic Port	28.10.2017	09:30 - 11:30	7
Olympic Port	10.11.2017	14:30 - 16:30	7
Olympic Port	25.11.2017	09:30 - 11:30	7

Practices

SHIP	DATE	SCHEDULE	PLACES AVAILABLE
Mare Vitam	24.09.2017	5:30 p.m. -	7
Mare Vitam	29.09.2017	16:30 - 20:30	1
Mare Vitam	13.10.2017	16:30 - 20:30	7
Mare Vitam	10.11.2017	16:30 - 20:30	7
Mare Vitam	25.11.2017	11:30 AM - 3:30 PM	7

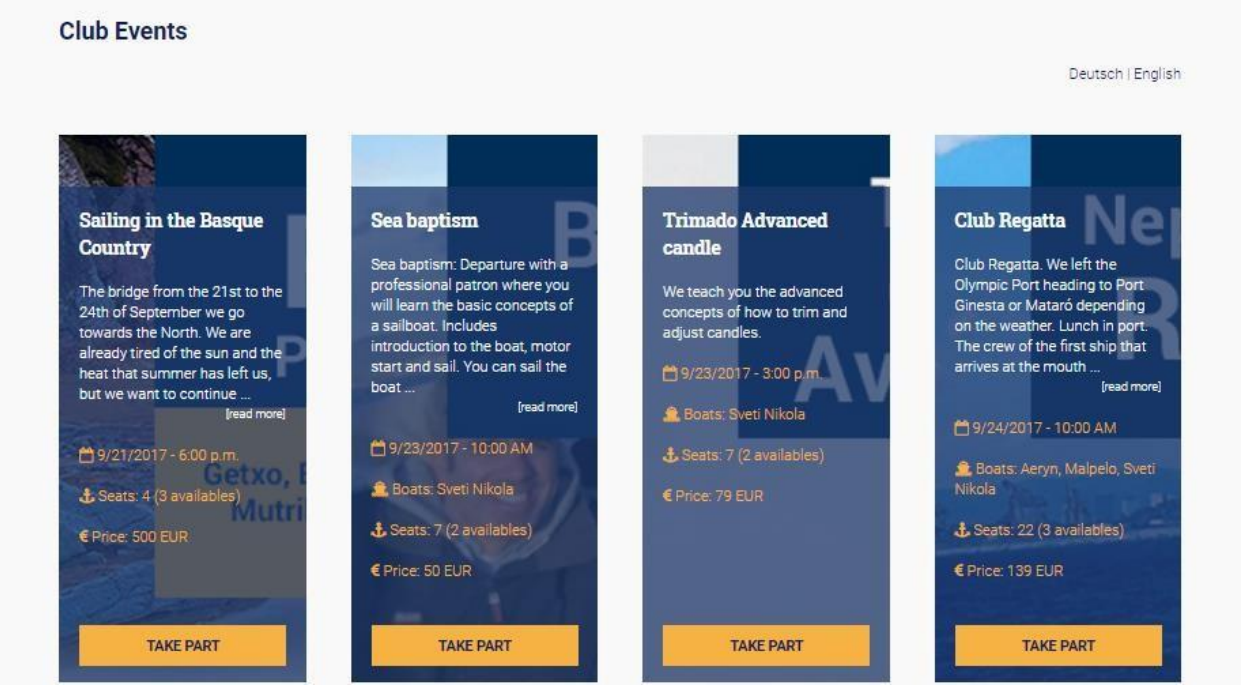
Slika 17. Kalendar održavanja teorijskog i praktičnog dijela obuke

Izvor: http://www.neptuno.es/calendarios-cursos-barcelona/

Po čemu je ŠJ Neptuno tako posebna? Prvenstveno, za razliku od hrvatskih škola jedrenja, Neptuno pruža svojim korisnicima mogućnost obučavanja, usavršavanja i članstva. Naime, ni jedna škola jedrenja u Hrvatskoj nema mogućnost učlanjivanja u klub same škole. Članstvo u Hrvatskoj bazirano je na jedriličarskim klubovima koji nisu ili su nedovoljno specijalizirani za ovakav tip jedriličara.

Članovi se dijele u svije skupine: osnovne i partner plus članove. Osnovi članovi plaćaju člansku iskaznicu i polažu tečajeve unutar programa škole. Partner plus članarine su namijenjene

onim članovima koji koriste brodove tijekom cijele godine. Naime, biti vlasnik broda nije baš tako jednostavno, ali ni pristupačno svakome. Održavanje, troškovi veza i sama kupnja plovila je iznimno skupo, posebno u Barceloni. Stoga je ideja njihova poslovanja bila ta da omoguće jedrenje svima tako da članarinama se stječe udio vlasništva na brodu. Način ovakvog poslovanja bit će opisan u sljedećem poglavlju.



Slika 18. Prikaz rezervacijskog sustava za sudjelovanje na regatama

Izvor: http://www.neptuno.es/eventos-club/

Neptuno je izniman primjer prakse jer, osim poticanja sudjelovanja na regatama u okruženju, organizira gotovo 24 klupske regate[59]. Neke od regata su natjecanja između članova kluba, a neke su namijenjene za natjecanje između ostalih klubova u okruženju. Raspored održavanja, dostupnih mjesta za sudjelovanje i itinerar nalaze se u popisu događanja.

[59] Klpske regate u organizaciji Neptuno škole jedrenja [Internet] Dostupno na: http://www.neptuno.es/eventos-club/ (28.08.2017)

4.3. Analiza poslovanja

Za razliku od Hrvatskih škola jedrenja, Neptuno svoje poslovanje zasniva na cjelogodišnjem korištenju plovila od strane svojih članova. Članom Neptuno kluba se postaje plaćanjem članarine, no članarina donosi niz pogodnosti.

4.3.1. Koncept zajedničkog vlasništva

Vlasništvo u ovom smislu nema svoje iskonsko značenje, već je ono sistem na kojem pojedini članovi zastupaju pravo korištenja plovila. Dakle, pravi vlasnik plovila jest sam škola. Razlog dijeljenja „vlasništva“ na članove kluba je taj da se troškovi prenesu na korisnike. Kako to funkcionira?

Kako je već navedeno, brodovi iziskuju velike troškove i puno vremena kako bi ostali očuvani dugi niz godina. Godišnje održavanje i trošak veza najveći su troškovi koje svake godine vlasnici plovila plaćaju. U Barceloni, teško da se može pronaći slobodan vez, a dostupni vezovi su iznimno skupi.

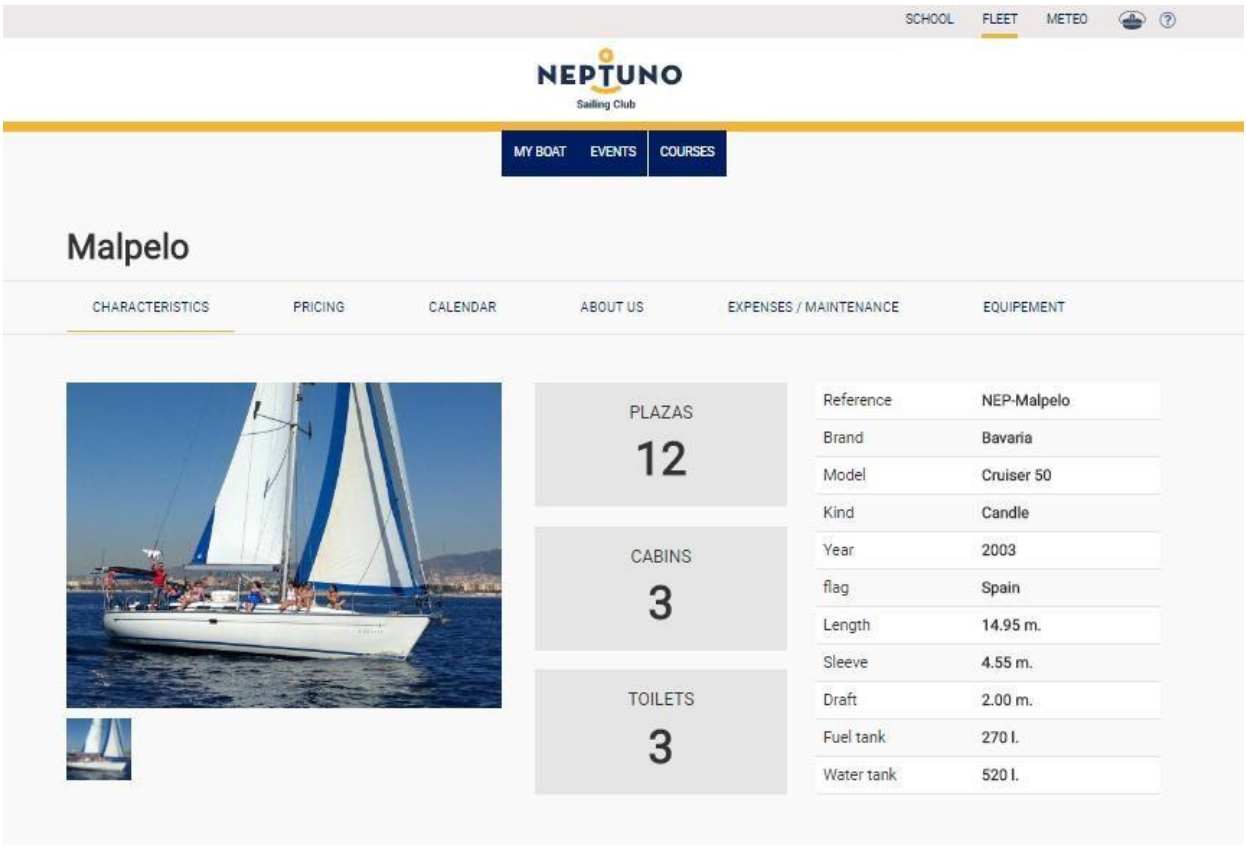
Budući da se veliki broj zainteresiranih nautičara ne može imati vlastiti brod, a najam u čarteru si mogu priuštiti samo jednom godišnje, Neptuno je osmislio način na koji omogućuje svim svojim članovima uživanje u jedrenju bez velikog troška. Kako u svojoj ponudi imaju svega 10ak brodova, a veliki broj zainteresiranih polaznika, poseban sistem korištenja omogućuje svima dostupnost plovila preko cijele godine. Svima koji dijele plovilo dostupan je kalendar na kojem mogu pratiti kada mogu koristiti brod, bilo da se radi samo o par dana do nekoliko tjedana.

4.3.2. Najam plovila

Naime, hrvatske škole jedrenja nude regularan najam plovila, baš kao i čarter agencije. Način njihova poslovanja je takav da plovila koja služe za obuku su ujedno i dio čartera. Iz tog razloga oni svoje programe za nautičare održavaju u proljetnim i jesenskim mjesecima, kako bi ta ista plovila mogli davati u najam za vrijeme sezone. Manji broj, kao na primjer A.N.A. sailing, imaju posebne brodove samo za školu jedrenja.

Na temelju dostupnih podataka koje je na uvid dozvolio gospodin Krug opisat ću njihovo poslovanja iz perspektive korisnika.

Svaki korisnik prijavljuje se u interni sustav Neptuno škole jedrenja na njihovoj internetskoj stranici. Okvir korištenja sastoji se od nekoliko kategorija koje su osmišljene na način jednostavnog korištenja od strane gosta. Dakle, svaki član na osnovu odabranog programa dobiva određeno plovilo u svoje „vlasništvo“ i dijeli ga s drugim članovima kluba. Ovime ne samo da su htjeli smanjiti mogućnost prekomjernog korištenja određenih plovila, već su postigli i interakciju članova kluba.



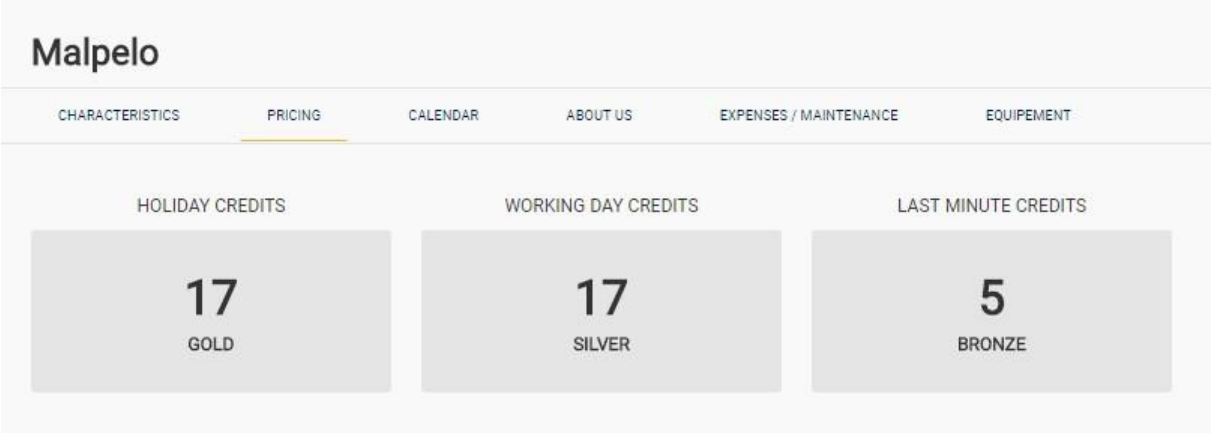
Slika 19. Prikaz korisničkog sučelja

Izvor: http://www.neptuno.es

Na gore navedenoj slici prikazano je sučelje stranice za korisnike u kojoj su dostupni svi podaci plovila, kao i cijenovnik, kalendar dostupnosti i kalendar regata na kojima se može sudjelovati.

4.3.3. Cjenik

Cijenovna politika ŠJ Neptuno ne funkcionira na način tjednog najma kao u Hrvatskoj. „Vlasnici“ plaćaju iznimno male svote novca za tzv. kredite, odnosno kupone. Kuponi su osmišljeni u tri kategorije: zlatni, srebrni i brončani. Posebnost kupona je ta što se mogu kupovati i stjecati. Način na koji korisnik dobiva kupone je ovisan o korištenju plovila. Što više koristi plovilo dobiva i veći broj kupona ili ih kupuje ali samo za mjesec u kojem će ga koristiti.



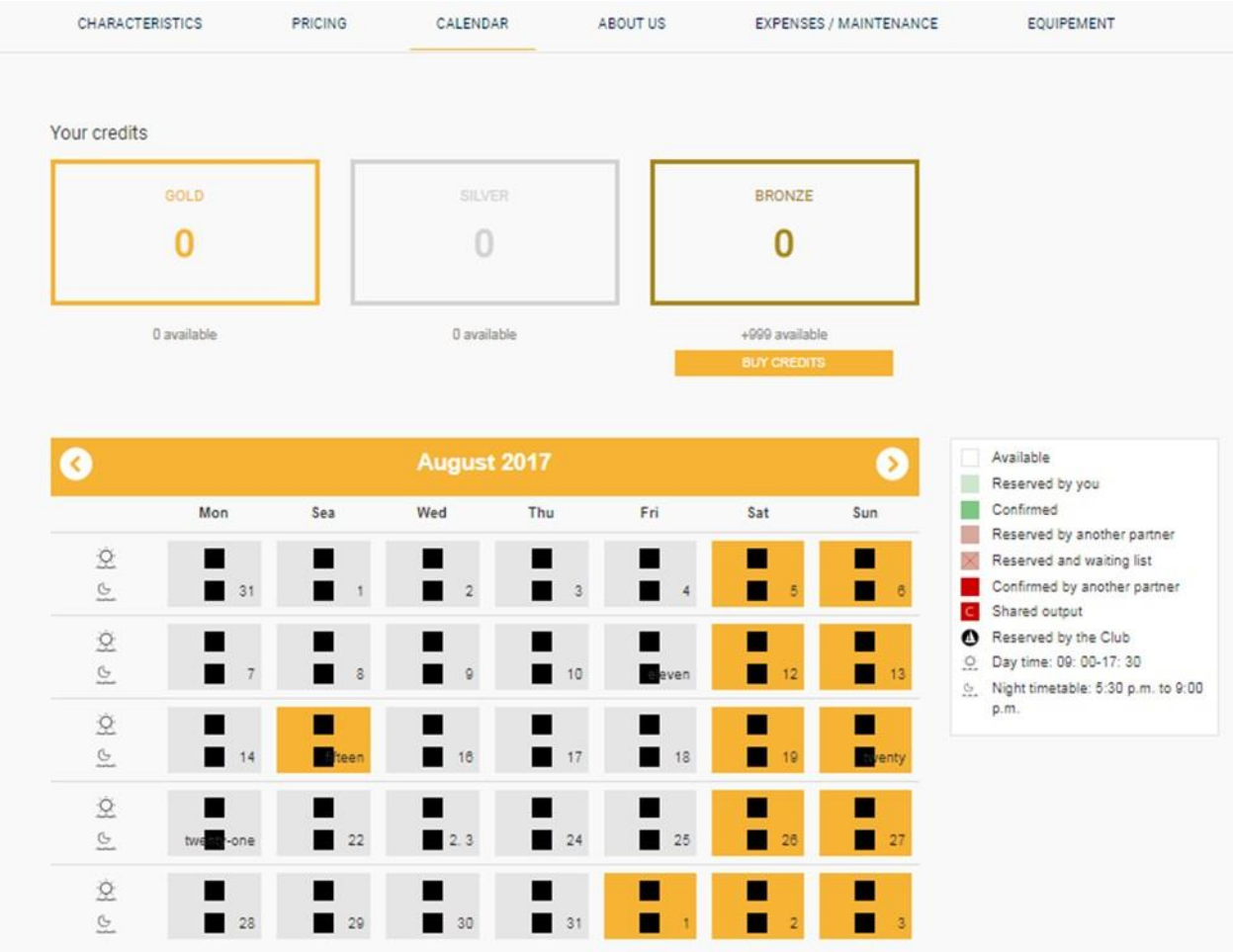
Slika 20. Prikaz kupona dostupnih za korištenje

Izvor: http://www.neptuno.es

S obzirom na period godine, korištenje plovila košta različiti omjer kupona. S obzirom na to da su članovi kluba redom strastveni nautičari koji preferiraju sudjelovanje na regatama i period u godini kada je jak vjetar, ti periodi su najskuplji. Drugim riječima, s obzirom na analize poslovanje koje se provode unutar njihova poslovanja, određen je period kada najam plovila košta više, a kada manje. Na primjer, najam plovila u periodu kada se održava neka regata može koštati 5 zlatnih, 2 srebrna i 3 brončana kupona. Cijena kupona varira ovisno o plovilu i akcijama koje se provode za kupnju kupona.

Brončani kuponi su dostupni u neograničenoj količini, no oni su ujedno najmanje vrijedni. Zlatni i srebrni kuponi nisu uvijek dostupni za kupnju, no mogu se steći korištenjem plovila u periodu kada je potražnja mala. Kuponi se mogu prenositi u prethodni ili budući mjesec samo jednom, a trošak se može dijeliti i s ostalim članovima koji se nalaze na plovilu. Ovime su stvorili

poslovanje u kojem njihovi korisnici moraju sami planirati svoj boravak na plovilu s obzirom na druge korisnike.



Slika 21. Prikaz sučelja za rezervaciju plovila

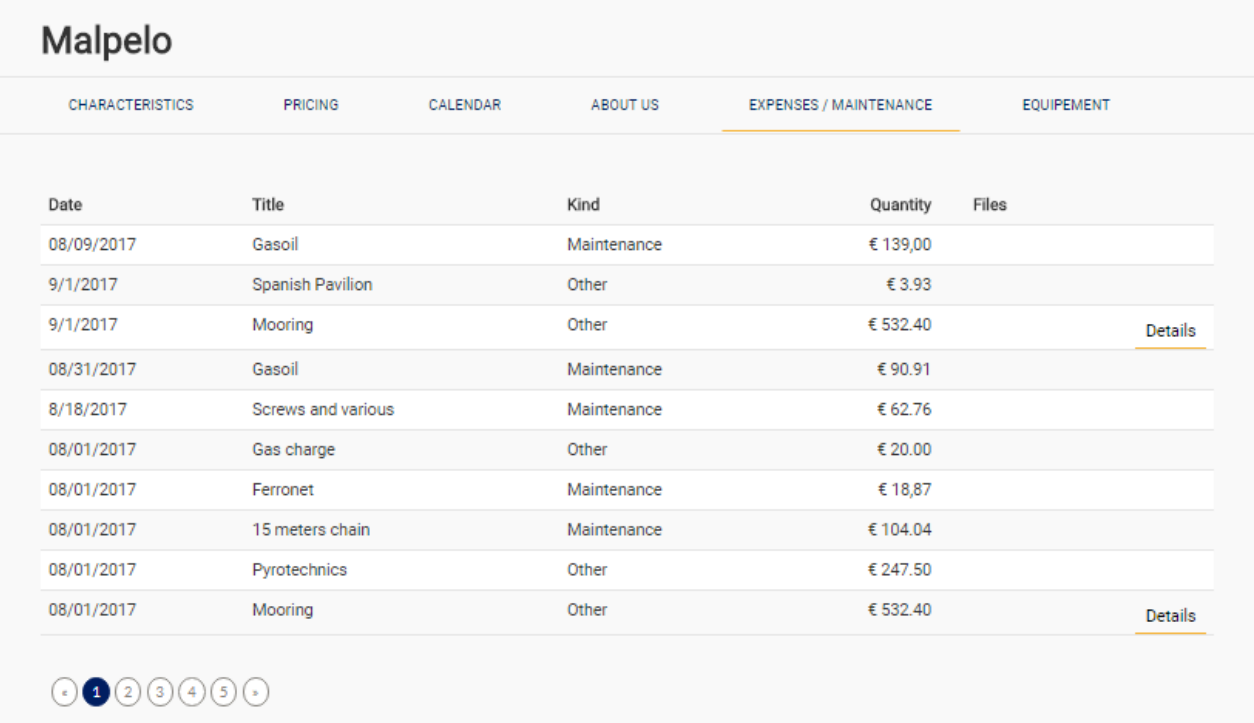
Izvor: http://www.neptuno.es

Iako se ovakav pristup na prvi pogled izgleda kompliciran, ono je osnova nesmetanog i planiranog korištenja ograničenog broja plovila na veliki broj korisnika.

4.3.4. Troškovi održavanja plovila

U redovnom poslovanju čartera i škola jedrenja trošak održavanja snosi vlasnik plovila, što je najčešće sama škola jedrenja, osim ako se ne radi o privatnom vlasniku koji je dao plovilo u

najam. U Neptunu to nije slučaj. Trošak održavanja oni su prenijeli na članove koji koriste plovilo.



Slika 22. Prikaz troškovnika održavanja plovila

Izvor: http://www.neptuno.es

Troškovi redovnog održavanja dijele se na sve članove kojima je plovilo dodijeljeno, koji bi inače za samo poslovanje bili veliki. Ovakvim poslovanjem je taj trošak podijeljen je na veliki broj korisnika koji plaćaju malu naknadu za održavanje plovila. Svi troškovi održavanja, investiranja dostupni su na uvid svim „vlasnicima".

4.4. SWOT analiza poslovanja

Provedena SWOT analiza temelji se na provedenom istraživanju poslovanja ŠJ Neptuno u usporedbi sa školama jedrenja u Hrvatskoj, odnosno, navedenim školama jedrenja u poglavlju tri ovog diplomskog rada.

Svrha ovakve analize jest ustvrditi prednosti i mane poslovanja ŠJ Neptuno u odnosu na buduće konkurente na hrvatskom tržištu. SWOT analizom bit će navedene značajnije činjenice

njihova poslovanja kako bi se otklonile prijetnje i iskoristile prilike i konkurentske prednosti, a sve u cilju da svoje poslovanje prošire na Hrvatsko tržište.

TABLICA 1. SWOT analiza poslovanja ŠJ Neptuno usporedno s hrvatskim tržištem

Snage	**Slabosti**
1. Dugogodišnje iskustvo poslovanja s jedriličarima, 2. Veliki broj korisnika, 3. Image kreiran na španjolskom tržištu, 4. Posjedovanje interne platforme koja je lako primjenjiva na druga tržišta, 5. Originalan i inovativan pristup poslovanju, 6. Korištenje starijih, rabljenih plovila umjesto kupnja novih, 7. Dostupnost plovila preko cijele godine, 8. Iskustvo u organiziranju vlastitih regata, 9. Gostoljubivost i kvalificirani kadrovi,	1. Poslovanje je prilagođeno isključivo španjolskim nautičarima, 2. Nedostatak posebne ponude: obiteljski, poslovni i avanturistički aranžman,
Prilike	**Prijetnje**
1. Proširenje poslovanja na tržište gdje je potražnja iznimno visoka, 2. Nemiri u zemljama koje su konkurentne Hrvatskoj, 3. Konkurencija ne nudi mogućnost članstva u klub, 4. Konkurenti posluju kao čarter agencije, 5. Visoka razina trgovinskih aktivnosti vezane uz rabljena plovila,	1. Rizik investiranja na tržište koje ima već formiran prepoznatljiv proizvod, 2. Ne prepoznavanje jednostavnosti proizvoda od strane budućih korisnika, 3. Politička nestabilnost regije, 4. Konkurencija posjeduje širi krug korisnika koji nije baziran samo na domicilno stanovništvo, 5. Terorizam,

Izvor: Vlastiti izvor

Kao i svako poduzeće, tako i Neptuno ima određene snage, ali i mane koje mu stvaraju probleme prilikom pozicioniranja na tržištu. To se odnosi na pozicioniranje na novom tržištu, kao što je hrvatsko tržište. S obzirom na godine iskustva i formiranu ponudu koju nudi, Neptuno bi trebao lako otkloniti svoje slabosti. Način na koji to može postići jest temeljito informiranje i istraživanje tržišta, vodeći računa i na zakonska ograničenja koja utječu na poslovanje. Vodeći se primjerima dobre prakse u Hrvatskoj svoju ponudu može proširiti, dobro poznatim oblicima ponude koji su zastupljeni na tržištu, npr. Obiteljsko jedrenje.

Najveći problem investitoru predstavljaju prijetnje u okruženju. Problem neprepoznavanja proizvoda od strane potražnje rješiv je dobrom marketinškom strategijom i transparentnošću podataka. Političke nestabilnosti, kao i rizik investiranja predstavljaju osnovni rizik s kojim se svako poduzeće susreće na turbulentnom tržištu.

U tom slučaju treba se usredotočiti na brojne prilike koje hrvatsko tržište nudi. Hrvatsko tržište nautičkog turizma, koliko god bilo razvijeno uvijek ima prostora za nove investitore. Novi i inovativni proizvodi su ono što podržava i hrvatska politika razvoja, baš kao i lokalna samouprava, čime se otvara i mogućnost prikupljanja poticaja.

Tržište nautičkog turizma u Hrvatskoj je privuklo brojne investitore koji nude isti ili sličan proizvod. Stoga, novi oblik ponude bit će lako uočljiv i prepoznatljiv ako se donesu prave poslovne odluke.

5. EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE STAVOVA KORISNIKA USLUGA HRVATSKIH ŠKOLA JEDRENJA

5.1. Istraživačka metodologija

U empirijskom dijelu ovog rada koristeći kvantitativne metode u ekonomiji testiraju se ranije postavljene hipoteze.

U cilju provedbe ovog testiranja proveden je anketni upitnik na engleskom jeziku među 70 ispitanika online putem u periodu od svibnja do sredine rujna 2017. godine. Pitanja vezana za istraživanje kreirana su tako da ispitanici odgovaraju o svojim stavovima i mišljenjima u svezi

predmetnom problematikom. Pitanja su zatvorenog tipa u kojima se traži od ispitanika da ocijene stupanj slaganja na Likertovoj ljestvici od 1 do 5 ili da navedu mjeru u kolikoj se slažu s navedenom izjavom.

Korištene su metode grafičkog i tabelarnog prikazivanja, metode deskriptivne analize podataka, Hi kvadrat test, T-test, te Kolmogorov-Smirnovim test[60].

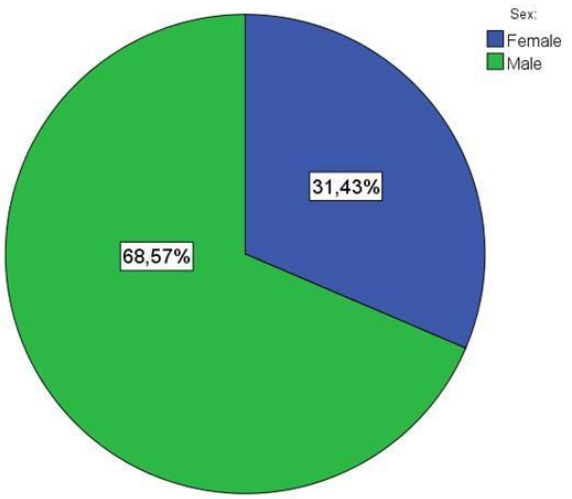
Grafičkom i tabelarnom metodom prikazana je struktura odgovora ispitanika. Metodama deskriptivne analize prikazane su srednje vrijednosti i mjere disperzije oko srednjih vrijednosti numeričkog niza. Hi kvadrat testom testirana je razlika u zastupljenosti odgovora na anketna pitanja. T-testom testirana je razlika u zadovoljstvu školama jedrenja, kao i razlika u važnosti elemenata odabira škola jedrenja.

Za provedbu T-testa nužan preduvjet je normalnost distribucije podataka koja je testirana te Kolmogorov-Smirnovim testom. Analiza je rađena u statističkom programu SPSS. Zaključci su doneseni pri razini signifikantnosti od 5%.

5.2. Analiza i interpretacija prikupljenih podataka

U provedenom istraživanju prikupljeno je 70 anketnih listića u kojima je sudjelovalo 48 muškaraca i 22 žene. Drugim riječima, udio muškaraca u ukupnom uzorku iznosio je 68,57%, a žena 31,43%, kao što je vidljivo iz grafikona 1.

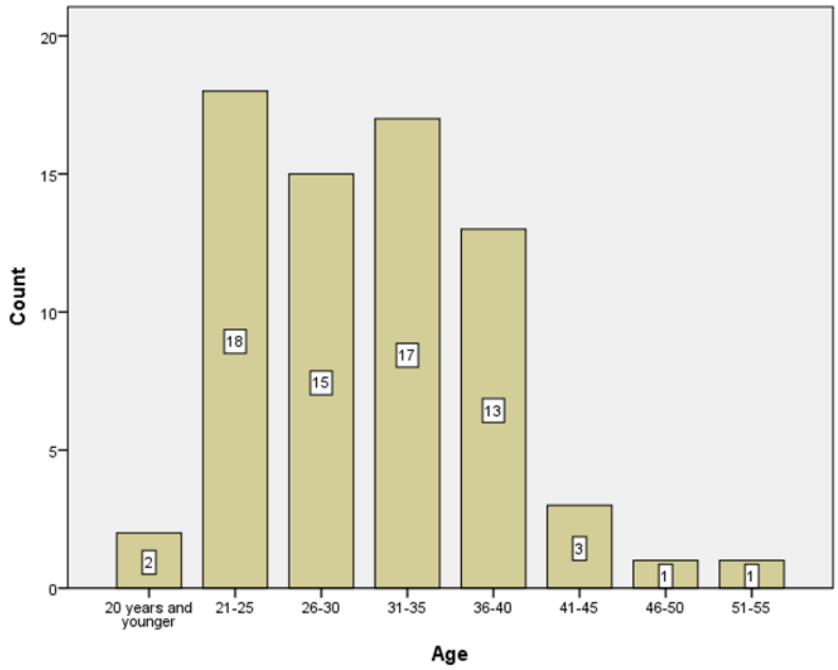
[60] Pivac, S. (2010) Statističke metode, e-nastavni materijal, Ekonomski fakultet u Splitu, Split, str. 148-173



Grafikon 1. Struktura ispitanika prema spolu

Izvor: Autor na temelju istraživanja

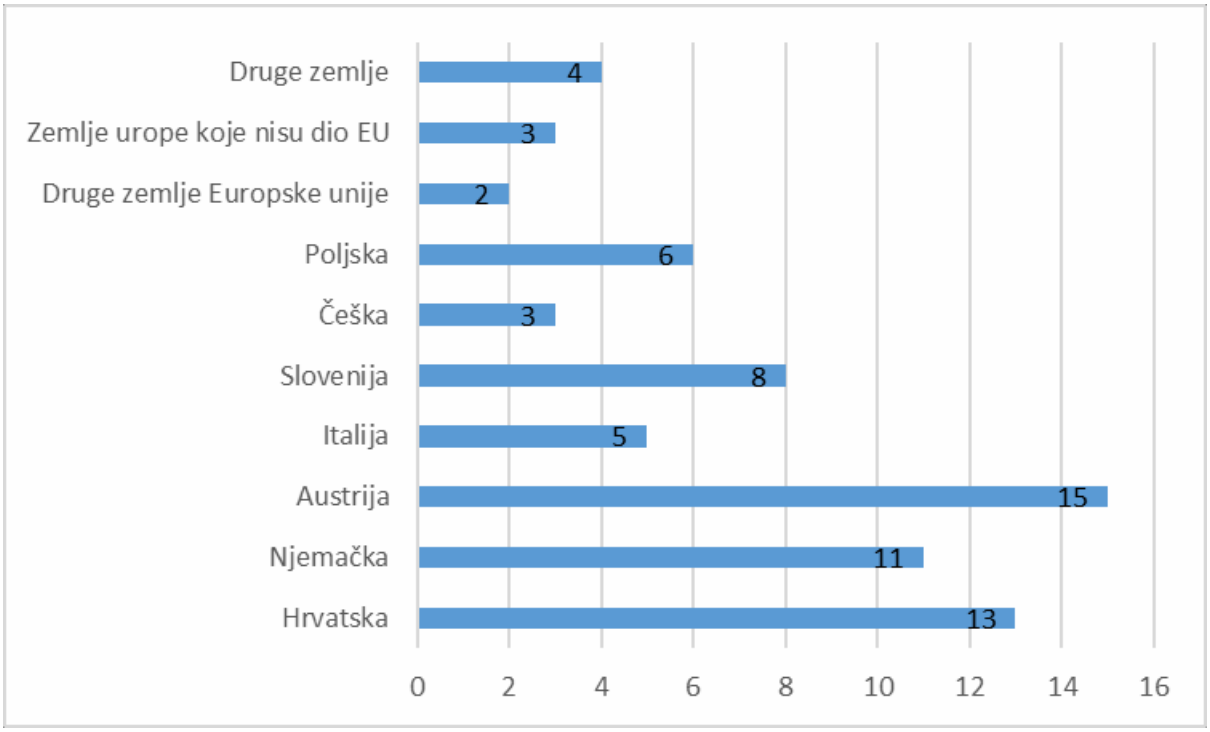
Budući da je jedrenje grub i zahtjevan sport, za očekivati je bilo da će većina ispitanika biti muškarci. S druge strane, na grafikonu 2 prikazana je dobna struktura ispitanika.



Grafikon 2. Struktura ispitanika prema dobi

Izvor: Autor na temelju istraživanja

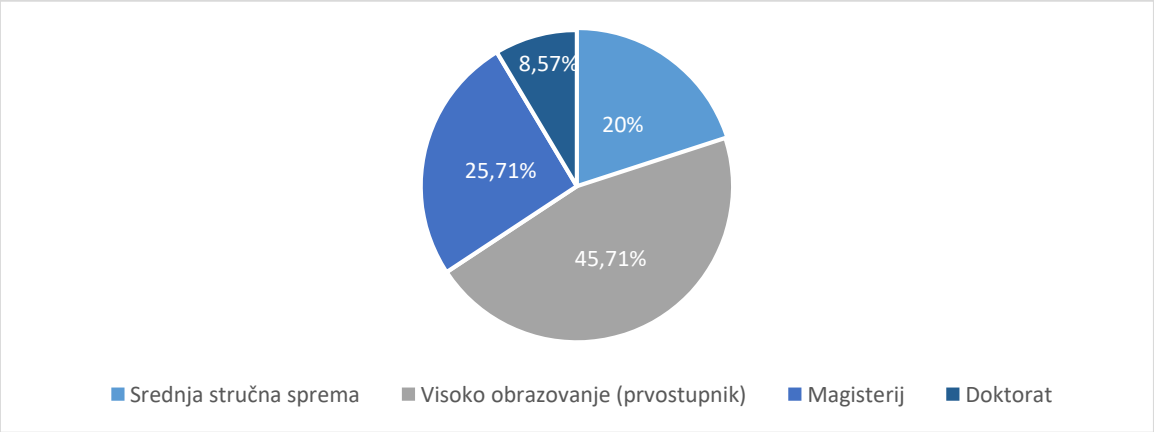
Iz grafičkog prikaza se može uočiti da najveći broj ispitanika je starosne dobi u rasponu od 21 do 25 godina (18 ispitanika), te porastom starosne dobi iza 35 godina broj ispitanika opada.



Grafikon 3. Struktura ispitanika prema državljanstvu

Izvor: Autor na temelju istraživanja

Grafikon 3 prikazuje državljanstvo ispitanika i iz njega je vidljivo da 21,43% ispitanika su austrijskog državljanstva. Među ispitanicima su potom najzastupljeniji državljani Hrvatske (18,57%), Njemačke (15,71%) i Slovenije (11,43%), a najmanji broj ispitanika iz ostalih zemalja članica Europske unije (2,86%). U anketi su, prema istraživanju TOMAS nautika 2012, navedene zemlje čiji državljani najčešće putuju u Hrvatsku radi nautike. Tako da su i ovi rezultati bili očekivani.



Grafikon 4. Struktura ispitanika prema stupnju obrazovanja

Izvor: Autor na temelju istraživanja

S obzirom na stupanj obrazovanja skoro pola ispitanika (45,71%) imaju završeno visoko obrazovanje (Bachelor's degree). Potom slijede ispitanici sa završenim magisterijem (25,7%) i srednjoškolskim obrazovanjem (20%). Doktorat ima 8,6% ispitanika.

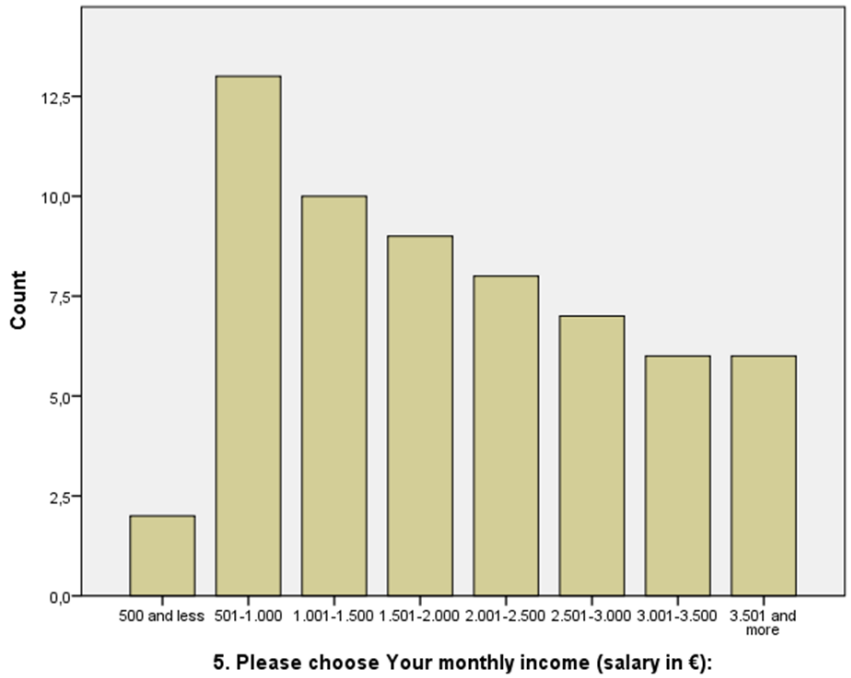
Iz niže navedene distribucije frekvencija se može uočiti da 9 ispitanika nije željelo izjasniti svoj dohodak, dok je najveći broj ispitanika (13) bilježio mjesečni dohodak u rasponu od 500 do 1000 EUR.

Tablica 2. Mjesečni prihod ispitanika (u €)

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	n/a	9	12,9	12,9	12,9
	500 i manje	2	2,9	2,9	81,4
	501-1.000	13	18,6	18,6	100,0
	1.001-1.500	10	14,3	14,3	27,1
	1.501-2.000	9	12,9	12,9	40,0
	2.001-2.500	8	11,4	11,4	51,4
	2.501-3.000	7	10,0	10,0	61,4
	3.001-3.500	6	8,6	8,6	70,0
	3.501 i manje	6	8,6	8,6	78,6
	Total	70	100,0	100,0	

Izvor: Autor na temelju istraživanja

Distribucija je prikazana i grafički.



Graf 5. Grafički prikaz distribucije mjesečnih prihoda ispitanika (u €)

Izvor: Autor na temelju istraživanja

Tablica 3. Izvori informacja putem kojih su ispitanici saznali za škole jedrenja u Hrvatskoj

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Prijatelja i poznanika	23	32,9	32,9	32,9
	Ostalo	2	2,9	2,9	35,7
	Promocije od strane škola jedrenja u Hrvatskoj	1	1,4	1,4	37,1
	Promocijskih brošura i reklama	4	5,7	5,7	42,9
	Preko škola jedrenja i jedriličarskih udruge iz vlastite zemlje	17	24,3	24,3	67,1
	Putničke agencije	9	12,9	12,9	80,0
	Putem interneta	14	20,0	20,0	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Izvor: Autor na temelju istraživanja

Iz distribucije frekvencija može se uočiti da najveći broj ispitanika je dobio informaciju o školama jedrenja u Hrvatskoj od strane škola jedrenja i udruženja u svojoj zemlji (24,3%), dok je najmanji broj ispitanika dobio informaciju iz promocijskih aktivnosti škola jedrenja u Hrvatskoj.

Tablica 4. Tablični prikaz najčešće pratnje na putovanju ispitanika

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid		1	1,4	1,4	1,4
	Alone	1	1,4	1,4	2,9
	Kolege	10	14,3	14,3	17,1
	Obitelj	2	2,9	2,9	20,0
	Obitelj, Kolege	1	1,4	1,4	21,4
	Obitelj, Prijatelji	4	5,7	5,7	27,1
	Obitelj, Prijatelji, Kolege	10	14,3	14,3	41,4
	Obitelj, Prijatelji, Kolege, Članovi jedriličarskih društava	1	1,4	1,4	42,9
	Prijatelji	21	30,0	30,0	72,9
	Prijatelji, Sam/Sama	1	1,4	1,4	74,3
	Prijatelji, Kolege	4	5,7	5,7	80,0
	Prijatelji, Kolege, Ostalo	1	1,4	1,4	81,4
	Prijatelji, Kolege, Članovi jedriličarskih društava	4	5,7	5,7	87,1
	Prijatelji, Članovi jedriličarskih društava	3	4,3	4,3	91,4
	Ostalo	1	1,4	1,4	92,9
	Članovi jedriličarskih društava	5	7,1	7,1	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Izvor: Autor na temelju istraživanja

Promatrajući ispitanike prema navikama zajedničkog putovanja može se uočiti da najveći broj ispitanika putuje s prijateljima (30%), te s prijateljima i kolegama (14,3%).

Tablica 5. Učestalost putovanja ispitanika u Hrvatsku radi jedrenja

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1	6	8,6	8,6	8,6
	2-4	34	48,6	48,6	57,1
	5-6	19	27,1	27,1	84,3
	7 i više	11	15,7	15,7	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Izvor: Autor na temelju istraživanja

Iz distribucije frekvencija se može uočiti da najveći broj ispitanika je zbog jedrenja posjetilo Hrvatsku 2 do 4 puta (48,6%), dok je 6 ispitanika posjetilo Hrvatsku svega 1 put zbog jedrenja.

Tablica 6. Broj noćenja ispitanika u destinaciji prilikom jedrenja

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1-3	3	4,3	4,3	4,3
	4-7	43	61,4	61,4	65,7
	8-14	18	25,7	25,7	91,4
	15 i više	6	8,6	8,6	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Izvor: Autor na temelju istraživanja

Najveći broj ispitanika (61,4%) boravi 4,7 noći u destinaciji jedrenja.

5.3. Testiranje hipoteza

U skladu s prethodno navedenim problemom i predmetom istraživanja, postavljena je polazna istraživačka hipoteza, koju na temelju rezultata istraživanja se prihvaća ili odbacuje.

Polazna hipoteza je sljedeća:

H0: Na tržištu Republike Hrvatske postoji određena razina potražnje za uslugama škola jedrenja čime se stvara predispozicija za proširenja razine usluga u nautičkom turizmu.

Pretpostavlja se da na tržištu postoji određena potražnja za uslugama koje pružaju škole jedrenja, kao i prostor za unaprjeđenje istih. Pod time se misli da specifične karakteristike tvrtke "Neptuno" su idealne za stvaranje konkurentske prednosti i njihovo pozicioniranje na tržištu.

Pomoćne hipoteze koje prethodno postavljenoj hipotezi pomažu u objašnjenju:

H1: Škole jedrenja pružaju poseban oblik turističkog proizvoda koji je jedan od osnovnih motiva nautičara jedriličara koji dolaze u hrvatske destinacije.

H2: Nautičari korisnici usluga škola jedrenja borave u Republici Hrvatskoj van glavne turističke sezone.

H3: Postojeća ponuda škola jedrenja je dobra, ali i nedostatno usklađena s potrebama korisnika.

H4: Učenje i cjelokupno jedriličarsko iskustvo jest glavni faktor odluke kod nautičara za odabir korištenja usluga škola jedrenja.

5.3.1. Testiranje hipoteze da distribucija ima određeni oblik

Testiranje H1

Pomoću χ^2 - testa ispitano je može li se prihvatiti pretpostavka da škole jedrenja pružaju poseban oblik turističkog proizvoda koji je jedan od osnovnih motiva nautičara jedriličara koji dolaze u hrvatske destinacije ima oblik jednolike distribucije uz graničnu signifikantnost od 5%.

Da bi se donio zaključak o prihvaćanju hipoteze o tome da škole jedrenja pružaju poseban oblik turističkog proizvoda koji je jedan od osnovnih motiva nautičara jedriličara koji dolaze u hrvatske destinacije ima oblik jednolike distribucije uz signifikantnost od 5%, potrebno je postaviti hipoteze:

$H_0 : ..... P_1 = P_2 = ...P_i = ... = P_k = P$

$H_1 : ..... \exists P_i \neq P \qquad i = 1,2,..., k$

Tablica 7. Motivi putovanja ispitanika u Hrvatsku

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Aktivan odmor	17	24,3	24,3	24,3
	Kultura	1	1,4	1,4	25,7
	Gastronomija	2	2,9	2,9	28,6
	Noćni život	3	4,3	4,3	32,9
	Opuštanje	20	28,6	28,6	61,4
	Jedrenje	26	37,1	37,1	98,6
	Sportska natjecanja (regate)	1	1,4	1,4	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Izvor: Autor na temelju istraživanja

Iz tabličnog prikaza se može uočiti da najveći broj ispitanika dolazi u hrvatsku zbog jedrenja (37,1%). Je li jedrenje ujedno i najizraženiji faktor dolaska u Hrvatsku testira se Hi kvadrat testom.

Tablica 8. Testiranje zastupljenosti za H1

	Observed N	Expected N	Residual
Aktivan odmor	17	10,0	7,0
Kultura	1	10,0	-9,0
Gastronomija	2	10,0	-8,0
Noćni život	3	10,0	-7,0
Opuštanje	20	10,0	10,0
Jedrenje	26	10,0	16,0
Sportska natjecanja (regate)	1	10,0	-9,0
Total	70		

Izvor: Autor na temelju istraživanja

Iz tablice se može uočiti da je zastupljenost jedrenja veća od očekivane zastupljenosti.

Tablica 9. Hi-kvadrat test hipoteze da zadana distribucija ima jednoliki oblik

Test Statistics

	Kod
Chi-Square	68,000[a]
df	6
symp. Sig.	,000

a. 0 cells (0,0%) have expected frequencies less than 5. The minimum expected cell frequency is 10,0.

Izvor: Autor na temelju istraživanja

Prema rezultatima iz prethodne tablice empirijska vrijednost χ^2 testa je:

$$\chi^{2*} = \sum_{i=1}^{k} \frac{(f_i - f_{ti})^2}{f_{ti}} = 68{,}000$$

gdje su[61]:

f_i- originalne frekvencije (iz distribucije uzorka) Testiranje hipoteza sa zavisnim i nezavisnim uzorcima

f_{ti} - teorijske frekvencije koje se izračunavaju pod pretpostavkom početne ili nulte hipoteze, tj. da distribucija ima oblik neke teorijske distribucije.

Tablična vrijednost χ^2 - testa uz signifikantnost od 5% je:

$$\chi^2_{tab}\left[\alpha = 5\%; df = 6\right] = 12{,}59$$

Vrijedi da je: $\chi^{2*} > \chi^2_{tab}$; što znači da se uz značajnost od 5% može prihvatiti početna pretpostavka H_0 da razlika u proporciji različitih razloga dolaska stranih gostiju u Hrvatsku ima oblik jednolike distribucije, tj. da je jednoliko raspoređena. Dakle, postoji značajna razlika u rasporedu promatrane procjene.

[61] Ibid, str. 165-166

Također se prema prethodnoj tablici može vidjeti da je empirijska signifikantnost α^* = 0,000 = 0,0%– > α^* < 5% , pa se donosi isti zaključak o nejednako raspoređenoj procjeni različitih razloga dolaska stranih gostiju u Hrvatsku. Shodno svemu ranije navedenom, hipoteza se prihvaća kao istinita.

Testiranje H2

Kao i prethodna hipoteza, tako se i ova testira pomoći Hi-kvadrat testa da distribucija ima oblik jednolike distribucije.

Pomoću χ^2 - testa ispitano je može li se prihvatiti pretpostavka da nautičari korisnici usluga škola jedrenja borave u Republici Hrvatskoj van glavne turističke sezone ima oblik jednolike distribucije uz graničnu signifikantnost od 5%.

Da bi se donio zaključak o prihvaćanju hipoteze o tome da nautičari korisnici usluga škola jedrenja borave u Republici Hrvatskoj van glavne turističke sezone ima oblik jednolike distribucije uz signifikantnost od 5%, potrebno je postaviti hipoteze:

$H_0: .....P_1 = P_2 = ...P_i = ... = P_k = P$
$H_1: .....\exists P_i \neq P \qquad i = 1,2,..., k$

Tablica 10. Podaci o prefenciji odabira određenog doba godine ispitanika za putovanje u svrhu jedrenja

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Jesen (rujan-studeni)	13	18,6	18,6	18,6
	Proljeće (ožujak- svibanj)	13	18,6	18,6	37,1
	Ljeto (lipanj-kolovoz)	34	48,6	48,6	85,7
	Zima (prosinac-veljača)	10	14,3	14,3	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Izvor: Autor na temelju istraživanja

Iz distribucije frekvencija se može uočiti da 48,6% ispitanika preferira dolaziti u Hrvatsku u ljetnim mjesecima (lipanj – kolovoz), dok ostalih 51,4% ispitanika preferira dolaziti u Hrvatsku u drugim dijelovima godine.

Je li nautičaru preferiraju dolaziti u hrvatsku van turističke sezone testira se Hi kvadrat testom.

Tablica 11. Testiranje zastupljenosti za H2

Testiranje zastupljenosti

	Observed N	Expected N	Residual
Other period	36	35,0	1,0
Summer	34	35,0	-1,0
Total	70		

Izvor: Autor na temelju istraživanja

Iz tablice se može uočiti da je zastupljenost ne ljetnih perioda veći od očekivanog.

Tablica 12. Testiranje hipoteze na temelju p empirijske vrijednoti

Test Statistics

	Summer
Chi-Square	,057[a]
df	1
Asymp. Sig.	,811

a. 0 cells (0,0%) have expected frequencies less than 5. The minimum expected cell frequency is 35,0.

Izvor: Autor na temelju istraživanja

Prema rezultatima iz prethodne tablice empirijska vrijednost χ^2 testa je:

$$\chi^{2*} = \sum_{i=1}^{k} \frac{(f_i - f_{ti})^2}{f_{ti}} = 0{,}057$$

gdje su[62]:

f_i- originalne frekvencije (iz distribucije uzorka) Testiranje hipoteza sa zavisnim i nezavisnim uzorcima

[62] Ibid, str. 165-166

f_{ti} - teorijske frekvencije koje se izračunavaju pod pretpostavkom početne ili nulte hipoteze, tj. da distribucija ima oblik neke teorijske distribucije.

Tablična vrijednost χ^2 - testa uz signifikantnost od 5% je:

$$\chi^2_{tab}\left[\alpha = 5\%; df = 1\right] = 3{,}84$$

Vrijedi da je: $\chi^{2}* > \chi^{2}_{tab}$; što znači da se uz značajnost od 5% može prihvatiti početna pretpostavka H_0 da nautičari korisnici usluga škola jedrenja borave u Republici Hrvatskoj van glavne turističke sezone ima oblik jednolike distribucije, tj. da je jednoliko raspoređena. Dakle, postoji značajna razlika u rasporedu promatrane procjene. Dakle, glavni navedeni razlog je jedrenje.

Također se prema prethodnoj tablici može vidjeti da je empirijska signifikantnost $\alpha^* = 0{,}000 = 0{,}0\% -> \alpha^* < 5\%$, pa se donosi isti zaključak o nejednako raspoređenoj procjeni da nautičari korisnici usluga škola jedrenja borave u Republici Hrvatskoj van glavne turističke sezone.

Dakle, na temelju empirijske p vrijednosti 81,1% može se donijeti zaključak da se proporcija gostiju koji preferiraju dolaziti u Hrvatsku u vremenu van turističke sezone ne razlikuje od proporcije koja preferira dolaziti u ljetnim mjesecima. Slijedom navedenog donosi se zaključak da je riječ o polovici, te se hipoteza prihvaća kao istinita. Odnosno, dolazak u ostalim mjesecima od jednake je preferencije kao i dolazak u vrijeme sezone. Hipoteza se prihvaća kao istinita.

5.3.2. Testiranje hipoteze o prosječnoj vrijednosti jednog osnovnog skupa

Testiranje H3

Na temelju podataka prikupljenih anketnim upitnikom za zadani uzorak ispitanika izračunata je prosječna razina zadovoljstva njihova ponudom hrvatskih škola jedrenja

Iz niže navedene tablice deskriptivne statistike može se uočiti da je najveća prosječna razina zadovoljstva utvrđena za profesionalnost i uslužnost zaposlenika (3,73), dok je najmanja razina zadovoljstva utvrđena za dostupnost plovila tijekom cijele godine (2,60). Prosječna ukupna razina zadovoljstva je 3,06, što ukazuje na manje zadovoljstvo (vrijednost malo veća od 3). Testiranje razlike u odnosu na indiferentnu vrijednost 3,0 testira se T-testom.

Tablica 13. Tablični prikaz prosječnih ocjena zadovoljstva ispitanika ponudom hrvatskih škola jedrenja

Statistics

	[Profesionalnost i uslužnost osoblja.]	[Pristup informacijama bitnih za jedrenje u Hrvatskoj.]	[Mogućnost sudjelovanja u regatnim natjecanjima.]	[Jednostavnost najma plovila.]	[Dostupnost različitih oblika ponude (obiteljsko jedrenje)]	[Odnos kvalitete i cijene.]	[Dostupnost plovila tijekom godine.]	Pleasure
Valid N	70	69	70	70	70	70	70	70
Missing	0	1	0	0	0	0	0	0
Mean	3,73	3,13	3,01	2,94	3,16	2,89	2,60	3,064286
Median	4,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	2,50	2,928571
Mode	4	4	3	4	3	2[a]	2	2,8571
Std. Deviation	1,361	1,248	1,173	1,371	1,293	1,368	1,345	1,0326058
Minimum	0	0	0	0	0	1	0	,8571
Maximum	5	5	5	5	5	5	5	5,0000

a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

Izvor: Autor na temelju istraživanja

Da bi se donio zaključak uz graničnu signifikantnost od 5% o prihvaćanju hipoteze da je prosječna razina zadovoljstva ispitanika ponudom hrvatskih škola jedrenja 3,0 potrebno je postaviti hipoteze za jednosmjerno testiranje:

H_0: .....$\bar{X} = 3{,}0$

H_1: .....$\bar{X} \neq 3{,}0$

Za provođenje T-testa nužan uvjet je postojanje normalne distribucije vrijednosti. Normalnost je testirana Kolmogorov-Smirnovim testom, te je na temelju empirijske p vrijednosti 76,8% utvrđeno da vrijednosti potječu iz normalno distribuirane, te je opravdano korištenje T-testa.

Tablica 14. Podaci o prosječnim ocjenama zadovoljstva ispitanika ponudom hrvatskih škola jedrenja

	One-Sample Test					
	Test Value = 3					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Pleasure	,521	69	,604	,0642857	-,181930	,310502

Izvor: Autor na temelju istraživanja

Prema podacima iz prethodne dvije tablice vrijedi da je veličina uzorka, tj. broj ispitanika 69, što je veće od 30, pa je empirijska vrijednost Z testa:

$$Z^*=t^*=\frac{\hat{\bar{X}} - \bar{X}_0}{Se(\bar{X})} = \frac{3{,}06 - 3{,}00}{0{,}64} = 0{,}094$$

Uz zadanu graničnu signifikantnost od 5%, tablična vrijednost t testa je 0,521.

Dakle, može se zaključiti da je $|Z^*| < Z_{tab}$ tj. prihvaća se nulta hipoteza da je prosječna prosječnim ocjenama zadovoljstva ispitanika ponudom hrvatskih škola jedrenja 3,0. Odnosno ne može se reći da su ispitanici zadovoljni školama jedrenja.

Do jednakog zaključka može se doći i usporedbom empirijske s graničnom signifikantnošću. Prema rezultatima iz prethodne tablice vrijedi da je signifikantnost iz uzorka za ovo jednosmjerno testiranje 0,604, pa vrijedi da je $\alpha^* > 5\%$, tj. prihvaća se nulta hipoteza da je prosječna prosječnim ocjenama zadovoljstva ispitanika ponudom hrvatskih škola jedrenja 3,0.

S druge strane, važno je navesti da su ispitanici naveli preferencije proizvoda i usluga koje nisu škole jedrenja imale u svojoj ponudi.

Tablica 15. Ponuda koju su ispitanici htjeli da su imale škole jedrenja u Hrvatskoj

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Mogučnost stjecanja plovidbenih dozvola	17	24,3	24,3	24,3
	Natjecanja među drugim članovima	15	21,4	21,4	45,7
	Članarinu	33	47,1	47,1	92,9
	Mogučnost kupnje jedriličarske opreme	5	7,1	7,1	100,0
	Total	70	100,0	100,0	

Izvor: Autor na temelju istraživanja

Na temelju ponude škole jedrenja Neptuno, sastavljena je lista usluga koje škole jedrenja u Hrvatskoj imaju nekim dijelom ili u potpunosti nemaju.

Na temelju istraživanja da se zaključiti da skoro polovica ispitanika, njih 47,14% bi voljeli da su se mogli učlaniti u udruženje škole jedrenja koju su odabrali. Također, 24,29% su odabrali mogućnost stjecanja plovidbenih dozvola kao uslugu koju bi voljeli da je odabrana škola jedrenja imala u svojoj ponudi. Dok 15 ispitanika, odnosno 21,43%, bi voljela da se mogu natjecati s drugim polaznicima/članovima škole jedrenja.

Testiranje H4

Na temelju podataka prikupljenih anketnim upitnikom za zadani uzorak ispitanika izračunate su prosječne važnosti odabranih faktora za odabir škola jedrenja umjesto čarter agencije.

Tablica 16. Podaci o prosječnim ocjenama važnosti odabranih faktora za odabir škola jedrenja umjesto čarter agencije

Statistics

	[Presonalizirana usluga.]	[Instrukcije jedrenja i dostupnost informacija važnih za jedrenje.]	[Pružanje mogućnosti sudjelovanje na regatnim natjecanjima.]	[Druženje s drugim članovima škole jedrenja.]	[Veličina plovila.]	[Cijena najma plovila.]	[Godina proizvodnje plovila.]	[Opremljenost plovila.]	[Dostupnost plovila tijekom cijele godine.]	Importance
Valid N	69	69	67	69	70	69	69	70	70	70
Missing	1	1	3	1	0	1	1	0	0	0
Mean	3,61	3,13	3,10	2,88	2,66	2,71	2,33	2,97	2,76	2,90560
Median	4,00	3,00	3,00	3,00	2,50	3,00	2,00	3,00	2,00	3,11100
Mode	5	4	4	3	2	3	2	4	2	3,111
Std. Deviation	1,526	1,349	1,383	1,170	,976	1,296	1,010	1,285	1,173	,963083
Minimum	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1,000
Maximum	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5,000

Izvor: Autor na temelju istraživanja

Iz tablice deskriptivne statistike može se uočiti da je najmanja prosječna vrijednost važnosti iskazana za starost plovila (2,33), dok je najviša za usluge (3,61).

Za provođenje T-testa nužan uvjet je postojanje normalne distribucije vrijednosti. Normalnost je testirana Kolmogorov-Smirnovim testom, te je na temelju empirijske p vrijednosti 16,8% utvrđeno da vrijednosti potječu iz normalno distribuirane, te je opravdano korištenje T-testa

Da bi se donio zaključak uz graničnu signifikantnost od 5% o prihvaćanju hipoteze da je prosječnim ocjenama važnosti odabranih faktora za odabir škola jedrenja umjesto čarter agencije 2,9 potrebno je postaviti hipoteze za jednosmjerno testiranje:

H_0: .....$\overline{X} = 3{,}0$

H_1: .....$\overline{X} \neq 3{,}0$

Tablica 17. Podaci o prosječnim ocjenama faktora procjene za odabir škola jedrenja u odnosu na čarter agencije

One-Sample Statistics

	N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
Importance	70	2,90560	,963083	,115110

Izvor: Autor na temelju istraživanja

Prosječna važnost jednaka je 2,91, što ukazuje na nevažnost budući da je prosječna razina manja od centralne vrijednosti 3 (niti važno niti nevažno).

Testiranje razlike provodi se T-testom.

Tablica 18. Testiranje hipoteze T-testom

One-Sample Test

	Test Value = 3					
	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
					Lower	Upper
Importance	-,830	69	,415	-,094400	-,32404	,13524

Izvor: Autor na temelju istraživanja

Prema podacima iz prethodne dvije tablice vrijedi da je veličina uzorka, tj. broj ispitanika 70, što je veće od 30, pa je empirijska vrijednost Z testa:

$$Z^*=t^*=\frac{\hat{\overline{X}}-\overline{X}_0}{Se(\overline{X})}=\frac{2{,}91-3{,}00}{0{,}96}=-0{,}094$$

Uz zadanu graničnu signifikantnost od 5%, tablična vrijednost t testa je -0,830.

Dakle, može se zaključiti da je $|Z^*| > Z_{tab}$ tj. odbija se nulta hipoteza da je prosječna ocjena faktora važnih za odabira škola jedrenja u odnosu na čarter agencije kod ispitanika 3,0. Odnosno ne može se reći da ispitanici se zbog navedenih faktora ispitanici ne odlučuju češće za odabir usluga škola jedrenja umjesto usluga čarter agencije. Zaključak je donesen na temelju empirijske p-vrijednosti 41,5%, te se shodno tome nulta hipoteza ne prihvaća kao istinita.

Prema rezultatima iz prethodne tablice vrijedi da je signifikantnost iz uzorka za ovo testiranje (*Sig.(2-tailed)*) 0,415, pa vrijedi da je $\alpha^* > 5\%$, tj. ne prihvaća se nulta hipoteza da je prosječna ocjena faktora važnih za odabira škola jedrenja u odnosu na čarter agencije kod ispitanika 3,0.

5.4. Kritički osvrt na ishod istraživanja

Provedenim testiranjem pomoćnih hipoteza dolazi se do nekoliko zaključaka:

1. Škole jedrenja nude specifičan proizvod na tržištu usmjeren na one korisnike čiji je osnovni motiv prije svega jedrenje. Također u istraživanju je vidljivo da ovaj segment potrošača preferira aktivan odmor ispunjen sportskim aktivnostima. Budući da se radi o internom istraživanju unutar određenog segmenta rezultati su bili očekivani. Isto tako, opuštanje kao motivacija i kao jedan od čestih odgovora da se pripisati poslovanju škola jedrenja u sklopu čarter agencije.

2. Unatoč tome što su rezultati analize potvrdili navedenu hipotezu o tome koje doba godine ispitanici preferiraju jedriti, dobivene podatke treba uzeti s rezervom. Prvenstveno zbog toga što za ovakvo istraživačko pitanje treba biti provedeno nad većim uzorkom i to po mogućnosti metodom intervjua, kako bi se mogla provesti intenzivnija analiza. Drugi razlog je taj što možda neki od ispitanika su odgovarali na principu njihova sveukupnog iskustva jedrenja u Hrvatskoj, odnosno koje doba godine najčešće odlaze na odmor.

3. Pretpostavka da postoji određena kvaliteta ponude na hrvatskom tržištu ali da korisnici nisu u potpunosti zadovoljni potvrđena je analizom. Prosječnom ocjenom 3 ispitanici nisu

niti zadovoljni niti nezadovoljni ponudom hrvatskih škola jedrenja. Ovime se potvrdilo da postoji prostor za nadogradnju i proširenje ponude, kao i unaprjeđenje postojeće. Svako poslovanje se treba unaprijeđivati i ogledati na konkurenciju. Praćenjem primjerima dobre prakse moguće je postići bolju pozicioniranost poduzeća, ali i općenito škola jedrenja na tržištu.

4. Jedrenje kao kompleksna aktivnost koja ovisi o puno čimbenika nosi sa sobom i odgovornost škola jedrenja da svojim korisnicima, postojećim i budućima, kompletan proizvod. To podrazumijeva: uslužnost, plovila u dobrom stanju kao i popratne dodatne sadržaje, itd. Upravo to je ono što se zadnjom pretpostavkom dokazalo. Odnosno, jedrenje i jedriličarsko iskustvo samo po sebi nije dovoljno.

Možemo reći da se istraživanjem prihvaća početna pretpostavka da ***na tržištu Republike Hrvatske postoji određena razina potražnje za uslugama škola jedrenja čime se stvara predispozicija za proširenja razine usluga u nautičkom turizmu.***

Turizam sam po sebi je kompleksna ekonomska aktivnost svake zemlje na dinamičnom i lako promijenjivom tržištu važno je uvijek razvijati nove proizvode i usluge s istovremenim unaprjeđenjem postojećih. Svi dionici, pa tako i škole jedrenja, trebaju raditi na tome da prate zahtjeve potražnje, te svoju ponudu usklađuju zahtjevima jedriličara.

Idealno bi bilo kada bi svaka škola jedrenja provela zasebnu analizu među svojim korisnicima, te tako utvrdila koje probleme treba riješiti, odnosno na čemu treba graditi svoju konkurentsku prednost.

6. ZAKLJUČAK

Aktivni odmor ispunjen različitim aktivnostima postao je veliki trend na turističkom tržištu. Trend zdravog življenja, kao i važnost bavljenjem sportom popraćeni su ponajviše užurbanim načinom života, koji ne dopušta puno puta da se posvetimo sami sebi. Sukladno tome brojni su turisti odlučili spojiti opuštajući odmor s aktivnim. Ovime proizvodi i usluge u segment nautičkog turizma su jedno od idealnih rješenja za ovakva potraživanja turista. No, neki od njih učinili s korak dalje. Svoj odmor zamijenili su aktivnim jedrenjem i druženjem. Budući da za sve u životu, tako i u jedrenju treba proći određeni oblik edukacije. Zahvaljujući velikom interesu na strani potražnje, nekoliko tvrtki na hrvatskom tržištu prepoznalo je potencijal i usmjerili su svoje poslovanje prema osiguravanju proizvoda i usluga za ovaj segment turista.

Poslovanje škola jedrenja prvenstveno je formirano kao dodatna ponuda unutar čarter agencije koja pruža najam plovila. Drugim riječima, budući da su za jedrenje potrebni određeni vremenski uvjeti, kreiranje programa učenja o jedrenju idealno je rješenje za produljenje sezone. Svi vrsni jedriličari i oni koji su voljni učiti se jedriličarskim vještinama biraju period godine kada su pogodni vjetrovi. Ponuda škola jedrenja nije samo učenje, već se ona sastoji od niza različitih usluga za različite korisnike. Tako da u Hrvatskoj najčešće škole jedrenja imaju posebne ponude za obitelji, student, team building, itd. i na europskom i na hrvatskom tržištu postoji dobro razvijena ponuda koja omogućuje njihovim korisnicima sudjelovanje na regatnim natjecanjima, no i ne unutar same škole.

Za razliku od Hrvatskog tržišta, prilikom istraživanja tržišta konkurenata na europskom tržištu, uočeno je da samo neke škole jedrenja nude, u najmanju ruku, slične proizvode i usluge kao što to čine dionici u Hrvatskoj. Upravo u tome je konkurentska prednost hrvatskih škola jedrenja. S druge strane, škola jedrenja Neptuno ima jedinstven oblik poslovanja koji prilikom ovog istraživanja nije pronađen kod analiziranih konkurenata.

Empirijskim istraživanjem utvrđeno je kako škole jedrenja nude poseban oblik ponude prikladan za one turiste koji se žele baviti aktivnim odmorom. No isto tako, njihovo zadovoljstvo ponudom koja je trenutno na hrvatskom tržištu ocijenjeno je prosječnom ocjenom, tj. niti su zadovoljni niti su ne zadovoljni. To znači da postoji prostor za unaprjeđenje postojeće, ali i

potrebu za detaljnije istraživanje preferencija i prijedloga korisnika za stvaranje novih proizvoda, usklađenih njihovim potrebama. Iako se potvrdila tvrdnja da jedriličari putuju radi jedrenja u period van ljetne turističke sezone, velika većina je odabrala ljetni period kao preferirani period. Ovo se pripisuje činjenici da škole jedrenja su, u većini slučaja, kako je ranije navedeno, u sklopu čarter agencija. Stoga je nužno, za unaprjeđenje ponuda za škole jedrenja, da se njihovo poslovanje odvoji od čarter agencije ili barem da se provede zasebna analiza poslovanja škole jedrenja i njenih korisnika.

Kako se istraživanjem hrvatskog tržišta potvrdila polazna hipoteza, kako postoji određena razina ponude ali da postoji prostor za proširenje, škola jedrenja Neptuno zasigurno ima prostora za proširenje svog poslovanja. Dakako, rizik poslovanja i investiranja na strano tržište uvijek je prisutan, tako i u ovom slučaju. No, trendom porasta potražnje i dolazaka nautičara u Hrvatsku umanjuje se vjerojatnost da će se idućih godina dogodit značajnija negativna promjena u potražnji za navedenim proizvodima na hrvatskom nautičkom tržišu.

LITERATURA

Knjige:

1. Petrić, L. (2013): Uvod u turizam, Ekonomski fakultet Split, Split str. 28
2. Favro,S., Kovačić,M.(2010): Nautički turizam i luke nautičkog turizma, Ogranak Matice hrvatske Split, Split. str. 129
3. Zelenika, R. (2000): Metodologija i tehnologija izrade znanstvenog i stručnog djela, Sveučilište u rijeci, Rijeka, str. 327.-332.
4. Tomašević, E. (2007): Jedrenje: mornarske vještine, Pajet d.o.o., Split str. 12-16, 17-19, 186-187
5. Pivac, S. (2010) Statističke metode, e-nastavni materijal, Ekonomski fakultet u Splitu, Split, str. 148-173, 165-166

Internet

1. Academia Navalis Adriatica (A.N.A.) [Internet] Dostupno na: http://www.anasail.com/o-nama [20.08.2017]
2. Coastal boating [Internet] Dostupno na: http://features.coastalboating.net/TopTen/Top10Races.html [10.07.2017]
3. Eurosaf Champions Sailing Cup [Internet] Dostupno na: http://www.eurosaf.org/index.php?option=com_content&view=article&id=216:eurosaf-champions-sailing-cup&catid=15:all-news [20.07.2017.]
4. HGK turizam u 2016. godini [Internet], dostupno na: http://www.hgk.hr/documents/aktualna-tema-turizam-u-20165899d9633ad81.pdf [25.06.2017.]
5. Hrvatski jedriličarski savez [Internet], dostupno na: https://www.hjs.hr/ [01.07.2017.]
6. Hrvatski jedriličarski savez: Kalendar održavanja regata [Internet] Dostupno na: http://www.hjs.hr/images/stories/KALENDAR%202016/kalendar2016%2001122015.xlsx [15.08.2017]
7. Hrvatski olimpijski savez [Internet] Dostupno na:http://www.hoo.hr/hr/hrvatski-olimpijski-odbor/nacionalni-sportski-savezi/104-savezi-olimpijskih-sportova/hrvatski-jedrilicarski-savez [01.08.2017]

8. Jedriličarski klub Labud: Mrdujska regata [Internet] Dostupno na: http://www.jklabud.hr/mrdujska-regata [15.08.2017]
9. Klub Nautique du Rohu [Internet] Dostupno na: http://www.voile-en-morbihan.com/en/sailing-school-brittany/p3.html [10.07.2017]
10. Kratka povijest jedrenja. [Internet] Dostupno na:https://www.croatiacharter.com/hr/article4.asp [02.07.2017.]
11. Lendy Cowes week [Internet] Dostupno na: http://www.lendycowesweek.co.uk [20.07.2017.]
12. Oreb club international [Internet] Dostupno na: http://www.oreb-sailing.com/hr/ [20.08.2017]
13. Regata Jabuka [Internet] Dostupno na: http://www.jabuka27.com/2017/02/15/2016-archive/ [15.08.2017]
14. Royal Yachting Association (RYA) [Internet] Dostupno na: http://www.rya.org.uk/Pages/Home.aspx [10.07.2017]
15. Sail Training International [Internet] Dostupno na: http://www.sailtraininginternational.org/ [10.07.2017.]
16. Spark sailing škola [Internet] Dostupno na: http://www.sparksailing.com/ [20.08.2017]
17. Škola jedrenja Neptuno [Internet] Dostupno na: http://www.neptuno.es [26.08.2017]
18. Škola jedrenja Simple Sail [Internet] Dostupno na: http://simplesail.com/school/ [20.07.2017]
19. The British Offshore Sailing School (BOSS) [Internet] Dostupno na: https://www.boss-sail.co.uk/ [10.07.2017]
20. The official website of world sailing [Internet] Dostupno na: http://www.sailing.org/isaf/home.php [20.07.2017.]
21. Ultra škola jedrenja [Internet] Dostupno na: http://www.ultra-sailing.hr/hr/O-skoli-jedrenja [20.08.2017]
22. Vodice.hr: Regata Jabuka [Internet] Dostupno na: http://www.vodice.hr/hr/dogadanja/14-regata-jabuka/2242 [15.08.2017]
23. Veladoc [Internet] Dostupno na: http://www.veladoc.it/en/courses.html [10.07.2017]

24. Volvo Ocean Race [Internet] Dostupno na: http://www.volvooceanrace.com/en/the-race/10_What-is-the-Volvo-Ocean-Race.html [20.07.2017.]
25. World Sailing organization [Internet] Dostupno na: http://www.sailing.org/home.php [10.07.2017.]

Zankoni i dokumenti:

1. Zakon o turističkoj djelatnosti: Narodne novine (1996.) [Internet], dostupno na: http://narodne-novine.nn.hr/clanci/sluzbeni/1996_01_8_119.html [26.06.2017.]
2. Ministarstvo turizma [Internet], dostupno na: http://www.mppi.hr/UserDocsImages/Strategija%20razvoja%20nautickog%20turizma%20HR%201.pdf [26.06.2017.]
3. Državni zavod za statistiku: Priopćenje za nautički turizam (Kapaciteti i poslovanje luka nautičkog turizma u 2016.) [Internet], dostupno na:https://www.dzs.hr/Hrv_Eng/publication/2016/04-03-04_01_2016.htm [26.06.2017.]
4. Hrvatski lekskon [internet], dostupno na: http://www.hrleksikon.info/definicija/regata.html [02.07.2017.]
5. Hrvatski jedriličarski savez: Dokumenti i obrazci http://www.hjs.hr/index.php/2015-05-25-08-04-13/2015-05-25-11-16-54 [01.08.2017]

SLIKE

Slika 1. Regatno jedrenje 9
Slika 2. Bitka kod Trafalgara (1805.) 11
Slika 3. Logo World Sailing organizacije 12
Slika 4. Logo STI organizacije 14
Slika 5. Logo RYA organizacije 14
Slika 6. Logo The British Offshore Sailing School 15
Slika 7. Logo Club Nautique du Rohu škole jedrenja 16
Slika 8. Logo škole jedrenja Veladoc 17

Slika 9. Logo škole jedrenja SimpleSail 17
Slika 10. Volvo Ocean Race regata 19
Slika 11. Logo Hrvatskog jedriličarskog saveza 21
Slika 12. Priprema jedriličara na startu mrdujske regate 24
Slika 13. Logo A.N.A. Sailing škole jedrenja 25
Slika 14. Brodovi namjenjeni za obuku budućih jedriličara u Ultra sailing school 27
Slika 15. Logo Spark sailing škole jedrenja 29
Slika 16. Logo Neptuno škole jedrenja u Barceloni 30
Slika 17. Kalendar održavanja teorijskogi praktičnog dijela obuke 32
Slika 18. Prikaz rezervacijskog sustava za sudjelovanje na regatama 33
Slika 19. Prikaz korisničkog sučelja 35
Slika 20. Prikaz kupona dostupnih za korištenje 36
Slika 21. Prikaz sučelja za rezervaciju plovila 37
Slika 22. Prikaz troškovnika održavanja plovila 38

GRAF

Grafikon 1. Struktura ispitanika prema spolu 41
Grafikon 2. Struktura ispitanika prema dobi 42
Grafikon 3. Struktura ispitanika prema državljanstvu 43
Grafikon 4. Struktura ispitanika prema stupnju obrazovanja 43
Graf 5. Grafički prikaz distribucije mjesečnih prihoda ispitanika (u €) 45

TABLICE

Tablica 1. SWOT analiza poslovanja ŠJ Neptuno usporedno s hrvatskim tržištem 39
Tablica 2. Mjesečni prihod ispitanika 44
Tablica 3. Izvori informacja putem kojih su ispitanici saznali za škole jedrenja u Hrvatskoj 45
Tablica 4. Tablični prikaz najčešće pratnje na putovanju ispitanika 46

Tablica 5. Učestalost putovanja ispitanika u Hrvatsku radi jedrenja 47

Tablica 6. Broj noćenja ispitanika u destinaciji prilikom jedrenja 47

Tablica 7. Motivi putovanja ispitanika u Hrvatsku 49

Tablica 8. Testiranje zastupljenosti za H1 49

Tablica 9. Hi-kvadrat test hipoteze da zadana distribucija ima jednoliki oblik 50

Tablica 10. Podaci o prefenciji odabira određenog doba godine ispitanika za putovanje u svrhu jedrenja 51

Tablica 11. Testiranje zastupljenosti za H2 52

Tablica 12. Testiranje hipoteze na temelju p empirijske vrijednoti 52

Tablica 13. Tablični prikaz prosječnih ocjena zadovoljstva ispitanika ponudom hrvatskih škola jedrenja 54

Tablica 14. Podaci o prosječnim ocjenama zadovoljstva ispitanika ponudom hrvatskih škola jedrenja 55

Tablica 15. Ponuda koju su ispitanici htjeli da sui male škole jedrenja u Hrvatskoj 56

Tablica 16. Podaci o prosječnim ocjenama važnosti odabranih faktora za odabir škola jedrenja umjesto čarter agencije 57

Tablica 17. Podaci o prosječnim ocjenama procjene odabira škola jedrenja u odnosu na čarter agencije 58

Tablica 18. Testiranje hipoteze T-testom 58

PRILOG 1

Pitanja postavljena prilikom intervjua s gospodinom Krugom:

1. Kada je osnovano Vaše poslovanje?
2. Koliko plovila imate u Vašoj školi jedrenja?
3. Koje programe učenja pruža Vaša škola jedrenja?

4. Stječu li se plovidbene dozvole završetkom tečaja u Vašoj školi?
5. Kojeg državljanstva su najčešće Vaši korisnici?
6. Kako funkcionira Vaša politika članstva?
7. Kako organizirate podjelu korištenja brodova?
8. Kako se plovilo iznajmljuje?
9. Postoje li posebne ponude za članove?
10. Kako funkcionira Vaša cjenovna politika?
11. Troškovi održavanja su inače veliki problem za mala poslovanja. Kako se Vi nosite s tim problemom?
12. Sudjeluju li Vaši korisnici na regatnim natjecanjima?
13. Koliko često organizirate vlastite regate?
14. Sudjeluju li na tim regatama samo vaši članovi ili su otvorena za sve?
15. Zašto se želite proširiti na hrvatsko tržište?

PRILOG 2

Anketa provedena među školama jedrenja u Hrvatskoj:

ŠKOLE JEDRENJA KAO POSEBAN OBLIK PONUDE NAUTIČKOG TURIZMA

Poštovani,

Ispunjavanjem ovog upitnika pridonijet ćeš istraživanju provedenom u svrhu pisanja diplomskog rada na temu „Škole jedrenja kao poseban oblik ponude nautičkog turizma“. Molim Vas da izdvojite malo svog vremena i odgovorite na sljedeća pitanja. Ovaj upitnik je potpuno anoniman.

Unaprijed se zahvaljujem!

Antonela Božidar, univ. bacc. oec.

Diplomski studij "Turizam i ugostiteljstvo" Ekonomski fakultet, Split.

1. Molim Vas odaberite spol.
    - Muško
    - Žensko
2. Molim Vas označite svoju dob.
    - 20 i manje
    - 21-25
    - 26-30
    - 31-35
    - 36-40
    - 41-45
    - 46-50
    - 51-55
    - 55 i više
3. Molim Vas odaberite veše državljanstvo.
    - Hrvatska
    - Njemačka
    - Austrija
    - Italija
    - Slovenija
    - Republika Češka
    - Poljska
    - Zelja članica Europske Unije
    - Europska zemlja koja nije članica Eurpske Unije
    - Druga zemlja svijeta
4. Molim Vas da u slijedećem pitanju odaberete stupanj obrazovanja.
    - Osnovno obrazovanje

- Srednja stručna sprema
- Visoko obrazovanje
- Magisterij
- Doktorat

5. Molim Vas da odaberete razinu Vaših mjesečnih prihoda. (u €)
    - 1.000 i manje
    - 1.001-1.500
    - 1.501-2.000
    - 2.001-2.500
    - 2.501-3.000
    - 3.001-3.500
    - 3.501 i više

6. Preko kojeg izvora informacija ste saznali za škole jedrenja u Hrvatskoj?
    - Putem interneta
    - Preko škola jedrenja i jedriličarskih udruge iz vlastite zemlje
    - Prijatelja i poznanika
    - Promocijskih brošura i reklama
    - Putničke agencije
    - Promocije od strane škola jedrenja u Hrvatskoj
    - Ostalo

7. S kim najčešće putujete u svrhu jedrenja?
    - Obitelji
    - Prijateljima
    - Kolegama
    - Drugim članovima jedriličarskih klubova
    - Sam/sama
    - Ostalo

8. Koliko puta ste posjetili Hrvatsku radi jedrenja?
    - 1
    - 2-4
    - 5-6
    - 7 i više
9. Kada putujete radi jedrenja, koji period godine preferirate?
    - Zima (prosinac-veljača)
    - Proljeće (ožujak- svibanj)
    - Ljeto (lipanj-kolovoz)
    - Jesen (rujan-studeni)

10. Koliko noćenja provedete prilikom putovanja u svrhu jedrenja?
    - 1-3
    - 4-7
    - 8-14
    - 15 i više

11. Koji su najčešće razlozi vašeg dolaska u Hrvatsku?
    - Jedrenje
    - Gastronomija
    - Opuštanje
    - Aktivni odmor
    - Kultura
    - Noćni život
    - Sportska natjecanja (regate)
    - Ostalo

12. Što Vam je presudno za odabir usluga škola jedrenja umjesto usluga regularnog čartera?

	Jako nevažno	Nevažno	Niti važno niti nevažno	Važno	Jako važno
Presonalizirana usluga					
Instrukcije jedrenja i dostupnost informacija važnih za jedrenje					
Pružanje mogućnosti sudjelovanje na regatnim natjecanjima					
Druženje s drugim članovima škole jedrenja					
Veličina plovila					
Cijena najma plovila					
Godina proizvodnje plovila					
Opremljenost plovila					
Dostupnost plovila tijekom cijele godine					

13. Molim Vas da na ljestvici od 1-5 navedete razinu zadovoljstva vašeg iskustva ponudom škola jedrenja u Hrvatskoj.

0- Ne znam; 1- jako nezadovoljan/a; 2-nezadovoljan/a; 3-ni zadovoljan/a in nezadovoljan/a ; 4- zadovoljan/a; 5- jako zadovoljan/a

	0	1	2	3	4	5
Profesionalnost i uslužnost osoblja						
Pristup informacijama bitnih za jedrenje u Hrvatskoj						
Mogučnost sudjelovanja u regatnim natjecanjima						
Jednostavnost najma plovila						
Dostupnost različitih oblika ponude (obiteljsko jedrenje...)						
Odnos kvalitete i cijene						
Dostupnost plovila tijekom godine						

14. Što od navedenog bi voljeli da škole jedrenja imaju u svojoj ponudi?

- Članarinu
- Mogučnost kupnje jedriličarske opreme
- Mogučnost stjecanja plovidbenih dozvola
- Natjecanja među drugim članovima

SAŽETAK

Glavni cilj diplomskog rada usmjeren je istraživanju aktualnog stanja ponude hrvatskih škola jedrenja i zadovoljstva njihovih korisnika istim. Kao poseban oblik ponude nautičkog turizma, u svrhu izrade rada provedeno je anketno istraživanje među nekoliko odabranih škola jedrenja na cijelom Jadranu. Podloga za ovo istraživanje poslužio je teorijski okvir, u kojem je pojmovno definirano jedrenje, te sukladno toj definiciji objašnjeno je pojmovno poimanje škola jedrenja. Također u ovom dijelu dao se pregled trendova aktivnog odmora u vidu jedrenja na europskom tržištu, ali i u Hrvatskoj. Posebna pažnja posvećena je analizi poslovanja dobrog primjera prakse, škole jedrenja Neptuno, koja ima specifičan i inovativan pristup na tržištu. Isto tako, napravljena je analiza tržišta škola jedrenja u Hrvatskoj, a obrađeni podaci odnosili su se na ocjene ispitanika zadovoljstvom ponude hrvatskih škola jedrenja. Provedena je i analiza preferencija odabira doba godine za putovanje radi jedrenja kod ispitanika. Provedeno je ispitivanje stavova ispitanika prilikom odlučivanja odabira ponude škole jedrenja ispred čarter agencija u nautičkom turizmu. Na samom kraju dani su prijedlozi poboljšanja ponude škola jedrenja u Hrvatskoj.

Ključne riječi: *jedrenje, škole jedrenja, nautički turizam, aktivni odmor*

SUMMARY

The main aim of this thesis was to investigate the current state of the offer that sailing schools in Croatia are providing and the satisfaction of their users. As a special form of offer in nautical tourism, for the purpose of this report, the research was conducted among several selected sailing schools around the Adriatic. The basis for this research was the theoretical framework, in which the concept of sailing was defined and according to that definition the conceptual definition of sailing school was created and explained. This section also contains an overview of active vacation trends in terms of sailing, on the European market as well as on Croatian. Special attention was given to the analysis of the management of companies wihch are a good example of thepractice. In this case that is the Neptuno sailing school, which has a specific and innovative approach to the market. Likewise, there was made a research of sailing schools on Croatian market and the processed data was related to the evaluation of respondents about their satisfaction with the offer they got from Croatian sailing schools. Also, an analysis of the preference for selecting the specific time of year for a vacation for sailing was conducted. An analysis also contains results about the reasons that matter to respondents when they are making a decision on whether they will select a sailing school or charter agency. At the very end, suggestions were made to improve the offer of sailing schools in Croatia.

Keywords: *sailing, sailing school, nautical tourism, active vacation*