POTRAŽNJA ZA SPORTSKO-REKREACIJSKIM SADRŽAJIMA

Bandić, Josipa

Master's thesis / Diplomski rad

2020

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:124:507137

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

POTRAŽNJA ZA SPORTSKO-REKREACIJSKIM SADRŽAJIMA

Mentor: **Student:**

prof.dr.sc. Maja Pervan **Josipa Bandić**

Split, kolovoz 2020.

SADRŽAJ

1. UVOD 1

1.1. Problem istraživanja 1

1.2. Predmet istraživanja 3

1.3. Istraživačke hipoteze 3

1.4. Ciljevi istraživanja 6

1.5. Metode istraživanja 6

1.6. Doprinos istraživanja 7

1.7. Struktura rada 7

2. POTRAŽNJA 9

2.1. Pojam potražnje i krivulja potražnje 9

2.2. Determinante potražnje 11

2.3. Elastičnost potražnje 13

3. POTRAŽNJA I SPORTSKO-REKREACIJSKI SADRŽAJI 17

3.1. Sedentarni stil života: uzroci i posljedice 17

3.2. Tjelesna aktivnost i tjelovježba: zdravstvene i druge koristi 19

3.3. Tjelesne aktivnosti osoba u EU: smjernice i usporedba između zemalja 21

3.4. Fitness industrija u svijetu 24

3.5. Analiza ponude sportsko-rekreacijskog sadržaja u Splitu 25

3.6. Postojeća istraživanja o determinantama tjelesne aktivnosti 26

4. EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE O DETERMINANTAMA POTRAŽNJE ZA SPORTSKO-REKREACIJSKIM SADRŽAJEM 29

4.1. Metodološki aspekti istraživanja 29

4.2. Rezultati provedenog anketnog istraživanja 30

4.2.1. Opći podaci o uzorku 30
4.2.2. Angažman u sportsko-rekreativnim aktivnostima 33
4.2.3. Determinante angažmana u sportsko-rekreativnim aktivnostima 35
4.3. Rezultati testiranja istraživačkih hipoteza 37
4.4. Osvrt na provedeno istraživanje i smjernice za buduća istraživanja 47
5. ZAKLJUČAK 49
LITERATURA 51
POPIS SLIKA 56
POPIS TABLICA 57
POPIS GRAFOVA 58
PRILOZI 59
SAŽETAK 62
SUMMARY 62

1. UVOD

1.1. Problem istraživanja

Današnji stil života uključuje široku lepezu sjedilačkih aktivnosti, od radnih do zabavnih, pa tako današnji „moderni muškarac“ i „moderna žena“ vrijeme provode sjedeći više nego ikada. Gledajući televiziju, vozeći auto, vozeći se u drugim prijevoznim sredstvima, radeći na poslu, igrajući igrice na računalu/mobitelu/konzolama, socijalizirajući se u kafićima itd., ljudi sjede.

Sjedilački (ili sedentarni) **stil života** je definiran čovjekovim držanjem (sjedenje ili ležanje) i niskom potrošnjom energije (Owen i sur., 2010). Isti je prvenstveno posljedica razvoja tehnologije i tzv. „elektroničkog doba“ koji su doveli do toga da danas kod mnogih aktivnosti nije potrebno ulaganje fizičkog napora kao ranije u prošlosti. Tako je, primjerice, danas sasvim uobičajeno da svako kućanstvo posjeduje barem jedan automobil, dok ranije u prošlosti to nije bio slučaj. Ranije u prošlosti su djeca nakon škole igrala razne igre s prijateljima na otvorenom, a kojima današnja djeca ne znaju ni nazive već vrijeme iza nastave redovito provode „online“ gledajući crtiće/filmove, igrajući igrice te provodeći vrijeme na društvenim mrežama.

Ovi navodi mogu se potkrijepiti i konkretnim podacima. Tako je, primjerice, u Europskoj uniji zabilježeno čak 500 osobnih automobila na tisuću stanovnika u 2017 godini. Usporedbe radi, prosječan broj osobnih automobila na tisuću stanovnika u EU-u u 2000. godini je iznosio 382 (Eurostat, 2020). Što se tiče sjedilačkih aktivnosti, prema podacima s Eurostata, ljudi u Europskoj uniji izvan posla u prosjeku provode između dva i tri sata dnevno gledajući televiziju i druge medije te igrajući igrice (Eurostat, 2018).

Da je dugotrajno sjedenje opasno po zdravlje ljudi shvatilo se davno. Liječnik Ramazzini je još u 17. stoljeću primijetio kako je veza između sjedilačkog ponašanja i štetnih zdravstvenih posljedica vidljiva kod onih radnika čije zanimanje zahtijeva sjedenje tijekom većeg broja sati (Franco, 1999). Međutim, broj istraživanja koji se bave vezom između sjedilačkog načina života i zdravlja se naročito povećao tijekom posljednjih 20 godina kako je tehnološki razvoj postajao sve ubrzaniji, dovodeći sve veći broj ljudi do sedentarnog stila života te općenito povećavajući broj sati sjedenja u danu. Potvrda navedenome je opsežno istraživanje provedeno u SAD-u u periodu od 2001. do 2016. godine na 50 tisuća ispitanika, a koje je pokazalo kako se vrijeme sjedenja u danu povećalo za skoro cijeli sat između 2007. i 2016. godine (Yang i sur., 2019).

Postojeća istraživanja koja su se bavila ovom tematikom su pokazala kako prevelik broj sati provedenih u sjedenju, između ostalog, dovodi i do: kardiovaskularnih bolesti i tromboze vena (Dunstan i sur., 2012), rizika od dijabetesa (Healy i sur., 2008; Pereira i sur., 2012) i povećanog rizika od preuranjene smrti kod odraslih (Owen i sur., 2010; Patel i sur., 2010), a do povećanog rizika od depresije, agresije, prekomjerne težine i loših interpersonalnih vještina kod djece (Pagani i sur., 2019). Manjak tjelesne aktivnosti godišnje uzrokuje oko 1,9 milijuna smrti koje su se mogle spriječiti (WHO, 2002; u Goje i sur., 2014).

Sasvim je jasno kako je određena razina tjelesne aktivnosti nužna. Međutim, unatoč znanju o važnosti redovite tjelesne aktivnosti, podaci o angažmanu populacije u istoj su poprilično razočaravajući. Tako, primjerice, prema Eurobarometru, skoro 50% Europljana nikad ne vježba niti se bavi nekim sportom, a taj postotak se povećava postupno od 2009. godine. Tek se 7% Europljana redovito bavi nekom tjelesnom aktivnosti (WHO, 2018).

Zbog svega navedenog, u svijetu na razini država postoje preporuke o minimalnoj tjelesnoj aktivnosti, kako za odrasle tako i za djecu. Tako, primjerice, u SAD-u (HHS, 2019) i Velikoj Britaniji (Public Health England, 2016) vlade preporučuju minimalno 150 minuta umjerene tjelovježbe tjedno za odrasle osobe, dok bi djeca trebala biti involvirana čak 60 minuta dnevno u neku umjerenu do snažniju tjelesnu aktivnost. Hrvatska nema vlastite smjernice, već je preuzela preporuke za tjelesnu aktivnost i sedentarno ponašanje djece i odraslih osoba od ostalih država, a koje su jednake onima kod SAD-a i Velike Britanije (Jurakić i Pedišić, 2019). Osim preporuka, napori se ulažu i u konkretne inicijative i športsko-edukativne aktivnosti kako bi se građane potaknulo na aktivniji život. Tako, primjerice, u Europskoj uniji postoji Europski tjedan sporta.

Angažman u sportsko-rekreacijskoj aktivnosti zahtijeva, osim volje, vrijeme te redovito i novac. Čak ako osoba i odluči vježbati samostalno opet su određeni inicijalni novčani izdaci potrebni za opremu, odjeću i/ili odgovarajuće rekvizite. Ako se pak osoba odluči za tjelovježbu u nekom klubu i/ili u fitness centru, u tom slučaju morat će plaćati mjesečnu članarinu. U ovom smislu, **dohodak**, kao jedna od klasičnih determinanti potražnje, će zasigurno imati utjecaja i na potražnju za sportsko-rekreacijskim sadržajem, i to u očekivanom predznaku.

Nadalje, kada su sportsko-rekreacijske aktivnosti u pitanju, njihov broj je zaista velik i raznovrstan. Danas osobe mogu birati između teretane, raznih plesova, zumbe, aerobika i step aerobika, različitih funkcionalnih treninga, pa do samostalnog bicikliranja, trčanja i brzog hodanja. Stoga, **cijene povezanih dobara**, kao još jedna klasična determinanta potražnje,

također će imati utjecaja i na potražnju za sportsko-rekreacijskim sadržajem. Konkretno, iz prethodno spomenutog primjera, cijena supstituta će imati utjecaj pa će se, primjerice, osoba odlučiti za teretanu umjesto za funkcionalni trening jer je mjesečna članarina niža.

Konačno, **ukusi i preferencije potrošača** će zasigurno imati utjecaja na potražnju za sportsko-rekreacijskim sadržajem. Tako će se, primjerice, jedna osoba opredijeliti za teretanu jer želi imati svoj tempo vježbanja, dok će se neka druga osoba odlučiti za funkcionalni trening jer ne zna samostalno vježbati i/ili preferira rad u grupi.

Studenti predstavljaju segment populacije koji izrazito mnogo sjedi, a što potvrđuju i razna istraživanja. Naime, Keating i sur. (2005) su pregledom desetak postojećih istraživanja ustvrdili kako čak i do 50% studenata nije fizički aktivno.

Kad je **studentska populacija** u pitanju, klasične determinante potražnje ne moraju imati očekivani utjecaj kao kod odraslih osoba. Osim toga kada je u pitanju studentska populacija, pored klasičnih determinanti mogu se pojaviti još neke specifične za ovaj segment populacije. Konkretno, istraživanja o determinantama potražnje za sportsko-rekreacijskim sadržajima među studentskom populacijom razlikuju osobne determinante (spol, dob, dohodak itd.), socijalne (potpora obitelji i prijatelja), kognitivne (samomotivacija) te determinante okruženja (sigurnost na fakultetu, klimatsko okruženje i sl.).[1]

1.2. Predmet istraživanja

Predmet ovog istraživanja je, na temelju podataka prikupljenih anketnim upitnikom, utvrditi determinante potražnje za sportsko-rekreacijskim sadržajima kada se promatra studentska populacija. Naime, jedino razumijevanjem determinanti fizičkih aktivnosti je moguće uložiti konkretne napore za promjenom (negativnog) ponašanja.

1.3. Istraživačke hipoteze

U diplomskom radu testirat će se ukupno šest istraživačkih hipoteza, pri čemu će svaka hipoteza obuhvatiti jednu potencijalnu determinantu potražnje studenata za sportsko-rekreacijskim

[1] Primjerice u Keating i sur (2005).

sadržajima. Determinante su odabrane temeljem teorijskih postavki o potražnji te temeljem postojećih istraživanja koja su se bavila ovom tematikom. Prva istraživačka hipoteza koja će se testirati glasi:

H1: Postoji razlika u potražnji za sportsko-rekreacijskim sadržajima s obzirom na spol.

Prva istraživačka hipoteza pretpostavlja kako će se potražnja za sportsko-rekreacijskim sadržajima razlikovati između muškaraca i žena odnosno između studenata i studentica. Ovako postavljena hipoteza uporište ima u konkretnom istraživanju koje svako četiri godine, počevši od 2002. godine, u Hrvatskoj provodi Hrvatski zavod za javno zdravstvo (HZJZ). Najnovije istraživanje HZJZ-a pokazalo je kako su muškarci aktivniji od žena, odnosno više se bave tjelesnom aktivnosti u odnosu na žene i to u sve četiri promatrane skupine (djeca, adolescenti, odrasli te starije odrasle osobe). Razlika je najveća u skupini „odrasli" (18-64 godine) gdje ukupno 19% muškaraca, a tek 13% žena, ima dostatnu tjelesnu aktivnost, pri čemu se dostatnost mjeri sukladno ranije spomenutim smjernicama međunarodnih organizacija (WHO, 2018).

Druga hipoteza koja će se testirati u diplomskom radu glasi:

H2: Postoji razlika u potražnji za sportsko-rekreacijskim sadržajima s obzirom na dohodak.

Kao što je spomenuto u problemu istraživanja, tjelovježba osim volje i vremena zahtijeva i novac. Stoga, može se očekivati kako će potražnja za sportsko-rekreacijskim sadržajima ovisiti o dohotku kao jednoj od klasičnih determinanti potražnje. Da je razina tjelovježbe niža kod onih studenata čije obitelji spadaju u niže dohodovne razrede pokazala su i postojeća istraživanja (primjerice Goje i sur., 2014). Pritom, u testiranju ove hipoteze će se ostaviti prostor mogućnosti kako ova determinanta možda neće imati očekivan (negativan) utjecaj na odabranom uzorku ispitanika. Naime, Sveučilište u Splitu, u suradnji sa Unisport-om Split i Studentskim centrom, već par godina zaredom organizira u potpunosti besplatne sportsko-rekreativne aktivnosti među kojima su i funkcionalni trening, pilates, yoga i kickboxing (UNIST, 2020).

Treća hipoteza koja će se testirati u diplomskom radu glasi:

H3: Postoji ovisnost između potražnje za sportsko-rekreacijskim sadržajima i cijene istih.

Cijena nekog dobra predstavlja klasičnu determinantu potražnje. Ako je dobro normalno, rast cijene istog trebao bi imati negativan utjecaj na potražnju za istim. Stoga, treća istraživačka

hipoteza pretpostavlja kako će postojati negativna ovisnost između ovih varijabli (potražnja i cijena).

Četvrta istraživačka hipoteza koja će se testirati u diplomskom radu glasi:

H4: Postoji razlika u potražnji za sportsko-rekreacijskim sadržajima s obzirom na godinu studija.

Četvrta istraživačka hipoteza uporište ima u istraživanju Huang i sur. (2003) koje je potvrdilo kako studenti postaju manje fizički aktivni s protekom vremena. Sukladno ovom istraživanju, očekuje se kako će studenti s viših godina studija manje potraživati sportsko-rekreacijske sadržaje u odnosu na mlađe kolege.

Peta istraživačka hipoteza koja će se testirati glasi:

H5: Postoji ovisnost između potražnje za sportsko-rekreacijskim sadržajima i sudjelovanjem na istima od strane najbližih prijatelja/kolega.

Angažman u sportsko-rekreativnim aktivnostima od strane najbližih prijatelja i kolega predstavlja jednu socijalnu determinantu. Naime, obično se kaže „s kim si takav si“, pa se u ovom slučaju očekuje kako će se ispitanici prije baviti sportsko-rekreacijskim aktivnostima ako to rade i njihovi najbliži prijatelji i kolege. Isto su potvrdila i postojeća istraživanja.[2]

Konačno, šesta istraživačka hipoteza glasi:

H6: Angažman u sportsko-rekreacijskim aktivnostima pozitivno utječe na akademski uspjeh.

Veza između tjelesne aktivnosti studenata i akademskog uspjeha je značajno istraživana, što potvrđuje i jako velik broj radova na tu temu. Burns i sur (2020) su, pregledom velikog broja radova na tu temu, zaključili kako tjelesna aktivnost koja povećava potrošnju kalorija poboljšava određene aspekte vezane uz akademski uspjeh, uključujući kognitivno funkcioniranje i ocjene. U skladu s tim, očekuje se pozitivan utjecaj angažmana u sportsko-rekreacijskim aktivnostima na akademski uspjeh i u ovom istraživanju.

[2] Primjerice, Wallace i sur. (2000).

1.4. Ciljevi istraživanja

Nekoliko je ciljeva ovog istraživanja. Prije svega, cilj istraživanja je proučiti koliko su studenti Ekonomskog fakulteta u Splitu aktivni. Ovi rezultati usporedit će se s istraživanjima iz drugih zemalja. Dodatno, cilj istraživanja je utvrditi koji su to faktori odnosno determinante koje utječu na potražnju studenata za sportsko-rekreacijskim sadržajima. Naime, isključivo poznavanjem ovih determinanti je moguće poduzeti konkretne napore u poticanju studenata na bavljenje tjelesnim aktivnostima. Konačno, istraživanjem utjecaja angažmana u sportsko-rekreacijskim aktivnostima na akademski uspjeh želi se dodati još jedan valjan razlog poticanju tjelesnih aktivnosti među studentima od strane Sveučilišta.

1.5. Metode istraživanja

Pri izradi diplomskog rada korist će se nekoliko znanstvenih metoda. Pri izradi teorijskog dijela rada, a koji će se bazirati na analizi postojeće literature o analizi potražnje i sportsko-rekreacijskim sadržajima, koristit će se sljedeće znanstvene metode (Tkalac i sur., 2011):

Metoda deskripcije – koja podrazumijeva postupak jednostavnog opisivanja ili očitavanja činjenica, procesa i predmeta u prirodi i društvu, te njihovih empirijskih potvrđivanja odnosa i veza, ali bez znanstvenog tumačenja i objašnjavanja.

Metoda kompilacije – koja podrazumijeva postupak preuzimanja rezultata znanstveno – istraživačkog rada, odnosno tuđih opažanja, stavova i zaključaka.

Metoda klasifikacije – koja podrazumijeva podjelu općeg pojma na posebne, u okviru opsega pojma.

Metoda indukcije i dedukcije – koja podrazumijeva shvaćanje i donošenje zaključaka o pojedinim dijelovima cjeline na osnovu razumijevanja cjeline, te donošenje zaključaka o cjelini na osnovu razumijevanja pojedinih njenih dijelova.

U empirijskom dijelu rada će se koristiti primarni podaci prikupljeni online anketnim istraživanjem nad studentima Ekonomskog fakulteta u Splitu. Prikupljeni podaci će se prikazati tabelarno i grafički te će se obraditi korištenjem neparametrijskih testova s ciljem testiranja ranije postavljenih istraživačkih hipoteza.

1.6. Doprinos istraživanja

Iako se broj istraživanja koji se bave vezom između sjedilačkog načina života i zdravlja značajno povećao tijekom posljednjih 20 godina, takva istraživanja u Hrvatskoj su prilično rijetka. Osim toga, čak kada se ova tematika proučava, često je to u sklopu većih istraživanja u kojima sjedilački način života predstavlja tek jedan element u istraživanju.[3] Što se pak tiče uzoraka, u postojećim istraživanjima u Hrvatskoj je utjecaj sjedilačkog načina života proučavan na zaposlenicima[4] i osnovnoškolcima[5], dok se nije moglo pronaći nijedno istraživanje koje je u uzorku imalo studente.

Ovo istraživanje će omogućiti uvid u determinante fizičkih aktivnosti što se čini važnim ne samo zbog lošeg utjecaja sjedilačkog načina života na zdravlje, već i zbog lošeg utjecaja koje sjedilački način života ima na akademski uspjeh studenata. Naime, jedino razumijevanjem determinanti fizičkih aktivnosti je moguće uložiti konkretne napore za promjenom takvog (negativnog) ponašanja.

1.7. Struktura rada

Diplomski rad je strukturiran u pet poglavlja.

Prvi dio rada je uvodni dio te su u njemu obrađeni problem i predmet istraživanja, navedene su istraživačke hipoteze i ciljevi istraživanja te su prezentirane i objašnjene metode korištene prilikom izrade istraživanja. U prvom dijelu rada je također pružen uvid u strukturu cijelog rada.

Drugi dio rada je posvećen potražnji. U ovom dijelu rada je teorijski opisan pojam potražnje, prezentirana je krivulja potražnje te su navedene i pojašnjene klasične determinante potražnje. U okviru ove cjeline je također obrađen pojam elastičnosti potražnje.

Treći dio rada bavi se potražnjom za sportsko-rekreacijskim sadržajima. U ovom dijelu rada je prvo opisan sedentarni stil života, njegovi uzroci i posljedice. Potom su navedene prednosti tjelesne aktivnosti te su prezentirati podaci o tjelesnoj aktivnosti osoba u Europskoj uniji. U nastavku ovog dijela su također prezentirani osnovni podaci o industriji sporta i rekreacije u

[3] Primjerice Maslarda i sur. (2020).
[4] Primjerice Perić (2020).
[5] Primjerice Šalinger (2020).

svijetu i u Hrvatskoj, s posebnim osvrtom na ponudu sportsko-rekreacijskog sadržaja u gradu Splitu. Treći dio rada završava pregledom postojećih istraživanja o bavljenju sportom i rekreacijom među studentima.

Četvrti dio rada sadrži empirijsko istraživanje. U ovom dijelu su, nakon prezentacije metodoloških aspekta istraživanja, prezentirani rezultati testiranja istraživačkih hipoteza. Ovaj dio rada završava osvrtom na provedeno istraživanje koje sadržava i smjernice za buduća istraživanja.

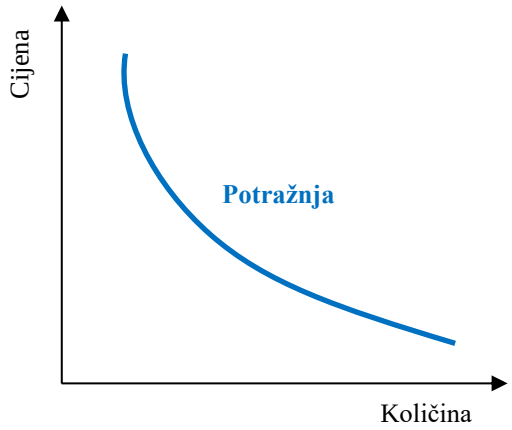
Peti dio diplomskog rada je posvećen zaključnim razmatranjima.

2. POTRAŽNJA

2.1. Pojam potražnje i krivulja potražnje

Potražnja ukazuje na količinu nekog dobra koju je netko voljan i sposoban kupiti na nekom tržištu tijekom nekog vremena po svakoj mogućnoj cijeni tog dobra (Pavić i sur., 2009). Ovako definirana potražnja se naziva *pojedinačnom potražnjom* koja ovisi o izboru pojedinca i njegovom budžetskom ograničenju, pri čemu svaki pojedinac teži maksimalizaciji korisnosti. Zbroj svih pojedinačnih potražnji daje *tržišnu potražnju* koja predstavlja ukupnu potražnju za nekim dobrom koju su svi potrošači tog dobra spremni kupiti pri različitim cijenama. Konačno, potražnja može biti i a*gregatna* kada se promatra s makro aspekta, a podrazumijeva ukupnu potražnju za svim dobrima i uslugama u jednoj ekonomiji.

Krivulja potražnje predstavlja grafički prikaz odnosa između tržišne cijene nekog proizvoda i njegove tražene količine kada se ostali elementi ne mijenjaju. U najvećem broju slučajeva ova krivulja je negativnog nagiba (Slika 1), implicirajući negativnu vezu između tržišne cijene nekog proizvoda i njegove tražene količine.



Slika 1: Krivulja potražnje

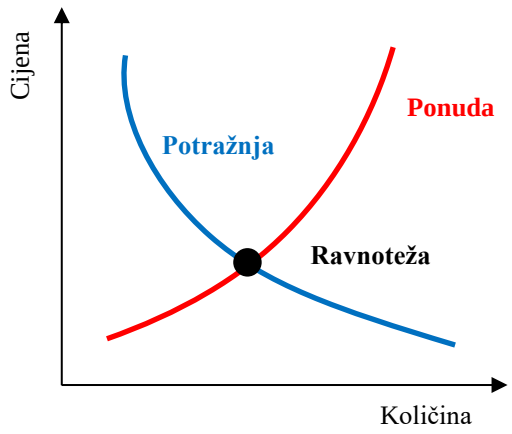
Izvor: Izrada autorice.

Iz slike 1 se može uočiti kako bi u slučaju rasta cijene, potražnja za promatranim proizvodom opala. Ovo svojstvo je poznato kao **zakon opadajuće potražnje,** a kaže da kad cijena robe raste i kad se ostali elementi ne mijenjaju, kupci su skloni kupiti manju količinu, odnosno kad se

cijena smanjuje i drugi su elementi nepromjenjivi, kupci su skloni kupiti veću količinu (Čičin-Šain, 2020a). Zakon opadajuće potražnje nastaje zbog djelovanja dvaju učinaka (Čičin-Šain, 2020b):

1. **učinka supstitucije**, gdje potražnja za dobrom pada u slučaju rasta njegove cijene, ceteris paribus, jer kupci mijenjaju promatrano dobro s nekim drugim, sada povoljnijim, a koji zadovoljava istu potrebu; te
2. **učinka dohotka**, gdje rast cijene nekog dobra, ceteris paribus, smanjuje realni dohodak potrošača jer potrošač sada s istom razinom dohotka može kupiti manju količinu promatranog dobra.

Potražnju nikako ne bi trebalo promatrati bez ponude. Naime, dok se potrošači trude dobiti što više proizvoda za što nižu cijenu, istovremeno se proizvođači trude prodati što više svojih proizvoda po što većoj cijeni. Stoga, u grafičkom smislu, krivulja ponude je rastuća odnosno njen nagib je pozitivan (Slika 2). Niske cijene proizvođačima vjerojatno neće osigurati profite, a jako niske cijene možda neće dozvoliti niti pokriće troškova. Ravnoteža nastaje tamo gdje se ponuda i potražnja sretnu, pri istoj cijeni. Ta cijena označava onu pri kojoj su ponuđači voljni ponuditi svoje proizvode te pri kojoj su kupci voljni te iste proizvode kupiti.



Slika 2: Krivulja ponude i potražnje
Izvor: Izrada autorice.

Kako ističe Chappelow (2019), ravnotežne cijene nisu fiksne i jednom zadane već konstantno fluktuiraju i to za većinu dobara i usluga budući da se čimbenici koji utječu na potražnju također konstantno mijenjaju. O kojim čimbenicima je najčešće riječ, bavi se sljedeći dio rada.

2.2. Determinante potražnje

Proizvodnja odnosno ponuda bilo kojeg dobra/usluge je profitno orijentiran pothvat. To znači da sve one koji prodaju neki proizvod odnosno pružaju određenu uslugu itekako zanima što to utječe na potražnju za njihovim proizvodima/uslugama. Kao što se ustanovilo ranije, promjene u cijeni tog proizvoda/usluge, a naročito u situaciji kada se ništa drugo ne mijenja, dovodi do promjene u potraživanoj količini. Međutim, pored cijene se mogu pojaviti brojni drugi faktori koji utječu na potražnju, a među kojima se naročito ističu (Čičin-Šain, 2020a): a) *dohodak*; b) *veličina tržišta mjerena pučanstvom*; c) *cijene povezanih dobara/usluga*; d) *ukusi i preferencije potrošača*; te e) *posebni utjecaji*.

Dohodak prezentira kupovnu moć potrošača. Tako ljudi s većom kupovnom moći mogu kupovati više proizvoda i/ili skuplje proizvode. Naravno, vrijedi i obratno. Kod većine proizvoda odnosno usluga, rast dohotka će dovesti do rasta potražnje za tim proizvodom/uslugom, uz sve ostale uvjete nepromijenjene. Ovo vrijedi kod takozvanih normalnih dobara. Suprotnost normalnim dobrima su takozvana inferiorna dobra kod kojih vrijedi obratan odnos između dohotka i potražnje za nekim proizvodom te će u slučaju rasta dohotka potražnja za istim padati. Riječ je o dobrima koji imaju skuplje supstitute te na koje bi se potrošači rado prebacili kada bi im dohodak dozvoljavao, što se onda i događa nakon rasta dohotka. Udžbenički primjer inferiornog dobra je brza hrana (engl. fast food) koja je povoljna ali nezdrava. U slučaju rasta dohotka mnogo pojedinaca će se odlučiti prijeći na zdravije, organske, namirnice.

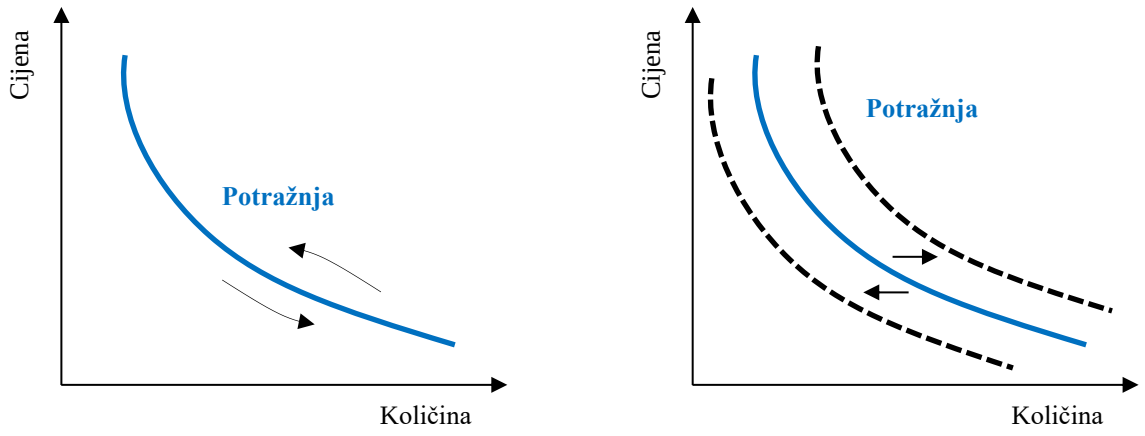
Veličina populacije je drugi faktor koji se redovito spominje kao jedan od čimbenika potražnje. Pritom utjecaj na potražnju je poprilično jasan. Više stanovnika na nekom području znači i veću potražnju za određenim dobrima te obratno.

Povezana dobra mogu biti supstituti ili komplementarna dobra. Supstitut je dobro koje po svojim karakteristikama može zamijeniti drugo dobro i tako zadovoljiti istu potrebu. Ako neko dobro ima dovoljno dobre supstitute, razumno je očekivati kako će rast cijene tog dobra dovesti do pada potražnje za istim budući da potrošači mogu jednostavno prijeći na zamjensko dobro. Dobar primjer takvog dobra je Coca-Cola čiji je najbliži supstitut Pepsi, ali i bilo koje drugo bezalkoholno piće, kojih ima mnoštvo na tržištu, može zadovoljiti istu potrebu. S druge strane, komplementarna dobra su dobra koja se zajedno troše. Primjerice, netko ne može voziti auto bez goriva. Drastičan rast cijene goriva može nekoga demotivirati u kupnji automobila, ako

osoba napravi računicu da joj je povoljnije služiti se, primjerice, javnim prijevozom. Kod komplementarnih dobra stoga, rast cijene jednog dobra može dovesti do smanjenja potražnje za tim dobrom ali i dobrom s kojim je to dobro u komplementarnom odnosu.

Ukusi i preferencije potrošača su faktori koji djeluju na potražnju za nekim proizvodom odnosno uslugom, i to često na neracionalan način. Naime, netko može preferirati neki brend odjeće ili obuće, mada mu potrebu može zadovoljiti i neki, primjerice, povoljniji brend. Općenito govoreći, što više potrošača preferira neko dobro, potražnja za njim je veća i obrnuto.

Razlika između utjecaja promjene cijene i utjecaja bilo kojeg drugog spomenutog faktora na potražnju za nekim proizvodom grafički se ogleda u tome što promjene u cijeni, ceteris paribus, dovode do kretanja uzduž krivulje potražnje, dok promjena bilo kojeg drugog faktora dovodi do pomicanja cijele krivulje potražnje lijevo ili desno (Slika 3).



a) Promjena cijene **b) Promjena drugog faktora**

Slika 3: Kretanje po krivulji potražnje vs. kretanje krivulje potražnje
Izvor: Izrada autorice.

Konačno, kao determinante potražnje se mogu pojaviti i neki **posebni utjecaji**, a koji su vezani za neko specifično dobro ili neku specifičnu uslugu. Naime, cijene, dohodak, cijene povezanih dobara, stanovništvo te ukusi i preferencije su, može se reći, općenite determinante potražnje za bilo kojim dobrom. Posebni utjecaji su one determinante vezane na neko specifično dobro ili neku specifičnu uslugu. Primjera radi, u ovom radu se proučavaju determinante potražnje za sportsko-rekreativnim aktivnostima među studentskom populacijom. Postojeća istraživanja su

pokazala kako se pored klasičnih determinanti potražnje, u potražnji za sportsko-rekreacijskim aktivnostima mogu pojaviti i neke druge poput, primjerice, socijalnih determinanti (potpore/utjecaja obitelji i prijatelja) i, primjerice, determinanti okruženja (sigurnost, klimatsko okruženje i sl.).

2.3. Elastičnost potražnje

Dosada se spoznalo kako kod većine proizvoda rast cijene, ceteris paribus, uzrokuje pad potražnje za tim proizvodom, i obrnuto. Isto tako se spoznalo kako kod većine proizvoda rast dohotka, ceteris paribus, uzrokuje rast potražnje za tim proizvodom, i obrnuto. Dobro je i poželjno znati za koliko će točno reagirati potražnja kao odgovor na promjenu cijene ili dohotka. Odgovor na ovo pitanje daje **pokazatelj elastičnosti** koji mjeri osjetljivost jedne varijable na drugu odnosno koji govori za koliko posto će se promijeniti jedna varijabla ako druga varijabla poraste za 1% (Pindyck i Rubinfeld, 2005). Stoga, može se razlikovati cjenovna elastičnost potražnje i dohodovna elastičnost potražnje.[6]

Cjenovna elastičnost potražnje mjeri koliko se mijenja količina traženog dobra kada se mijenja njegova cijena. Koeficijent cjenovne elastičnosti računa se preko sljedeće formule (Čičin-Šain, 2020c):

$$E_D = \frac{Postotna\ promjena\ tražene\ količine}{Postotna\ promjena\ cijene} \tag{1}$$

S obzirom na vrijednost koju ovaj koeficijent može poprimiti, moguće je razlikovati pet slučajeva (Tablica 1). Prvi, krajnji, slučaj je **savršeno elastična potražnja** kada najmanja promjena u cijeni, ceteris paribus, dovodi do pada potražnje na nulu. Savršeno elastična potražnja je uglavnom teorijski koncept i nema puno primjera iz prakse. Kako navodi Sabolić (2013) riječ je o dobrima koja potrošaču nisu važna te kojih se vrlo lako može odreći bez ikakvih ekonomskih posljedica, navodeći kao primjer tiskane novine u doba Interneta.

[6] Osim cjenovne i dohodovne elastičnosti potražnje postoje i druge vrste elastičnosti ovisno o tome koji se faktor potražnje proučava. U ovom dijelu analiza je zadržana na spomenute dvije vrste elastičnosti.

Cjenovna elastičnost potražnje može biti i **relativno elastična**, kada je koeficijent cjenovne elastičnosti veći od 1, sugerirajući kako potražnja snažno reagira na promjenu cijene, budući da u slučaju rasta cijene za 1%, ceteris paribus, dolazi do pada u većem relativnom iznosu od toga. Razumljivo, potražnja je relativno cjenovno elastična kod dobara koje imaju lako dostupne supstitute.

Nadalje, potražnja može biti **jedinično elastična**. U ovom slučaju potražnja će se mijenjati za isti postotak za koji će se mijenjati i cijena promatranog proizvoda. Ponovno, riječ je o teorijskom slučaju koji se rijetko nalazi u praksi.

Potražnja može biti i **relativno neelastična**, a karakterizira je koeficijent cjenovne elastičnosti manji od 1. Navedeno pak znači da rast cijene, ceteris paribus, dovodi do pada potražnje, ali je taj pad u postotnom smislu manji od rasta cijene. Kako ističe Sabolić (2013), u praksi je riječ o dobrima koje nije lako zamijeniti, barem ne u kratkom roku, a koja su potrošačima esencijalno potrebna, navodeći kao primjer energiju i energente.

Konačno, potražnja može biti i **savršeno neelastična** s koeficijentom cjenovne elastičnosti koji iznosi 0. Vrijednost ovog koeficijenta ukazuje na to kako potražnja uopće ne reagira na promjene cijene promatranog proizvoda, bilo da ona raste ili pada. U literaturi se kao primjer ističe voda koja nema supstituta, a nužna je za život. Sabolić (2013), ukazujući na potencijalne razlike u potražnji u dugom i kratkom roku, navodi primjer plina za grijanje. Naime, ako plin poskupi, dok osoba ne ugradi instalaciju za neki alternativni način grijanja, primjerice centralno, prisiljena je i dalje kupovati plin, pa čak i po većoj cijeni.

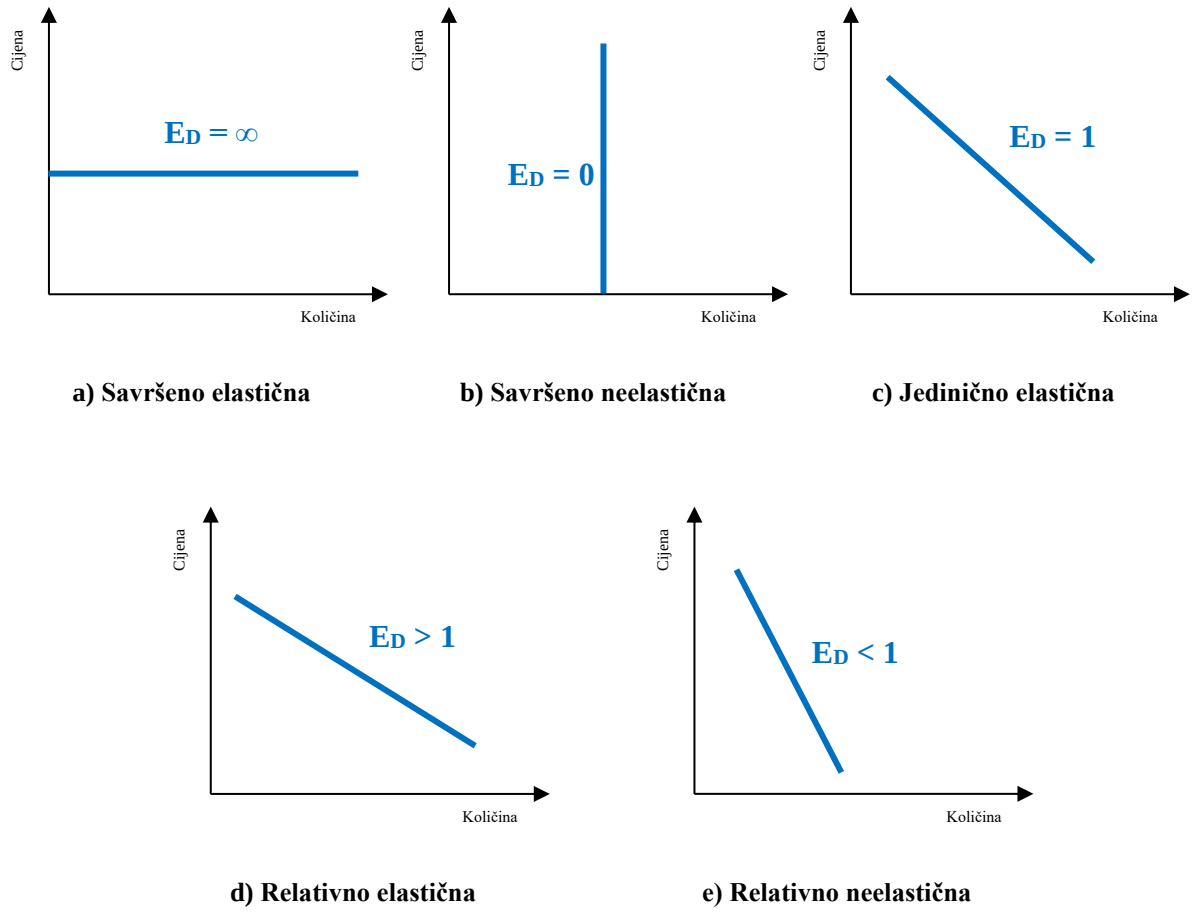
Tablica 1: Karakteristike potražnje pri različitim koeficijentima cjenovne elastičnosti

Potražnja	Iznos elastičnosti*	Pojašnjenje
Savršeno elastična	∞	Malo povećanje cijene dovodi do pada potražnje na nulu.
Relativno elastična	> 1	Potražnja pada za veći postotak od rasta cijene.
Jedinično elastična	1	Potražnja pada/raste u istom postotku kao i cijena.
Relativno neelastična	< 1	Potražnja pada za manji postotak od rasta cijene.
Savršeno neelastična	0	Potražnja uopće ne reagira na promjenu cijene.

* Apsolutni iznos elastičnosti.

Izvor: Prilagodba prema Sabolić (2013).

Gore sve opisano i prezentirano u Tablici 1 je zanimljivo prezentirati grafički. Slika 4 prikazuje oblike krivulje potražnje ovisno o vrijednostima koeficijenata cjenovne elastičnosti potražnje.



a) Savršeno elastična **b) Savršeno neelastična** **c) Jedinično elastična**

d) Relativno elastična **e) Relativno neelastična**

Slika 4: Cjenovna elastičnost potražnje, grafički prikaz
Izvor: Izrada autorice.

Nekoliko je važnih zaključaka koji se mogu izvući iz Tablice 1 i Slike 4. Prvo, elastičnost potražnje ovisi o postojanju i dostupnosti supstituta. Što su bliži i dostupniji supstituti potražnja će više i jače reagirati na promjene cijene, odnosno bit će elastičnija. Elastičnost potražnje će biti manja što je dobro nužnije za život, naročito ako nema bliske supstitute. Primjerice, voda je esencijalna za život, nema supstituta te promjene u cijeni neće utjecati na promjene u potražnji. Također, vrijeme potrebno za prilagođavanje uvelike će igrati ulogu u elastičnosti potražnje. Obično je potražnja elastičnija u dugom roku nego u kratkom, jer se potrošač može prilagoditi s vremenom, odnosno promaći neku zamjenu za dobro koje trenutno troši, a kojem je sada porasla cijena (Pavić i sur., 2009).

Cjenovna elastičnost potražnje mjeri reakcije potrošača na promjene u cijenama proizvoda/usluga. U pravilu je uvijek negativna, a što proizlazi iz već spomenutog zakona opadajuće potražnje prema kojem kada cijena dobra raste, ceteris paribus, kupci su skloniti kupiti manju količinu, odnosno kada se cijena smanjuje, ceteris paribus, kupci su skloni kupiti veću količinu promatranog dobra.

Iznimke od zakona potražnje postoje, a konkretno kada je utjecaj cijene u pitanju, u relevantnoj literaturi se može pronaći tv. **Veblenov efekt** kod kojeg je zakon potražnje obrnut. Naime, prema ovom efektu, ljudi će potraživati veće količine nekog dobra što mu je cijena viša. S druge strane, što je cijena promatranog dobra niža, to će biti i manja potraživana količina istog. Za primjer Veblenovih dobara se uzimaju luksuzna dobra gdje je prisutan tzv. efekt snoba. Kupci takvih dobara kupuju ih kao statusne simbole, znajući da ih ne može imati svatko. U slučaju pada cijene, takva dobra bi bila dostupna većem broju ljudi, pa „snobu“ više ne bi bila „zanimljiva“.

Dohodovna elastičnost potražnje mjeri osjetljivost potražnje na promjene dohotka potrošača, ceteris paribus. Računa se preko sljedeće formule:

$$E_D = \frac{Postotna\ promjena\ tražene\ količine}{Postotna\ promjena\ cijene} \qquad (2)$$

Koeficijent dohodovne elastičnosti može biti i pozitivan i negativan ovisno o tome kakva vrsta dobra je u pitanju (normalno ili inferiorno). Osim vrste dobra, vrijeme potrebno za prilagodbu također utječe na ovo kao i na visinu koeficijenta.

3. POTRAŽNJA I SPORTSKO-REKREACIJSKI SADRŽAJI

3.1. Sedentarni stil života: uzroci i posljedice

Pojam **sedentarni** dolazi od latinske riječi *sedere* što u prijevodu znači „sjediti“. Stoga, sedentarno ponašanje predstavlja izraz koji se koristi u opisivanju ljudskog ponašanja kod kojeg je potrošnja energije niska, uključujući dugotrajno sjedenje ili vrijeme provedeno u tranzitu, na poslu, kod kuće i u slobodno vrijeme (Tremblay i sur, 2010). Jednostavnije rečeno, čovjek čiji se stil života može nazvati sedentarnim je čovjek koji se jako malo kreće te stoga troši jako malo energije.

Sjedilački stil života je karakterističan za današnjeg čovjeka jer bilo da je riječ o poslu ili o zabavi on uglavnom sjedi obavljajući te radnje. Uzrok tome je prije svega **tehnološki napredak** koji je doveo do promjena u načinima prijevoza, načinima komunikacije, radnih uvjeta te zabavnih aktivnosti u domu. Danas tako prosječna osoba sjedi dok se vozi na posao (u osobnom automobilu ili u nekom obliku javnog i pasivnog prijevoza), sjedi na poslu radeći preko računala ili laptopa, sjedi dok se vraća s posla, nakon posla odmara gledajući televiziju, komunicira s obitelji ili poznanicima putem društvenih mreža ili pak obavlja kompletnu kupovinu putem Interneta.

Tehnološki napredak je tako drastično smanjio potrebu za kretanjem. Prema podacima Američke asocijacije za srce, zahvaljujući tehnološkom napretku samo u SAD-u su se sedentarni poslovi povećali za čak 83% od 1950. godine te u ovom trenutku fizički aktivni poslovi obuhvaćaju manje od 20 posto američke radne snage (Michos, 2020). Poslove koje su ranije obavljali ljudi danas obavljaju roboti ili su značajno automatizirani zahvaljujući napretku tehnologije.

Tehnološki napredak, iako glavni, nije jedini uzrok sedentarnog načina života. Naime, kako ističu iz Svjetske zdravstvene organizacije (skr. WHO) **rast urbanizacije**[7] također doprinosi ovakvom stilu života i to preko faktora povezanih s urbanizacijom uključujući nasilje, promet velike gustoće, lošu kvalitetu zraka i zagađenje, manjak parkova, pločnika i sportsko-rekreativnih sadržaja (WHO, 2020).

[7] Urbanizacija predstavlja porast udjela gradskog (urbanoga) stanovništva i proces širenja gradskog načina života (Hrvatska enciklopedija, 2020).

Opasnosti od pretjeranog sjedenja odnosno premalo kretanja su davno prepoznate. Liječnik Bernadino Ramazana je još u 17. stoljeću primijetio kako je veza između sjedilačkog ponašanja i štetnih zdravstvenih posljedica vidljiva kod onih radnika čije zanimanje zahtijeva sjedenje tijekom većeg broja sati (Franco, 1999). Međutim, broj istraživanja koji se bave vezom između sjedilačkog načina života i zdravlja se naročito povećao tijekom posljednjih 20 godina kako je tehnološki razvoj postajao sve ubrzaniji, dovodeći sve veći broj ljudi do sedentarnog stila života te općenito povećavajući broj sati sjedenja u danu.

Potvrda navedenome je opsežno istraživanje provedeno u SAD-u u periodu od 2001. do 2016. godine na 50 tisuća ispitanika, a koje je pokazalo kako se vrijeme sjedenja u danu povećalo za skoro cijeli sat između 2007. i 2016. godine (Yang i sur., 2019). Inače, prema Izvješću Ujedinjenih Naroda, SAD je 143. zemalja od analiziranih 168 prema fizičkoj aktivnosti, što pak znači da ima i gorih zemalja od SAD-a po ovom pitanju (UN, 2017). Konkretno, zemlje koje su prema UN-ovom Izvješću bile najmanje aktivne su Kuvajt, gdje preko 67% populacije ne ispunjava niti minimalno preporučene doze fizičke aktivnosti[8], zatim Saudijska Arabija, Irak, Kostarika i Portugal.

Sedentarni stil života je povezan s brojim negativnim učincima na zdravlje. Tih negativnih učinaka je više nego što bi netko možda pomislio te se stoga sedentarni stil života često naziva „*tihim neprijateljem*“ (Booth i Chakravarty, 2002). Tablica 2 prezentira sve negativne posljedice koje se spoznale pregledom relevantnih istraživanja. Kombinacija ovih negativnih učinaka sedentarnog stila života povećava stopu smrtnosti. Konkretno, istraživanje koje su proveli Patel i sur. (2010) na uzorku od malo više od 184 tisuće ispitanika je pokazalo da se kod ljudi koji sjede više od 6 sati dnevno, a ujedno imaju nisku razinu fizičke aktivnosti, stopa smrtnosti povećava za 71%.

[8] Više o minimalno preporučenim dozama dnevne fizičke aktivnosti u nastavku rada.

Tablica 2: Posljedice sedentarnog stila života

RB	Stanja koja su uzrokovana ili pogoršana sedentarnim stilom života
1.	Srdačni udar, koronarna bolest arterija
2.	Rak dojke
3.	Rak debelog crijeva
4.	Kongestivno zatajenje srca
5.	Depresija
6.	Bolest žučnih vodova
7.	Visoki trigliceridi i kolesterol u krvi
8.	Hipertenzija
9.	Pad u kognitivnim funkcijama
10.	Niža kvaliteta života
11.	Osteoporoza
12.	Pretilost i fizička slabost
13.	Rak prostate
14.	Ukočeni zglobovi
15.	Dijabetes tipa 2
16.	Kronična bol u leđima
T	**Opasnost od preuranjene smrti**

Izvor: Booth i Chakravarty (2002); Patel i sur. (2010).

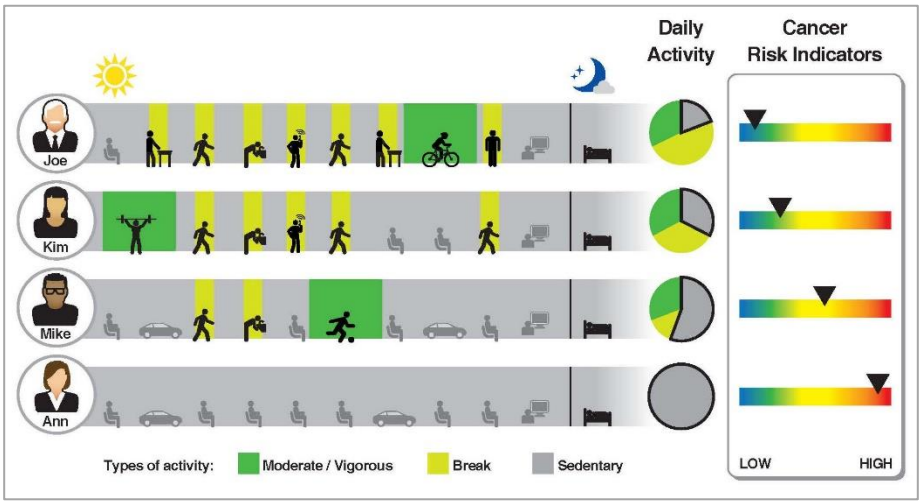
3.2. Tjelesna aktivnost i tjelovježba: zdravstvene i druge koristi

Tjelovježba, i tjelesna aktivnost općenito, ljude čini zdravijima i to nije nikakva tajna. Međutim, kao što će se spoznati u ovom dijelu rada, koristi od istih su brojne i nadilaze isključivo zdravstvene koristi povezane s aktivnijim načinom života. Pritom, koristi postoje kako na razini pojedinca, tako i na razini države. Prije nego se počne pričati o tome potrebno je pojasniti pojmove „tjelesne aktivnosti“ i „tjelovježbe“. Naime, iako se često koriste kao istoznačnice, tjelesna aktivnost nije isto što i tjelovježba.

Američko vijeće za vježbanje **tjelesnu aktivnost** definira kao „*kretanje koje izvodi skeletni mišić koji zahtjeva energiju te se sukladno tome svaki pokret kojeg čovjek napravi može smatrati tjelesnom odnosno fizičkom aktivnošću*“. U tjelesnu se aktivnost tako ubrajaju šetnje, plesanje,

biciklizam za prijevoz, vrtlarenje, kućanski poslovi te sport i namjerno vježbanje (Cavill i sur., 2006). S druge strane, Američko vijeće za vježbanje **tjelovježbu** definira kao „*planirano, strukturirano, ponavljajuće i namjerno kretanje namijenjeno poboljšanju ili održavanju tjelesne kondicije*“ (Gummelt, 2015). Na ovom tragu, može se zaključiti kako je tjelovježba potkategorija tjelesne aktivnosti.

Sljedeća slika ukazuje na važnost i dnevne tjelesne aktivnosti i strukturirane tjelovježbe. Kao što se može vidjeti iz slike 5, osoba koja se ne bavi nikakvom tjelesnom aktivnosti te nikakvom strukturiranom tjelovježbom, odnosno ona koja živi sedentarnim stilom života (posljednja osoba na slici 5), ima najveći rizik obolijevanja u odnosu na indikatore rizika od raka. S druge strane, najmanji rizik ima osoba koja kombinira tjelesnu aktivnost sa strukturiranom tjelovježbom (prva osoba na slici 5).



Slika 5: Tjelesna aktivnost, tjelovježba i indikatori rizika od raka
Izvor: Gummelt (2015).

Tablica 3 prikazuje sve znanstveno utvrđene koristi od tjelesne aktivnosti i tjelovježbe. Kao što se može vidjeti, koristi od ovih aktivnosti nisu isključivo zdravstvene prirode, već tjelesna aktivnost i tjelovježba dovode i do većeg broja socijalnih i ekonomskih koristi. Tako osobe koje se bave tjelesnom aktivnosti i/ili tjelovježbom imaju veće samopouzdanje, bolje su im socijalne vještine (naročito ako vježbaju u grupama) te su rijetko otuđene. Što se pak ekonomskog aspekta tiče, osobe koje se bave tjelesnom aktivnosti i/ili tjelovježbom su produktivnije, a imaju i niže zdravstvene troškove. U zemljama u kojima je zdravstvo javno financirano, kao primjerice u Hrvatskoj, ove koristi se osjećaju i na makro razini.

Tablica 3: Koristi od tjelesne aktivnosti i tjelovježbe

ZDRAVSTVENE KORISTI	Poboljšano zdravlje i pozitivne promjene u psihofizičkom stanju
	Smanjenje rizika od srčanog udara, pretilosti, dijabetesa i raka pluća
	Smanjenje rizika od depresije
	Pozitivan utjecaj na opći razvoj mišićnog tkiva
	Pozitivan utjecaj na kosti i funkcionalno zdravlje
	Manji rizik od padanja i prijeloma kuka ili kralježaka
	Pozitivan utjecaj na ponašanje (prestanak pušenja, zdravija prehrana…)
SOCIJALNE KORISTI	Poboljšanje socijalnih vještina
	Smanjenje otuđenosti
	Rast samopouzdanja
	Smanjenje razine kriminala i antisocijalnog ponašanja
EKONOMSKE KORISTI	Smanjenje troškova povezanih s liječenjem bolesti
	Rast ponude na tržištu rada
	Potpora lokalnom poduzetništvu
	Sprječavanje socijalne isključenosti
	Poboljšanje produktivnosti rada
	Niži zdravstveni troškovi za pojedinca
	Niži zdravstveni troškovi za države

Izvor: Izrada autorice na temelju: Cavill i sur. (2006); Gledhill (2007); Kosciolek (2017) i WHO (2018).

3.3. Tjelesne aktivnosti osoba u EU: smjernice i usporedba između zemalja

Zdravstvene i ostale koristi od participacije u tjelesnoj aktivnosti su dobro dokumentirane. Međutim, ispunjavanje smjernica glede minimalno poželjne tjelesne aktivnosti je još uvijek jako nisko u Europskoj uniji. Svjetska zdravstvena organizacija (WHO) je izradila publikaciju koja sadrži preporuke za tjelesnu aktivnost triju dobnih skupina[9]:

1. osobe odnosno djeca starosti od 5 do 17 godina,
2. odrasle osobe starosti od 18 do 64 godine, te
3. odrasle osobe starosti 65 godina i više.

[9] Publikacija se zove Globalne preporuke za tjelesnu aktivnost za zdravlje (WHO, 2010).

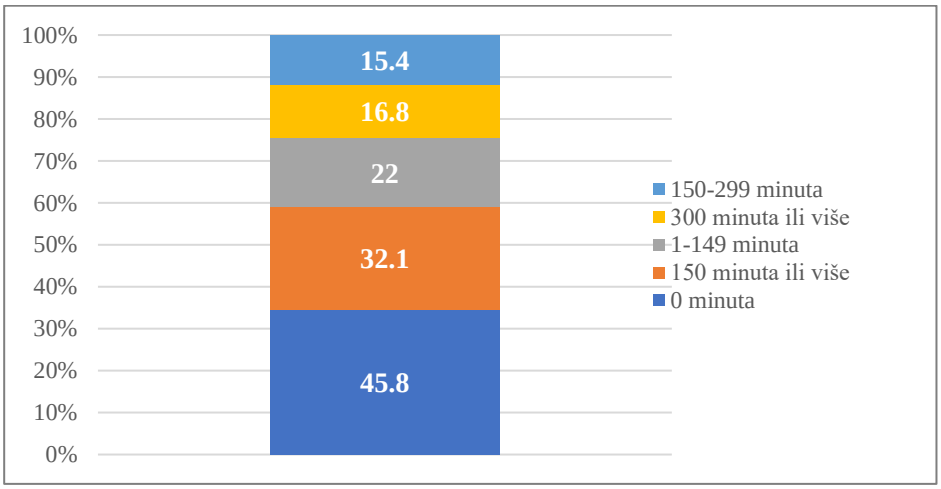
Sukladno ovoj publikaciji, tjelesna aktivnost zdrave djece u dobi od 5 do 17 godina bi trebala uključivati igru, sportove, transport, kućne zadatke, rekreaciju, edukaciju o fizičkoj aktivnosti, ili planiranu tjelovježbu u kontekstu obitelji, škole i zajednice. Preporuke za poboljšanje kardiorespiratorne i mišićne kondicije, zdravlja kostiju te kardiovaskularnih i metabolički zdravstvenih markera su (WHO, 2010):

- najmanje **60 minuta umjerene do intenzivne tjelesne aktivnosti dnevno**, pri čemu bi većina dnevnih tjelesnih aktivnosti trebala biti aerobna dok bi se intenzivna tjelovježba trebala uključiti u dnevne tjelesne aktivnosti barem tri puta tjedno.

Što se tiče odraslih osoba u dobi od 18 do 64 godine, sukladno preporuci Svjetske zdravstvene organizacije, odrasle osobe bi se trebale (WHO, 2010) :

- baviti umjerenom aerobnom tjelesnom aktivnosti u trajanju od **najmanje 150 minuta tjedno**, ili **minimalno 75 minuta tjedno** intenzivnijom aerobnom tjelesnom aktivnosti, ili ekvivalentnom kombinacijom umjerene i intenzivne tjelesne aktivnosti.

Konačno, što se tiče najstarije dobne skupine, prema preporuci Svjetske zdravstvene organizacije, sve osobe stare 65 godina i više bi trebale uključiti blagu tjelesnu aktivnost barem 3 puta tjedno kako bi poboljšali ravnotežu i spriječili padove. Grafikon 1 prikazuje vremensko trajanje tjedne tjelesne aktivnosti ukupne populacije u EU-28 u dobi od 18 do 64 godine.[10]



Grafikon 1: Trajanje tjelesne aktivnosti, tjedno, % populacije 18-64 god., EU-28

Izvor: Izrada autorice temeljem podataka sa Eurostata.

[10] Podaci za ovaj grafikon i za tablicu u nastavku su iz 2014. godine, a noviji podaci nisu bili raspoloživi. Novi podaci kako je naznačeno se očekuju 2022. godine.

Kao što se može vidjeti iz grafikona 1, u Europskoj uniji se čak **45,8% populacije** u dobi od 18 do 64 godine ne bavi nikakvom tjelesnom aktivnosti. Njih 22% ima tjelesnu aktivnost u trajanju do 149 minuta tjedno čime, iako se bave tjelesnom aktivnosti, ne zadovoljavaju minimalne preporuke koje daje Svjetska zdravstvena organizacija. Nadalje, tek 32,1% populacije u dobi od 18 do 64 godine u Europskoj uniji se bavi tjelesnom aktivnosti koja traje 150 minuta ili više. Tablica 4 prikazuje isti podatak, ali po članicama Europske unije.

Tablica 4: Trajanje tjelesne aktivnosti, tjedno, % populacije 18-64 god., članice EU

Zemlja / trajanje	0 minuta	1-149 min	150-299 min	150 min +	300 min +
EU-28	**45,8**	**22,0**	**15,4**	**32,1**	**16,8**
Bugarska	80,2	8,4	5,3	11,4	6,1
Češka	40,9	26,4	17,0	32,6	15,6
Danska	17,4	27,5	24,7	55,2	30,5
Njemačka	27,4	23,9	23,2	48,6	25,5
Estonija	47,8	26,8	12,7	25,4	12,7
Irska	48,5	20,4	15,9	31,1	15,2
Grčka	69,0	10,9	9,3	20,1	10,9
Španjolska	47,6	16,3	14,1	36,1	22,0
Francuska	46,7	28,5	13,7	24,8	11,1
Hrvatska	**54,2**	**25,1**	**9,6**	**20,7**	**11,1**
Italija	61,2	18,3	10,9	20,4	9,5
Cipar	59,9	14,4	15,4	25,6	10,2
Latvija	47,1	26,9	12,8	26,0	13,2
Litva	61,2	17,5	12,3	21,3	9,0
Luksemburg	34,2	23,4	20,4	42,3	21,9
Mađarska	37,8	30,9	13,5	31,3	17,8
Malta	45,0	18,6	15,8	36,4	20,6
Austrija	24,0	25,4	22,2	50,6	28,4
Poljska	56,0	25,5	9,8	18,5	8,7
Portugal	59,8	20,3	9,8	20,0	10,2
Rumunjska	83,5	7,6	4,8	9,0	4,2
Slovenija	33,9	24,6	17,5	41,5	24,0
Slovačka	43,3	24,2	15,6	32,5	16,9
Finska	20,3	23,2	28,0	56,6	28,6
Švedska	22,9	22,5	25,2	54,7	29,5
UK	37,1	23,9	18,1	39,0	20,9

Izvor: Izrada autorice temeljem podataka sa Eurostata.

Kao što se vidi iz tablice 4, razlike između članica po ovom pitanju su drastične. Najgora članica je Bugarska u kojoj se čak 80,2% stanovništva u dobi od 18 do 64 godine ne bavi nikakvom tjelesnom aktivnosti. Najbolja je Finska u kojoj je taj postotak tek 20,3%.

U Hrvatskoj se pak 54,2% stanovništva u dobi od 18 do 64 godine ne bavi nikakvom tjelesnom aktivnosti, što je više od prosjeka EU-a. S druge strane, tek se 20,7% stanovništva u Hrvatskoj u dobi od 18 do 64 godine tjedno bavi tjelesnom aktivnosti koja ukupno traje 150 minuta ili više, a što je niže od prosjeka Europske unije.

3.4. Fitness industrija u svijetu

Fitness industrija uključuje široku lepezu raznih usluga koje ljudima pomažu da postignu i održavaju zdrav način života. Riječ je o industriji koja u svijetu konstantno raste. Cijela fitness industrija se u svijetu, sa svim svojim segmentima, procjenjuje na nevjerojatnih 100 milijardi dolara. Samo u 2018. godini, **183 milijuna ljudi** je imalo članarinu za neku od fitness usluga, a broj klubova, teretana i ostalih fitness centara je prešao brojku od 210 tisuća. Samo na teretane opada 45% ukupnog tržišta (Gough, 2019).

SAD predstavlja najveće pojedinačno tržište s vrijednošću od 32 milijarde dolara, gdje fitness industrija raste po prosječnoj stopi od 3 do 4 posto godišnje već posljednjih 10 godina te prema svim istraživanjima neko usporavanje se ne očekuje tako uskoro (Jeff, 2020).

Više je razloga koji stoje iza rastuće fitness industrije. Glavni razlog je svakako sve veća osviještenost ljudi po pitanju zdravlja i blagostanja. Ova osviještenost je dijelom posljedica rasta dijela populacije s bolestima koje se vezuju uz sedentarni stil života kakvim danas živi prosječan čovjek, a manjim dijelom je inducirana i to putem društvenih mreža. Naime, pojedinci i poduzeća involvirani u fitness industriji koriste društvene mreže u promoviranju svojih usluga što djeluje kao odličan motivator na ljude koji se ne bave nekom tjelesnom aktivnosti ili se nikako ne mogu natjerati na istu. Nadalje, brojne inovacije, korištenje tehnologije u fitnessu te sve skuplji troškovi zdravstvenih usluga, naročito u SAD-u, još su neki razlozi zbog kojih će ova industrija teško vidjeti usporavanje (Glofox, 2019). Stručnjaci iz ove industrije navode kako ni korona virus nije mogao ništa fitness industriji. Naime, osim zdravlja, tjelovježba u teretanama i klubovima sadrži i aspekte zabave i socijalne interakcije te stoga, kao takav, ovaj oblik vježbanja nikad neće nestati.

3.5. Analiza ponude sportsko-rekreacijskog sadržaja u Splitu

Grad Split, kao drugi najveći grad u Hrvatskoj, obiluje sportsko-rekreativnim sadržajem. Grad ima barem 20ak teretana među kojima se naročito ističu **Joker**, **XXL** te teretana **Guliver** koja se ne nalazi u Splitu, ali je jako blizu (u Solinu). Ove tri teretane su zapravo istoimeni fitness centri budući da pružaju mnogo više usluga od samostalnog vježbanja na spravama. Tako sva tri fitness centra imaju uslugu raznih grupnih treninga uključujući: plesne programe, razne oblike joge, programe za topljenje sala, programe za izgradnju stražnjice, razne oblike funkcionalnih treninga, treninge za djecu, zumbu, pilates, kružne treninge, boks, trx treninge, tabatu, intervalne treninge i mnoge druge.

Ostale teretane su uglavnom smještene po kvartovima, orijentirane na manji broj članova zbog ograničenog prostora te velikim teretanama konkuriraju uglavnom nižom cijenom. Također nemaju previše različitih usluga, prvenstveno zbog nedostatka prostora. Neke od njih su Olimpijski centar/Marjan fitness, Spartan Gym Split, Fitness centar Quattro, My Look Fitness, Fit Factory, Functional Factory te mnoge druge. Osim teretana, u Splitu postoji i bezbroj malih pružatelja pojedinačnih rekreativnih usluga pa tako postoje studiji samo za plesove, samo za yogu, samo za funkcionalni trening, samo za pilates i sl.

Od ostalih usluga koje zahtijevaju plaćanje mogu se spomenuti tereni za tenis i badminton koji se nalaze na više lokacija u gradu Splitu, nogomet, kuglanje i cage-ball. Osim usluga koje zahtijevaju plaćanje, grad Split ima odlične uvjete i za besplatnu tjelesnu aktivnost. Ovdje se park šuma Marjan nameće kao glavni dio Splita pogodan za rekreaciju, a u sklopu kojeg se može trčati, šetati, biciklirati pa čak i penjati na južnim padinama. U ljetnim mjesecima plivanje je odlična besplatna tjelesna aktivnost, isto kao i picigin, a u zimskim mjesecima tu su javni bazeni na Poljudu.

Studenti u gradu Splitu su posebno privilegirani po ovom pitanju. Naime, Sveučilište u Splitu, u suradnji sa Unisport-om Split i Studentskim centrom, već par godina zaredom organizira u potpunosti besplatne sportsko-rekreativne aktivnosti među kojima su i funkcionalni trening, pilates, yoga i kickboxing (UNIST, 2020), a u studentskom domu Kampus dr. Franjo Tuđman se nalazi odlično opremljena fitness teretana koja je besplatna za korištenje, baš kao i zatvorena dvorana te 2 vanjska sportska terena. Studenti u gradu Splitu nemaju dobru izliku za nebavljenje sportskom aktivnošću.

3.6. Postojeća istraživanja o determinantama tjelesne aktivnosti

Imajući na umu sve prethodno navedeno u ovom poglavlju rada, ne čudi postojanje konkretnih istraživanja koja su se bavila pitanjima sporta i rekreacije, odnosno determinantama istih, pri čemu su u velikom broju njih uzorke istraživanja sačinjavali studenti. Studenti kao dio populacije u fokusu su istraživanja provedenog i u sklopu ovog rada. U ovom dijelu slijedi opis postojećih istraživanja koja su se bavila determinantama fizičke aktivnosti, i to kronološkim redoslijedom njihova nastajanja.

Breuer i sur. (2010) su analizirali veći broj postojećih prethodnih istraživanja koji su se bavili determinantama fizičke aktivnosti i potrošnje na fizičke aktivnosti kako bi došli do zaključka koje su to determinante tjelesne aktivnosti koje se najčešće pojavljuju u različitim istraživanjima rađenim nad različitim uzorcima. Na temelju tog pregleda, autori su zaključili kako se kao determinante tjelesne aktivnosti mogu pojaviti razni demografski, ali i socioekonomski faktori. Od demografskih faktora značajnima su se pokazali spol, dob, nacionalnost te etničko podrijetlo. Što se tiče socioekonomskih faktora, značajni za angažman u tjelesnoj aktivnosti pokazali su se dohodak, raspoloživo slobodno vrijeme, socijalni status, zanimanje i obiteljski status. Konačno, autori su primijetili kako se i motivacija za vježbanjem pojavljuje kao značajan faktor koji utječe na bavljenje tjelesnom aktivnosti.

Humphreys i Ruseski (2010) empirijski su modelirali odluku kanadskih kućanstava za participacijom u sportsko-rekreacijskim aktivnostima. Autori su se u svojoj analizi fokusirali na sedam sportsko-rekreativnih aktivnosti uključujući šetanje, plivanje, vježbanje kod kuće, bicikliranje i trčanje, golf te dizanje utega. Rezultati njihova istraživanja su pokazali kako će pojedinci s višom razinom dohotka vjerojatnije participirati u ovim aktivnostima, ali da će istovremeno provoditi manje vremena na ove aktivnosti. Nadalje, doprinos njihova istraživanja se ogleda u tome što su autori spoznali kako promjena u oportunitetnom trošku vremena ima i efekt dohotka i efekt supstitucije na odluku o participaciji u tjelesnoj aktivnosti i na odluku o trajanju takve aktivnosti, pri čemu efekt dohotka dominira nad efektom supstitucije.

Kirby i sur. (2013) su se bavili faktorima okruženja koji utječu na participaciju u fizičkoj aktivnosti od strane učenika 25 osnovnih škola iz Edinburga (Škotska). Rezultati njihova istraživanja su pokazali kako su faktori koji utječu na fizičku aktivnost blizina i pristup takvim sadržajima, utjecaj roditelja i vršnjaka te školsko okruženje pogodno za fizičku aktivnost.

Kosciolek (2017) se u svom istraživanju bavio determinantama fizičke aktivnosti među studentima u Krakovu (Poljska). Razina sportske aktivnosti među poljacima je značajno niža u odnosu na brojne druge zemlje Europske unije, kako se moglo vidjeti i u trećem potpoglavlju ovog dijela rada. Na uzorku od 398 studenata s akademija u Krakovu, autor je došao do saznanja kako odluka o kupnji mjesečne članarine za bilo koju sportsku aktivnost ovisi o dohotku studenata te o motivaciji studenata za vježbanjem. Autor je također istražio i o čemu ovisi maksimalna cijena koju bi studenti platili, bilo za jedan trening, bilo za mjesečnu članarinu, pri čemu je došao do zaključka kako to ovisi o cijeni komplementarnih dobara, trenutnoj participaciji u drugim besplatnim i plaćenim oblicima rekreacije te njihovom studiju.

Sljedeća tablica ukratko prezentira glavne rezultate spomenutih istraživanja.

Tablica 5: Determinante tjelesne aktivnosti – pregled postojećih istraživanja

Autor / Godina	Zemlja	Uzorak	Determinante*
Breuer i sur. (2010)	Razne	Razni	Spol, dob, nacionalnost, etničko podrijetlo, dohodak, slobodno vrijeme, ljudski kapital, zanimanje, obiteljski status, socijalni status, motivacija.
Humprhreys i Ruseski (2010)	Kanada	Kućanstva	Dohodak, satnica.
Kirby i sur. (2013)	Škotska	Učenici	Blizina, utjecaj roditelja i vršnjaka, školsko okruženje.
Kosciolek (2017)	Poljska	Studenti	Dohodak, motivacija, cijene komplementarnih dobara, trenutna participacija u nekom obliku rekreacije, studij.

* Samo statistički značajne determinante.

Izvor: Izrada autorice temeljem pregleda navedenih istraživanja.

4. EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE O DETERMINANTAMA POTRAŽNJE ZA SPORTSKO-REKREACIJSKIM SADRŽAJEM

4.1. Metodološki aspekti istraživanja

Empirijsko istraživanje o determinantama potražnje za sportsko-rekreacijskim sadržajem je provedeno tijekom srpnja 2020. godine. Glavni alat istraživanja je bio anketni upitnik, namijenjen studentima Ekonomskog fakulteta u Splitu. Naime, u teorijskom dijelu ovog rada se spoznala opasnost sedentarnog stila života te značaj redovite tjelesne aktivnosti, a kako ističu Vračan i sur. (2009) upravo studenti, kao važan dio svakog društva, imaju velike sjedilačke obveze u okviru programa studija s jedne strane, i istovremeno mali broj sati nastave tjelesne i zdravstvene kulture, s druge strane. Anketni upitnik je sadržavao tri skupine pitanja uključujući: a) opća pitanja o demografskim karakteristikama ispitanika; b) pitanja vezana uz angažman u sportsko-rekreacijskim aktivnostima; te c) pitanja vezana uz determinante potražnje za sportsko-rekreacijskim aktivnostima.

Prva skupina pitanja je sadržavala ukupno šest pitanja zatvorenog tipa, a preko kojih su se spoznali spol, dob, godina studija, prosječni mjesečni dohodak kućanstva, prosječni mjesečni dohodak pojedinca te prosječna ocjena tokom studija, za svakog pojedinog ispitanika.

Druga skupina pitanja je sadržavala ukupno četiri pitanja zatvorenog tipa, a uz pomoć kojih se saznalo bave li se ispitanici u svoje slobodno vrijeme nekom sportsko-rekreativnom aktivnosti, kojom točno sportsko-rekreativnom aktivnosti se bave, u kojem intenzitetu te njihovo mišljenje o tome je li to dovoljan angažman ili ne.

Konačno, treća skupina pitanja imala je dva pitanja vezana uz potencijalni utjecaj cijene sportsko-rekreativne aktivnosti te utjecaj prijatelja i kolega na angažman u sportsko-rekreativnoj aktivnosti. Kod oba pitanja formulirane su po tri tvrdnje uz pomoć Likertove skale, gdje su ispitanici ocjenom od 1 do 5 trebali ocijeniti stupanj svog slaganja odnosno neslaganja s istom. Pritom, 1 je predstavljalo „U potpunosti se ne slažem“, a 5 „U potpunosti se slažem“. Po tri tvrdnje su se formulirale kako bi se spoznalo jesu li odgovori na ova dva pitanja pouzdani i valjani, a što se i provjerilo konkretnim testom.

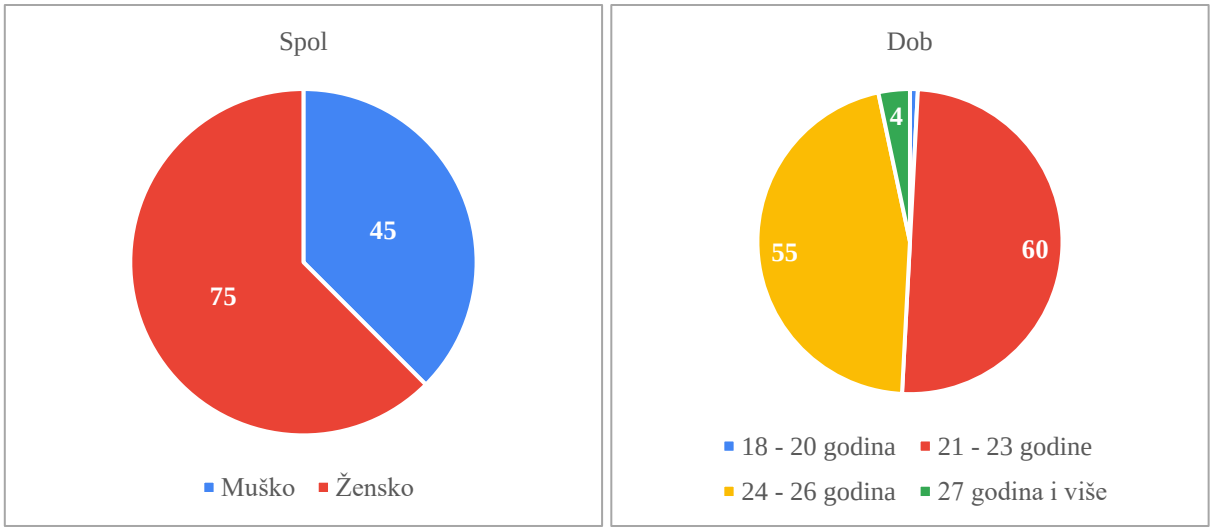
Anketni upitnik je postavljen u različite grupe na Facebook-u koje okupljaju studente Ekonomskog fakulteta u Splitu, sa različitih smjerova i s različitih godina studija. Ove grupe

okupljaju preko par tisuća članova. Prilikom objave anketnog upitnika je stavljena napomena kako je anketni upitnik namijenjen isključivo trenutnim studentima Ekonomskog fakulteta u Splitu. 120 osoba je popunilo anketni upitnik, što čini uzorak ovog istraživanja. Obrazac anketnog upitnika se nalazi u prilogu ovog rada. U nastavku su prezentirali rezultati provedenog anketnog istraživanja.

4.2. Rezultati provedenog anketnog istraživanja

4.2.1. Opći podaci o uzorku

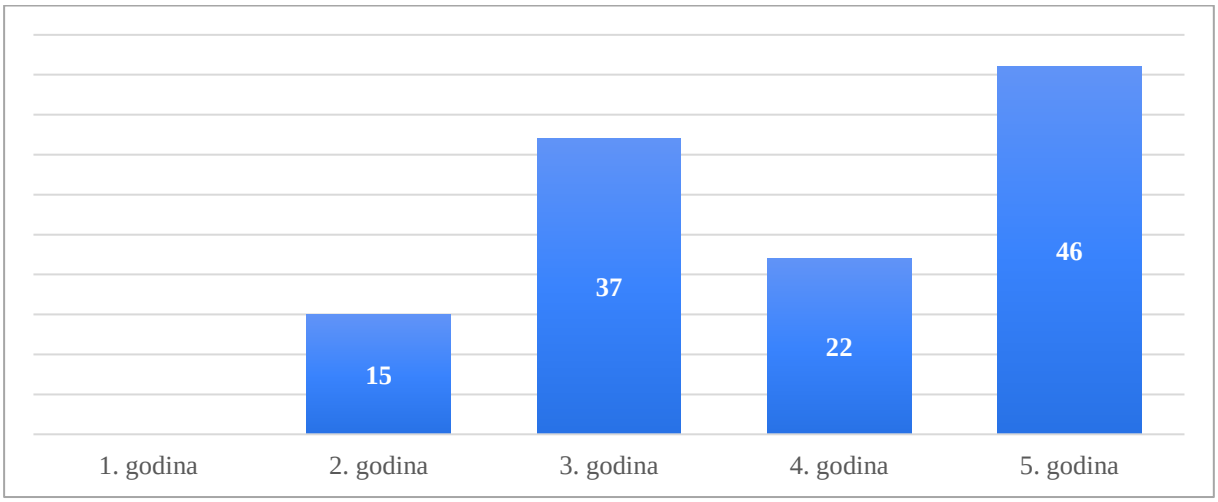
Kao što je već ranije spomenuto, prva skupina pitanja je sadržavala pitanja o općim karakteristikama uzorka. Grafikon 2 prikazuje uzorak ispitanika prema karakteristikama „spol“ (lijeva strana grafikona) te „dob“ (desna strana grafikona). Kao što se može primijetiti u uzorku dominiraju ispitanici ženskog spola kojih je 75 od 120 (62,5%). Muških ispitanika u uzorku ima 45 (37,5%). Što se tiče dobi, iz grafikona je vidljivo kako u uzorku najviše ima ispitanika koji imaju od 21 do 23 godine (ukupni 60 ispitanika), zatim ispitanika koji imaju od 24 do 26 godina (ukupno 55 ispitanika). U uzorku je tek jedan ispitanik u dobi od 18 do 20 godina, dok su četiri ispitanika iz uzorka starosti 27 godina i više. Na temelju dobivenih rezultata može se zaključiti kako u uzorku prevladavaju studenti s viših godina studija.



Grafikon 2: Ispitanici prema spolu i dobi

Izvor: Rezultati istraživanja.

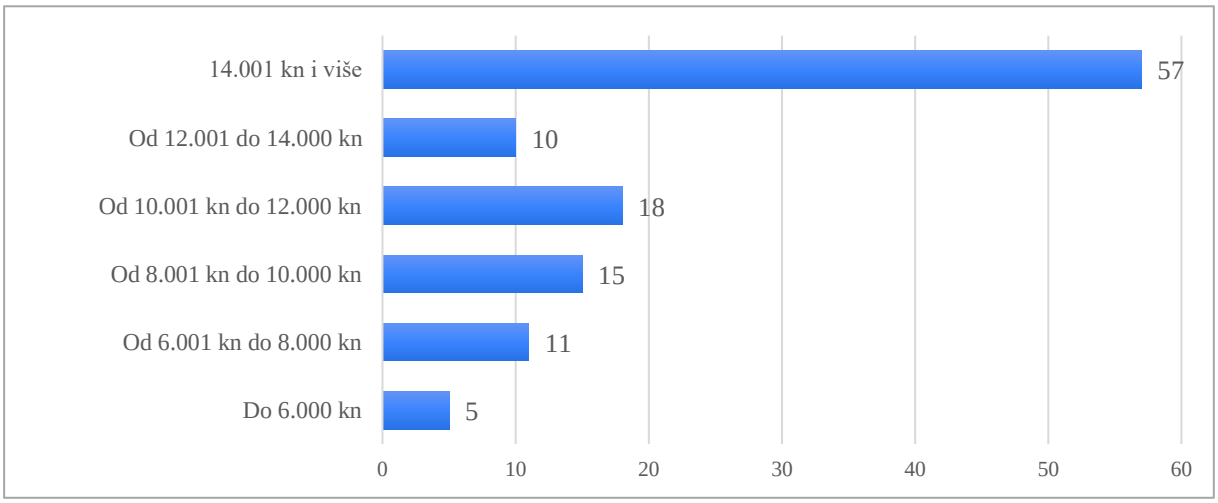
Zaključak iz grafikona 2 potvrđuje grafikon 3 koji prezentira uzorak prema godini studija. Kao što se može vidjeti iz grafikona, u uzorku je najviše ispitanika na petoj godini studija (ukupno 46 ispitanika), zatim na trećoj godini studija (ukupno 37 ispitanika) te na četvrtoj godini studija (ukupno 22 ispitanika). Uzorak nije obuhvatio nijednog ispitanika s prve godine studija.



Grafikon 3: Ispitanici prema godini studija

Izvor: Rezultati istraživanja.

Grafikon 4 prezentira uzorak ispitanika prema prosječnom mjesečnom dohotku njihove obitelji. Ovo pitanje nije bilo obavezno što je rezultiralo time da je 116 ispitanika od ukupno njih 120 na ovo pitanje pružilo odgovor. Kao što se može uočiti, u uzorku je više ispitanika čije obitelji ostvaruju iznadprosječne, od onih čije obitelji ostvaruju ispodprosječne dohotke.



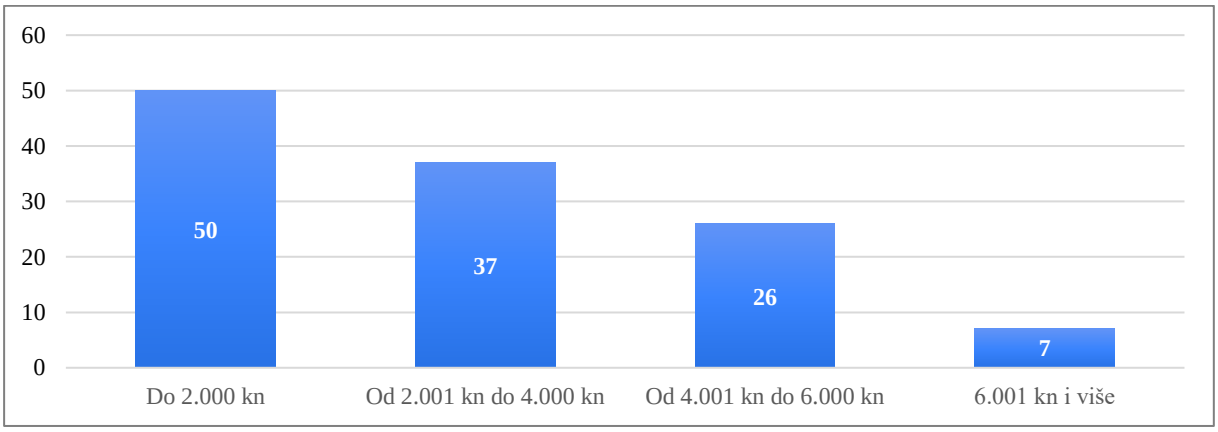
Grafikon 4: Ispitanici prema prosječnom mjesečnom dohotku kućanstva

Izvor: Rezultati istraživanja.

Uvažavajući činjenicu kako je prosječna neto plaća u Hrvatskoj u siječnju 2020. godine iznosila 6.796 kn (DZS, 2020), iz odgovora se može zaključiti kako je riječ o ispitanicima u čijim su obiteljima zasigurno oba roditelja zaposlena.

Budući da dohodak obitelji predstavlja upravo to, dohodak kojim raspolaže cijela obitelj te time ne predstavlja stvarnu kupovnu moć ispitanika iz uzorka (studenta), anketnim upitnikom se ispitalo i koliko iznosi prosječni mjesečni dohodak kojim svaki ispitanik (student) raspolaže. Ispitanici su bili slobodniji kod ovog pitanja te je svih 120 ispitanika odgovorilo na ovo pitanje, a slikoviti prikaz odgovora na ovo pitanje omogućuje grafikon 5.

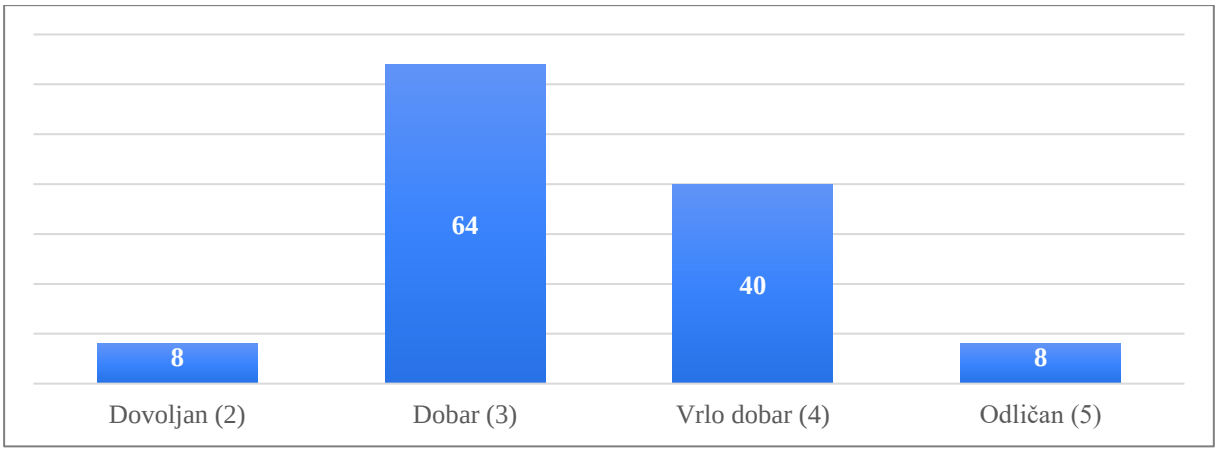
Kao što se može vidjeti iz grafikona, najveći broj ispitanika iz uzorka mjesečno raspolaže s iznosom do 2.000 kn (ukupno 50 ispitanika) zatim s iznosim od 2.001 do 4.000 kn (ukupno 37 ispitanika). Za ispitanike iz uzorka koji mjesečno raspolažu s više od tog iznosa može se pretpostaviti kako pored roditeljske potpore ostvaruju i neke druge prihode, bilo od stipendija, bilo od nekog samostalnog rada.



Grafikon 5: Ispitanici prema osobnom prosječnom mjesečnom dohotku

Izvor: Rezultati istraživanja.

Konačno, posljednje pitanje iz ovog seta pitanja se bavilo prosječnom ocjenom stečenom tokom studija, čime je ovo pitanje bilo specifično za konkretni uzorak ispitanika odnosno studente. Sljedeći grafikon prikazuje odgovore na ovo pitanje, pri čemu su odgovori poprilično očekivani. Naime, u uzorku ima najviše ispitanika kojima je prosječna ocjena tokom studija dobar (3), a najmanje onih kojima je ta ocjena najniža moguća (dovoljan – 2) te maksimalno moguća (odličan – 5).



Grafikon 6: Ispitanici prema prosječnoj ocjeni tokom studija

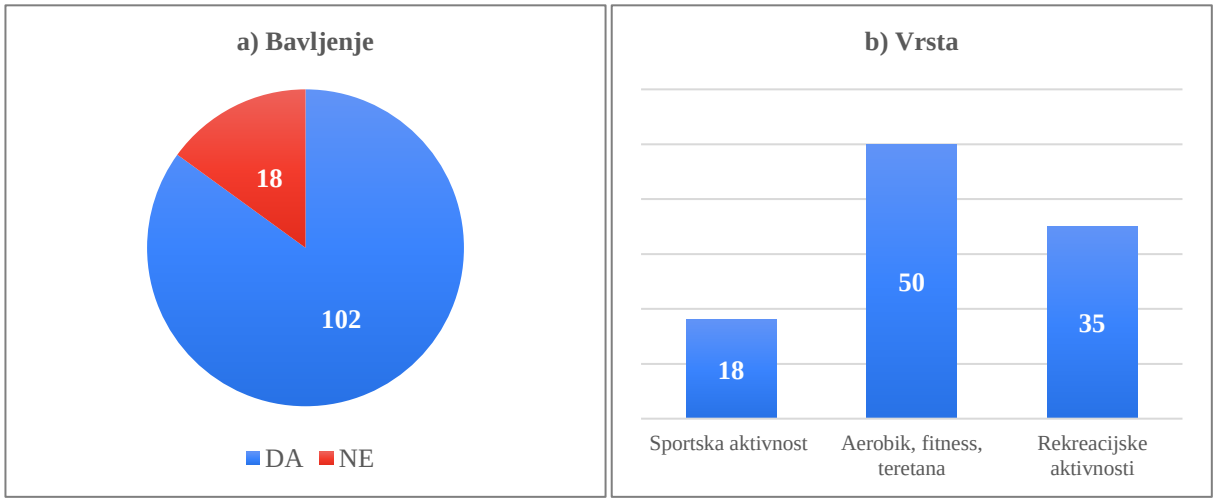
Izvor: Rezultati istraživanja.

4.2.2. Angažman u sportsko-rekreativnim aktivnostima

Druga skupina pitanja iz anketnog upitnika je sadržavala pitanja o angažmanu ispitanika u sportsko-rekreacijskim aktivnostima. Grafikon 7 prezentira dobiveni uzorak ispitanika prema bavljenju sportsko-rekreacijskim aktivnostima (lijeva strana grafikona) te prema vrsti sportsko-rekreativne aktivnosti kojom se bave. Kao što se može uočiti iz grafikona, većina ispitanika iz uzorka, točnije njih 102, se bavi nekom sportsko-rekreativnom aktivnosti. Tek 18 ispitanika se ne bavi nikakvom sportsko-rekreativnom aktivnosti.

Anketnim upitnikom se također, među ispitanicima koji se bave nekom sportsko-rekreativnom aktivnosti, ispitivalo kojom se točno sportsko-rekreativnom aktivnosti bave. S obzirom na jako velik broj aktivnosti koje se mogu klasificirati kao sportsko-rekreativne, sve aktivnosti su podijeljene u tri skupine: **a) sportske aktivnosti** u koje se ubrajaju sportovi poput košarke, nogometa, tenisa i sl.; **b) aerobik, fitness programi i teretana**, koji predstavljaju različite strukturirane oblike tjelovježbe i koje se uglavnom plaćaju; te **c) rekreacijske aktivnosti** poput šetanja, plivanja, trčanja, vožnje biciklom, koje su uglavnom besplatne. Kao što se može vidjeti iz desne strane grafikona 7, najveći broj ispitanika iz uzorka se bavi aerobikom, fitness programima i teretanom (ukupno 50 ispitanika). Rekreacijskim aktivnostima se bavi ukupno 35 ispitanika iz uzorka, dok je u sportskim aktivnostima angažirano tek 18 ispitanika iz uzorka. Ovakvi rezultati se vjerojatno mogu pripisati činjenici kako u uzorku dominiraju ispitanici ženskog spola. Naime, muškarci su skloniji angažmanu u sportskim aktivnostima poput nogometa, košarke i sl., u odnosu na žene. U svakom slučaju, rezultati pokazuju kako je čak

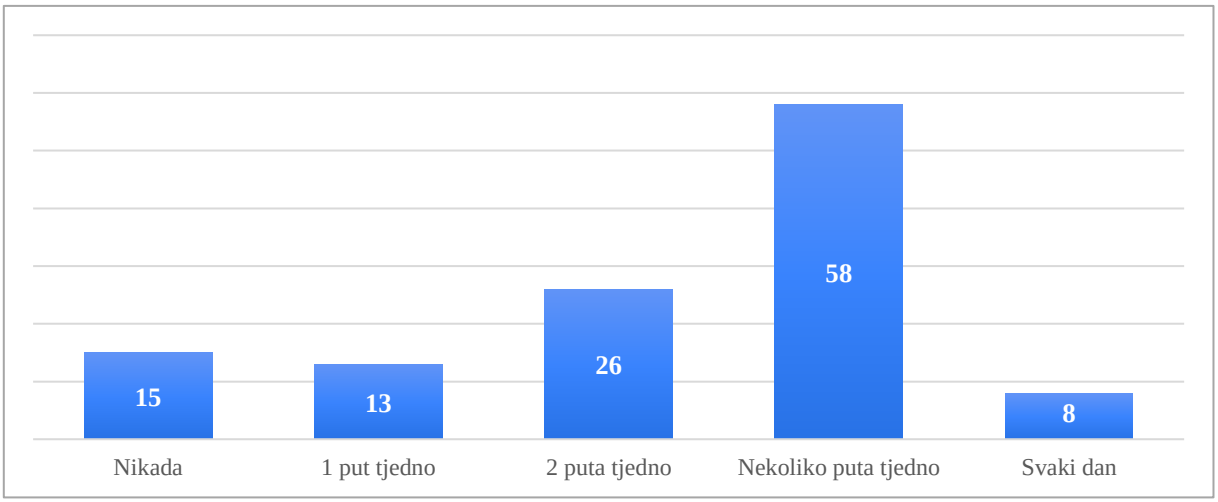
85% ukupnog uzorka angažirano u nekom obliku sportsko-rekreativne aktivnosti, što je svakako pozitivan i poželjan rezultat.



Grafikon 7: Ispitanici prema bavljenju i vrsti sportsko-rekreativne aktivnosti

Izvor: Rezultati istraživanja.

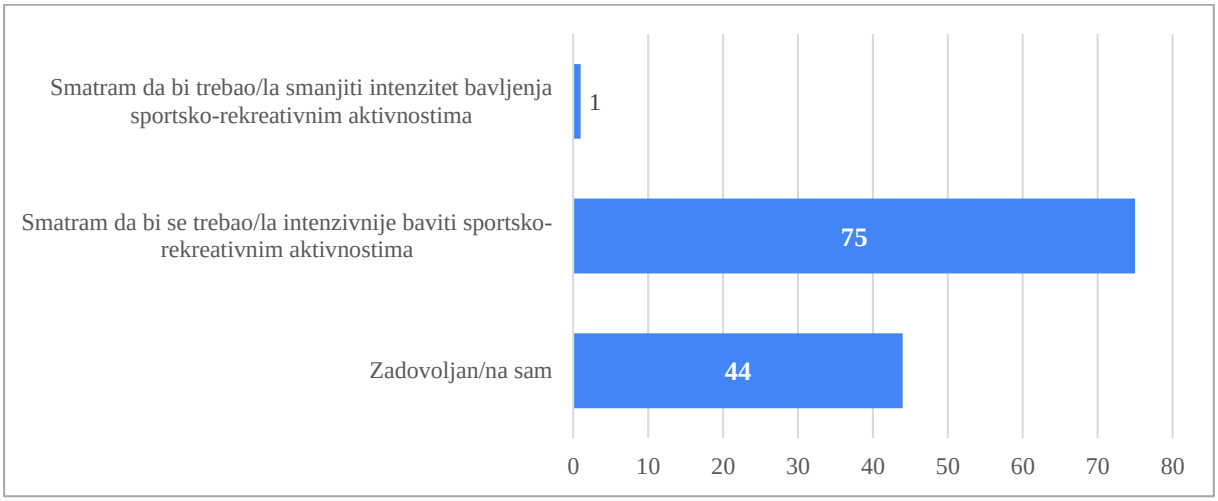
Nadalje, anketnim upitnikom se, među studentima koji se bave nekom sportsko-rekreativnom aktivnosti, ispitivao i intenzitet bavljenja istom. Odgovore na ovo pitanje prezentira grafikon 8. Kao što se može uočiti iz grafikona najveći broj ispitanika iz uzorka, njih 58, se nekim oblikom sportsko-rekreativne aktivnosti bavi nekoliko puta tjedno, što je dobro jer je u skladu s nacionalnim i međunarodnim preporukama o bavljenju tjelesnom aktivnosti. Tek osam ispitanika iz uzorka se bavi nekim oblikom sportsko-rekreativne aktivnosti svaki dan.



Grafikon 8: Ispitanici prema intenzitetu bavljenja sportsko-rekreativnom aktivnosti

Izvor: Rezultati istraživanja.

Konačno, posljednje pitanje iz ove skupine pitanja se bavilo zadovoljstvom ispitanika glede njihova trenutnog angažmana u sportsko-rekreativnim aktivnostima. Zanimljivo, iako se većina ispitanika bavi nekim oblikom sportsko-rekreativne aktivnosti nekoliko puta tjedno, većina njih je ujedno odgovorila kako smatraju da bi se trebali intenzivnije baviti sportsko-rekreativnim aktivnostima (ukupno njih 75).



Grafikon 9: Ispitanici prema zadovoljstvu glede trenutnog intenziteta bavljenja SRA.

Izvor: Rezultati istraživanja.

4.2.3. Determinante angažmana u sportsko-rekreativnim aktivnostima

Treća skupina pitanja iz anketnog upitnika je imala dva pitanja kojima se provjeravao utjecaj cijene i utjecaj prijatelja/najbližih kolega na angažman u sportsko-rekreativnim aktivnostima. Oba pitanja su imala po tri tvrdnje kako bi se naknadno provjerila dosljednost u odgovorima i pouzdanost mjernih ljestvica. Svaki ispitanik je trebao svaku tvrdnju ocijeniti ocjenama od 1 do 5, pri čemu je 1 predstavljalo „U potpunosti se ne slažem“, a 5 „U potpunosti se slažem“.

Tablica 6 prikazuje odgovore na tvrdnje vezane uz utjecaj cijene na izbor sportsko-rekreativne aktivnosti. U tablici je također prikazana srednja ocjena po tvrdnjama (A u tablici) te najčešće ponavljanja vrijednost (M u tablici). Tablica također prezentira srednju ocjenu svih tvrdnji zajedno. Rezultati su zanimljivi. Utjecaj cijene čini se malo važnijim prilikom inicijalnog izbora sportsko-rekreativne aktivnosti nego u trenutku kada se tom sportsko-rekreativnom aktivnosti osoba već bavi. Drugim riječima, većina ispitanika iz uzorka vodit će se cijenom prilikom izbora sportsko-rekreativne aktivnosti, a jednom kad se njome počnu baviti, rast cijene kod

većine ispitanika neće dovesti do prestanka bavljenja njome ili prelaska na neku drugu aktivnost. Srednja ocjena za sve tri tvrdnje zajedno je 2,78 što ukazuje na slab utjecaj cijene na angažman u sportsko-rekreativnim aktivnostima. Slab utjecaj cijene se vjerojatno može pripisati činjenici kako studenti Ekonomskog fakulteta u Splitu imaju mnoštvo mogućnosti za besplatni angažman u sportsko-rekreativnim aktivnostima ili angažman uz povoljnije cijene u odnosu na ostatak populacije.

Tablica 6: Determinante tjelesne aktivnosti – cijena

Tvrdnja	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**A**	**M**	**SD**
Cijena usluge ima veliku ulogu u mom odabiru sportsko-rekreacijske aktivnosti.	14	28	30	33	15	3,06	4	1,2
Ako cijena sportsko-rekreativne usluge koju koristim naraste, prestat ću se baviti tom aktivnosti.	21	40	38	12	9	2,57	2	1,1
Ako cijena sportsko-rekreativne usluge koju koristim naraste, prijeći ću na neku drugu sportsko-rekreativnu aktivnost.	18	38	33	21	10	2,73	2	1,2
Srednja ocjena						**2,78**		

Izvor: Rezultati istraživanja.

Tablica 7 prikazuje odgovore ispitanika iz uzorka glede utjecaja prijatelja/najbližih kolega na angažman u sportsko-rekreativnoj aktivnosti. Rezultati su dosta slični onima vezanim uz cijene. Naime, može se zaključiti kako je utjecaj prijatelja/najbližih kolega najveći u trenutku inicijalnog izbora sportsko-rekreativne aktivnosti, a kasnije kad osoba krene na istu, odustanak prijatelja/kolege od iste kod većine ispitanika neće prouzročiti istu odluku kod ispitanika.

Promatrajući srednje vrijednosti po tvrdnjama te srednju vrijednost svih tvrdnji zajedno, može se zaključiti kako je utjecaj prijatelja/najbližih kolega na angažman u nekoj sportsko-rekreacijskoj aktivnosti slab te ujedno slabiji od utjecaja cijene. Moguće opravdanje ovome je socijalizacija. Drugim riječima, čak kada osoba i krene s prijateljem na neku aktivnost, velika je vjerojatnost da će na tom mjestu upoznati druge osobe pa će čak i u slučaju da prijatelj/kolega prestane ići na istu, nastaviti ići.

Tablica 7: Determinante tjelesne aktivnosti – utjecaj prijatelja/najbližih kolega

Tvrdnja	1	2	3	4	5	A	M	SD
Izbor sportsko-rekreativne aktivnosti kojom ću se baviti ovisi o izboru iste od strane mojih prijatelja / najbližih kolega.	14	39	28	26	13	2,88	2	1,2
Ako moj najbolji prijatelj/ica krene na neku sportsko-rekreativnu aktivnost, velika je vjerojatnost kako ću i ja krenuti na istu.	23	31	24	26	16	2,84	2	1,3
Prestao/la bi se baviti sportsko-rekreativnom aktivnosti kada bi se i moj najbolji prijatelj/ica prestao baviti istom.	41	44	22	7	6	2,11	2	1,1
Srednja ocjena						**2,61**		

Izvor: Rezultati istraživanja.

Za kraj ovog dijela provjerit će se pouzdanost mjernih ljestvica korištenih kod posljednja dva pitanja iz anketnog upitnika, a čiji su rezultati prikazani tablicama 6 i 7. Za izračun pouzdanosti će se koristiti Cronbach Alfa koeficijent koji može poprimiti vrijednost od 0 do 1, a što je koeficijent bliži 1, to je mjerna ljestvica pouzdanija. Rezultati su prikazani sljedećom tablicom te kao što se može uočiti, primijenjene mjerne ljestvice posjeduju izvrsnu razinu pouzdanosti te se kao takve mogu koristiti kao valjani instrumenti za mjerenje stavova i mišljenja.

Tablica 8: Rezultati testiranja mjernih ljestvica

Determinanta	Cronbach Alpha
Cijene	0,844
Utjecaj prijatelja / najbližih kolega	0,799

Izvor: Rezultati istraživanja.

4.3. Rezultati testiranja istraživačkih hipoteza

U ovom dijelu rada će se testirati istraživačke hipoteze postavljene na početku ovog istraživanja. Ukupno je bilo postavljeno šest hipoteza, pri čemu svaka hipoteza obuhvaća po jednu potencijalnu determinantu potražnje studenata za sportsko-rekreacijskim sadržajima. Prva istraživačka hipoteza je glasila:

H1: Postoji razlika u potražnji za sportsko-rekreacijskim sadržajima s obzirom na spol.

Prva istraživačka hipoteza pretpostavlja kako će se potražnja za sportsko-rekreacijskim sadržajima razlikovati između muškaraca i žena odnosno između studenata i studentica. Ovako postavljena hipoteza uporište ima u konkretnom istraživanju koje svako četiri godine, počevši od 2002. godine, u Hrvatskoj provodi Hrvatski zavod za javno zdravstvo (HZJZ). Najnovije istraživanje HZJZ-a pokazalo je kako su muškarci aktivniji od žena, odnosno više se bave tjelesnom aktivnosti u odnosu na žene i to u sve četiri promatrane skupine (djeca, adolescenti, odrasli te starije odrasle osobe). Razlika je najveća u skupini „odrasli" (18-64 godine) gdje ukupno 19% muškaraca, a tek 13% žena, ima dostatnu tjelesnu aktivnost, pri čemu se dostatnost mjeri sukladno ranije spomenutim smjernicama (WHO, 2018).

S obzirom na prirodu prikupljenih podataka, prva istraživačka hipoteza se testira uz pomoć Mann-Whitney U-testa. Mann-Whitney U test se primjenjuje za dva nezavisna uzorka koja se mjere pomoću redoslijedne skale (Pivac, 2010). Za obilježje spol su uzeti odgovori na prvo pitanje iz anketnog upitnika. Nad odgovorima je potom napravljena modifikacija na način je svakom odgovoru „Ženski" dodijeljen kod 1, a svakom odgovoru „Muški" dodijeljen kod 2.[11] Pitanje kojim je oslikana potražnja za sportsko-rekreacijskim sadržajima je deveto pitanje iz anketnog upitnika gdje su studenti trebali u intervalu od „nikada" do „svaki dan" označiti svoj angažman u sportsko-rekreativnim sadržajima. Prilikom korištenja Mann-Whitney U-testa postavljaju se sljedeće hipoteze:

H_0 = *Ne postoji razlika u rangovima ispitanika u odabranim uzorcima.*

H_1 = *Postoji razlika u rangovima ispitanika u odabranim uzorcima.*

Sljedeće dvije tablice prikazuju odgovarajuće rangove uzorka ispitanika prema spolu i rezultate Mann-Whitney U-testa.

Tablica 9: Rangovi potražnje za sportsko-rekreativnim sadržajem prema spolu

	Spol	N	Mean Rank	Sum of Ranks
Potražnja	Žensko	75	58,11	4358,50
	Muško	45	64,48	2901,50
	Total	**120**		

Izvor: Rezultati istraživanja.

[11] Ista modifikacija je napravljena nad odgovorima svih pitanja koja su korištena prilikom testiranja istraživačkih hipoteza.

Tablica 10: Rezultati Mann-Whitney U-testa (H1)

Test Statistics[a]	
	Potražnja
Mann-Whitney U	1508,500
Wilcoxon W	4358,500
Z	-1,038
Asymp. Sig. (2-tailed)	**,299**
a. Grouping Variable: Spol	

Izvor: Rezultati istraživanja.

Kao što se može vidjeti iz Tablice 10, empirijska signifikantnost iznosi α* = 0,299. S obzirom da je empirijska signifikantnost veća od 5% (29,9%), donosi se zaključak o prihvaćanju početne hipoteze prema kojoj ne postoji statistički značajna razlika u rangovima potražnje za sportsko-rekreacijskim sadržajima između studenata muškog i ženskog spola uz signifikantnost testa od 5%. Navedeno pak znači da se **prva istraživačka hipoteza, koja je pretpostavljala kako postoji razlika u potražnji za sportsko-rekreacijskim sadržajima s obzirom na spol, ne može prihvatiti**.

Druga istraživačka hipoteza, postavljena na početku ovog istraživanja, je glasila:

H2: Postoji razlika u potražnji za sportsko-rekreacijskim sadržajima s obzirom na dohodak.

Tjelovježba redovito, osim volje i vremena, zahtjeva i novac. Stoga, može se očekivati kako će potražnja za sportsko-rekreacijskim sadržajima ovisiti o dohotku kao jednoj od klasičnih determinanti potražnje. Da je razina tjelovježbe niža kod onih studenata čije obitelji spadaju u niže dohodovne razrede pokazala su i postojeća istraživanja (primjerice Goje i sur., 2014), pa je takav odnos pretpostavljen i u ovom radu.

Druga istraživačka hipoteza se testira Kruskal-Wallis testom. Ovaj test se primjenjuje za više od dva nezavisna uzorka koja se mjere pomoću redoslijedne skale (Pivac, 2010). Za potražnju su uzeti odgovori na isto pitanje kao i ranije, a za dohodak odgovori na četvrto pitanje iz anketnog upitnika. Odgovori vezani uz dohodak su grupirani u 3 skupine umjesto u originalnih 6, na način da oslikavaju ispodprosječni, prosječni i iznadprosječni dohodak obitelji. Grupiranje je izvršeno kako bi po skupini odgovora bilo više odgovora, a što utječe na valjanost testa.

Modifikacija nad odgovorima je izvršena na način kao i ranije. Da bi se donio zaključak o prihvaćanju hipoteze o tome postoji li razlika u potražnji za sportsko-rekreacijskim sadržajima između studenata čije obitelji imaju različite razine dohotka potrebno je postaviti hipoteze:

H0 = Ne postoji razlika u rangovima ispitanika u odabranim uzorcima.

H1 = Postoji razlika u rangovima ispitanika u odabranim uzorcima.

Sljedeće dvije tablice prikazuju odgovarajuće rangove uzorka ispitanika prema dohotku i rezultate Kruskal-Wallis testa.

Tablica 11: Rangovi potražnje za sportsko-rekreativnim sadržajem prema dohotku

	Dohodak obitelji	N	Mean Rank
Potražnja	Ispodprosječni	16	45,28
	Prosječni	33	59,83
	Iznadprosječni	67	61,00
	Total	**116**	

Izvor: Rezultati istraživanja.

Tablica 12: Rezultati Kruskal-Wallis testa (H2)

Test Statistics[a,b]	
	Potražnja
Chi-Square	3,334
df	2
Asymp. Sig.	**,189**
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: Dohodak obitelji	

Izvor: Rezultati istraživanja.

Iz Tablice 12 se može vidjeti kako je empirijska signifikantnost Kruskal-Wallis testa jednaka $\alpha^* = 0{,}189$. Budući da je ona veća od 5% (18,9%) donosi se zaključak o prihvaćanju nulte hipoteze kako ne postoji razlika u rangovima ispitanika u odabranim uzorcima.

Ranije se, prilikom postavljanja istraživačkih hipoteza ostavio prostor mogućnosti kako ova determinanta možda neće imati očekivan (negativan) utjecaj na odabranom uzorku ispitanika, a što je provedeno testiranje upravo i pokazalo. Naime, Sveučilište u Splitu, u suradnji sa Unisport-om Split i Studentskim centrom, već par godina zaredom organizira u potpunosti

besplatne sportsko-rekreativne aktivnosti među kojima su i funkcionalni trening, pilates, yoga i kickboxing (UNIST, 2020). Osim ovoga, dohodak obitelji ne označuje, ili barem ne u potpunosti, kupovnu moć studenta jer studenti mogu imati manju ili veću financijsku potporu roditelja, a mogu ostvarivati i neke druge prihode poput prihoda od stipendija te prihode od samostalnog rada putem, primjerice, studentskih ugovora. Stoga, prije donošenja odluke o prihvaćanju ili neprihvaćanju druge istraživačke hipoteze, analiza se ponavlja pri čemu se ovaj put za dohodak uzima osobni dohodak studenta (peto pitanje iz anketnog upitnika). Rezultate ponovljenog istraživanja prikazuju sljedeće dvije tablice.

Tablica 13: Rangovi potražnje za sportsko-rekreativnim sadržajem prema dohotku

	Dohodak pojedinca	N	Mean Rank
Potražnja	Do 2.000 kn	50	52,91
	Od 2.001 kn do 4.000 kn	37	67,51
	Od 4.001 do 6.000 kn	26	56,38
	6.001 kn i više	7	92,93
	Total	**120**	

Izvor: Rezultati istraživanja.

Tablica 14: Rezultati Kruskal-Wallis testa (H2*)

Test Statistics[a,b]	
	Potražnja
Chi-Square	11,829
df	3
Asymp. Sig.	**,008**
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: Dohodak pojedinca	

Izvor: Rezultati istraživanja.

Empirijska signifikantnost iz Tablice 14 ukazuje na potrebu za odbacivanjem hipoteze kako ne postoji razlika u rangovima potražnje za sportsko-rekreacijskim sadržajima između studenata s različitim razinama osobnog dohotka ($\alpha^* = 0{,}8\% < 5\%$). Objašnjenje se može pronaći u tablici 13. Naime, iz tablice se može primijetiti kako oni ispitanici čiji osobni dohoci iznose više od 6 tisuća kuna mjesečno imaju daleko veći prosječni rang potražnje. Dakle, može se zaključiti

kako će oni studenti koji imaju veći osobni dohodak imati i veću potražnju za sportsko-rekreacijskim sadržajem.

Na temelju dobivenih rezultata, **druga istraživačka hipoteza, koja je pretpostavljala kako postoji razlika u potražnji za sportsko-rekreacijskim sadržajem s obzirom na dohodak, se može prihvatiti.**

Treća istraživačka hipoteza, postavljena na početku ovog istraživanja, glasila je:

H3: Postoji ovisnost između potražnje za sportsko-rekreacijskim sadržajima i cijene istih.

Cijena nekog dobra predstavlja klasičnu determinantu potražnje. Rast cijene nekog dobra trebao bi imati negativan utjecaj na potražnju za istim. Stoga, treća istraživačka hipoteza pretpostavlja kako će postojati ovisnost između ovih varijabli (potražnja i cijena).

Treća istraživačka hipoteza se testira Spearmanovim koeficijentom korelacije ranga. Riječ je o neparametrijskom testu koji se koristi za mjerenje stupnja povezanosti dviju varijabli. S obzirom da ovaj test ne sadrži nikakve pretpostavke o raspodjeli podataka, predstavlja odgovarajuću korelacijsku analizu kada se varijable mjere na skali koja je najmanje ordinalna. Koeficijent korelacije 0,10-0,29 predstavlja slabu povezanost između promatranih varijabli, koeficijent 0,30-0,49 srednje jaku povezanost, a koeficijent od 0,5 i više predstavlja jaku povezanost između promatranih varijabli (Statistics Solutions, 2020).

Spearmanov koeficijent korelacije između potražnje za sportsko-rekreativnim sadržajima, mjerenom isto kao i ranije, i percipiranog utjecaja cijene sportsko-rekreacijskog sadržaja, prezentira Tablica 15. Iz tablice se prije svega može uočiti negativan predznak, što ukazuje na negativnu povezanost. Drugo, može se uočiti jako mala vrijednost koeficijenata koja bi ukazivala na slabu povezanost. Slab utjecaj cijene i ranije je utvrđen. Ono najvažnije jest da je koeficijent statistički značajan samo za treću tvrdnju te se na temelju ovakvih rezultata **treća istraživačka hipoteza, koja je tvrdila kako postoji ovisnost između potražnje za sportsko-rekreacijskim sadržajima i cijene istih, može djelomično prihvatiti.**

Dobiveni rezultat se može objasniti na način da studenti vjerojatno koriste svoje pogodnosti koje imaju kao studenti, bilo da koriste niže cijene u ustanovama gdje se tjelovježba plaća, bilo da koriste besplatne programe koje omogućuje Sveučilište.

Tablica 15: Potražnja i cijene

Correlations						
			Potražnja	Cijena 1	Cijena 2	Cijena 3
Spearman's rho	Potražnja	Correlation Coefficient	1,000	-,052	-,172	-,250**
		Sig. (2-tailed)	.	,572	,061	,006
		N	120	120	120	120

** Korelacija je značajna pri razini signifikantnosti od 1%.

Izvor: Rezultati istraživanja.

Četvrta istraživačka hipoteza, postavljena na početku ovog istraživanja, je glasila:

H4: Postoji razlika u potražnji za sportsko-rekreacijskim sadržajima s obzirom na godinu studija.

Četvrta istraživačka hipoteza uporište ima u istraživanju Huang i sur. (2003) koje je potvrdilo kako studenti postaju manje fizički aktivni s protekom vremena. Sukladno ovom istraživanju, očekuje se kako će studenti s viših godina studija manje potraživati sportsko-rekreacijske sadržaje u odnosu na mlađe kolege. Četvrta hipoteza se testira Kruskal-Wallis testom te se u tu svrhu postavljaju sljedeće hipoteze:

H0 = Ne postoji razlika u rangovima ispitanika u odabranim uzorcima.

H1 = Postoji razlika u rangovima ispitanika u odabranim uzorcima.

Sljedeće dvije tablice prikazuju odgovarajuće rangove uzorka ispitanika prema dohotku i rezultate Kruskal-Wallis testa.

Tablica 16: Rangovi potražnje za sportsko-rekreativnim sadržajem prema godini studija

	Godina studija	N	Mean Rank
Potražnja	2. godina	15	61,30
	3. godina	37	65,36
	4. godina	22	52,45
	5. godina	46	60,17
	Total	**120**	

Izvor: Rezultati istraživanja.

Tablica 17: Rezultati Kruskal-Wallis testa (H4)

Test Statistics[a,b]	
	Potražnja
Chi-Square	2,190
df	3
Asymp. Sig.	**,534**
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: Godina studija	

Izvor: Rezultati istraživanja.

Iz Tablice 17 se može vidjeti kako je empirijska signifikantnost Kruskal-Wallis testa jednaka $\alpha^* = 0{,}534$. Budući da je ona veća od 5% (53,4%) donosi se zaključak o prihvaćanju nulte hipoteze kako ne postoji razlika u rangovima ispitanika u odabranim uzorcima. Stoga se **četvrta istraživačka hipoteza ne može prihvatiti.**

Peta istraživačka hipoteza je glasila:

H5: Postoji ovisnost između potražnje za sportsko-rekreacijskim sadržajima i sudjelovanjem na istima od strane prijatelja/najbližih kolega.

Angažman u sportsko-rekreativnim aktivnostima od strane najbližih prijatelja i kolega predstavlja jednu socijalnu determinantu. Naime, obično se kaže „s kim si takav si“, pa se u ovom slučaju očekuje kako će se ispitanici prije baviti sportsko-rekreacijskim aktivnostima ako to rade i njihovi najbliži prijatelji i kolege. Isto su potvrdila i postojeća istraživanja (primjerice, Wallace i sur., 2000).

Peta istraživačka hipoteza je testirana Spearmanovim koeficijentom korelacije ranga, a rezultate prezentira tablica 18. Iz tablice se može vidjeti kako je za sve tri tvrdnje, koje su provjeravale utjecaj prijatelja/najbližih kolega na potražnju za sportsko-rekreacijskim aktivnostima, koeficijent korelacije negativan, ali malen. Također, statistički značajan se pokazao samo za treću tvrdnju. Stoga, temeljem ovih rezultata, **peta istraživačka hipoteza, koja je pretpostavljala kako postoji ovisnost između potražnje za sportsko-rekreacijskim sadržajima i sudjelovanjem na istima od strane prijatelja/najbližih kolega, se djelomično prihvaća**.

Tablica 18: Potražnja i utjecaj prijatelja/najbližih kolega

Correlations						
			Potražnja	Utjecaj 1	Utjecaj 2	Utjecaj 3
Spearman's rho	Potražnja	Correlation Coefficient	1,000	-,105	-,011	,201*
		Sig. (2-tailed)	.	,254	,908	,028
		N	120	120	120	120

** Korelacija je značajna pri razini signifikantnosti od 5%.

Izvor: Rezultati istraživanja.

Konačno, šesta istraživačka hipoteza, postavljena na početku ovog istraživanja, je glasila:

H6: Angažman u sportsko-rekreacijskim aktivnostima pozitivno utječe na akademski uspjeh.

Veza između tjelesne aktivnosti studenata i akademskog uspjeha je značajno istraživana, što potvrđuje i jako velik broj radova na tu temu. Burns i sur (2020), pregledom velikog broja radova na tu temu, zaključili su kako tjelesna aktivnost koja povećava potrošnju kalorija poboljšava određene aspekte vezane uz akademski uspjeh, uključujući kognitivno funkcioniranje i ocjene. U skladu s tim, očekuje se pozitivan utjecaj i u ovom istraživanju.

Šesta istraživačka hipoteza se testira uz pomoć testa ANOVA (analiza varijance s jednim promjenjivim faktorom). Ova se analiza može provesti pod uvjetom da je ispunjen uvjet homogenosti varijance promatranih uzoraka, a što se pak testira Leven-ovim testom homogenosti varijanci (Pivac, 2010). Tablica 19 prikazuje rezultate ovog testa za hipotezu šest.

Tablica 19: Rezultati Levene-ovog testa homogenosti varijanci

Test of Homogeneity of Variances			
Prosječna ocjena tokom studija			
Levene Statistic	df1	df2	**Sig.**
3,507	4	115	**,010**

Izvor: Rezultati istraživanja.

Rezultati u tablici 19 pokazuju kako je empirijska signifikantnost testa α* = 0,010 = 1%. S obzirom da je empirijska signifikantnost manja od 5%, nije zadovoljen uvjet o homogenosti varijanci uzoraka. Stoga je za testiranje analize varijance granična signifikantnost povećana na 10%. Tablica 20 prikazuje rezultate ANOVA za zadani uzorak ispitanika.

Tablica 20: Rezultati ANOVA (H6)

ANOVA					
Prosječna ocjena tokom studija					
	Sum of Squares	df	Mean Square	F	**Sig.**
Between Groups	5,532	4	1,383	2,878	**,026**
Within Groups	55,268	115	,481		
Total	60,800	119			

Izvor: Rezultati istraživanja.

Prema dobivenim rezultatima iz Tablice 20, može se vidjeti kako je empirijska signifikantnost α* = 0,026 = 2,6% < 10%. Sukladno ovim podacima, može se zaključiti da je varijanca promjenjivog faktora (potražnja za sportsko rekreacijskim sadržajima) statistički značajna, odnosno da potražnja za sportsko rekreacijskim sadržajima značajno djeluje na prosječnu ocjenu tijekom studija. **Stoga se šesta istraživačka hipoteza, koja je pretpostavljala kako angažman u sportsko-rekreacijskim aktivnostima pozitivno utječe na akademski uspjeh, može prihvatiti.**

4.4. Osvrt na provedeno istraživanje i smjernice za buduća istraživanja

U ovom diplomskom radu je provedeno empirijsko istraživanje o determinantama potražnje za sportsko-rekreacijskim sadržajem među studentima. Uzorak istraživanja je sačinjavalo 120 studenata Ekonomskog fakulteta u Splitu. Rezultati provedenog anketnog istraživanja su pokazali kako većina ispitanika participira u nekoj sportsko-rekreativnoj aktivnosti, pri čemu se najveći broj njih bavi aerobikom, nekim fitness programom ili teretanom. Nadalje, rezultati su pokazali kako je i intenzitet bavljenja sportsko-rekreativnom aktivnosti zadovoljavajući, budući da se većina uzorka izjasnila kako se nekim oblikom sportsko-rekreativne aktivnosti bavi nekoliko puta tjedno. Konačno, rezultati provedenog istraživanja su pokazali kako je utjecaj cijene i prijatelja/najbližih kolega slab te da je važan prilikom odabira sportsko-rekreativne aktivnosti, a manje važan kad osoba već participira u sportsko-rekreativnoj aktivnosti. Također, utjecaj prijatelja/najbližih manji je od utjecaja cijene.

U fokusu empirijskog dijela rada bilo je testiranje istraživačkih hipoteza, čiji su rezultati trebali pokazati determinante koje utječu na potražnju za sportsko-rekreacijskim sadržajima među studentima. Ukupno je testirano šest istraživačkih hipoteza.

Prva istraživačka hipoteza, koja je pretpostavljala kako postoji razlika u potražnji za sportsko-rekreacijskim sadržajima s obzirom na spol, nije prihvaćena. Međutim, s obzirom da u dobivenom uzorku prevladavaju žene, smjernica za buduća istraživanja bi bila proširenje uzorka kako bi se istraživanjem obuhvatilo više muškaraca te ponovilo testiranje ove hipoteze.

Druga istraživačka hipoteza, koja je pretpostavljala kako postoji razlika u potražnji za sportsko-rekreacijskim sadržajima s obzirom na dohodak, je prihvaćena. Naime, rezultati istraživanja su pokazali kako će potražnja za sportsko-rekreacijskim sadržajima biti veća kod onih studenata koji imaju veće osobne dohotke.

Treća istraživačka hipoteza, koja je pretpostavljala kako postoji ovisnost između potražnje za sportsko-rekreacijskim sadržajima i cijene istih, je djelomično prihvaćena. Naime, Spearmanov koeficijent korelacije ranga pokazao se statistički značajnim samo za jednu tvrdnju vezanu uz utjecaj cijene.

Četvrta istraživačka hipoteza, koja je pretpostavljala kako postoji razlika u potražnji za sportsko-rekreacijskim sadržajima s obzirom na godinu studija, nije prihvaćena.

Peta istraživačka hipoteza, koja je pretpostavljala kako postoji ovisnost između potražnje za sportsko-rekreacijskim sadržajima i sudjelovanjem na istima od strane prijatelja/najbližih kolega, je djelomično prihvaćena.

Konačno, **šesta istraživačka hipoteza**, koja je pretpostavljala kako angažman u sportsko-rekreacijskim aktivnostima pozitivno utječe na akademski uspjeh, je prihvaćena.

Tablica 21: Rezultati testiranja istraživačkih hipoteza

RB	Hipoteza	Potvrđena
H1	Postoji razlika u potražnji za sportsko-rekreacijskim sadržajima s obzirom na spol.	NE
H2	Postoji razlika u potražnji za sportsko-rekreacijskim sadržajima s obzirom na dohodak.	DA
H3	Postoji ovisnost između potražnje za sportsko-rekreacijskim sadržajima i cijene istih.	Djelomično
H4	Postoji razlika u potražnji za sportsko-rekreacijskim sadržajima s obzirom na godinu studija.	NE
H5	Postoji ovisnost između potražnje za sportsko-rekreacijskim sadržajima i sudjelovanjem na istima od strane najbližih prijatelja/kolega.	Djelomično
H6	Angažman u sportsko-rekreacijskim aktivnostima pozitivno utječe na akademski uspjeh.	DA

Izvor: Rezultati istraživanja.

Ograničenje ovog istraživanja je prije svega nezastupljenost ispitanika s prve godine studija. Moguć razlog tome je taj što studenti prve godine studija se vjerojatno još nisu upoznali s postojanjem grupa različitih smjerova Ekonomskog fakulteta u Splitu na Facebook-u. Riječ je o studentima koji su tek došli na fakultet, kojima je sve novo, među kojima je mnogo njih upisom na fakultet promijenilo i mjesto boravaka te stoga njihova nezastupljenost predstavlja ograničenje ovog istraživanja.

Smjernice za buduća istraživanja su povećanje uzorka i kombiniranje načina pristupa ispitanicima. Naime, radi uključivanja u uzorak i studenata s prve godine studija, istima bi trebalo pristupiti fizički, primjerice ispred prostorija u kojima se održava nastava.

5. ZAKLJUČAK

Potražnja ukazuje na količinu nekog dobra koju je netko voljan i sposoban kupiti na nekom tržištu tijekom nekog vremena po svakoj mogućnoj cijeni tog dobra. Potražnja za nekim proizvodom ovisi o više čimbenika (determinanti) pri čemu se naročito ističu cijena tog proizvoda, dohodak, veličina tržišta mjerena pučanstvom, cijene povezanih dobara/usluga te ukusi i preferencije potrošača te posebni utjecaji. Posebni utjecaji su vezani za neko specifično dobro ili neku specifičnu uslugu.

Sedentarno ili sjedilačko ponašanje predstavlja ljudsko ponašanje kod kojeg je potrošnja energije niska, uključujući dugotrajno sjedenje ili vrijeme provedeno u tranzitu, na poslu, kod kuće i u slobodno vrijeme. Sjedilački stil života je karakterističan za današnjeg čovjeka, a uzrok mu je prije svega tehnološki napredak koji je smanjio potrebu za kretanjem kod raznih aktivnosti te urbanizacija.

Sedentarni stil života je povezan s brojim negativnim učincima na zdravlje poput, primjerice, srčanog udara, bolesti arterija, zatajenja srca, pretilosti, fizičke slabosti, dijabetesa tipa 2 itd., što u konačnici dovodi do opasnosti od preuranjene smrti.

Tjelesna aktivnost se definira kao kretanje koje izvodi skeletni mišić koji zahtjeva energiju te se sukladno tome svaki pokret kojeg čovjek napravi može smatrati tjelesnom odnosno fizičkom aktivnošću. U tjelesnu se aktivnost tako ubrajaju šetnje, plesanje, biciklizam za prijevoz, vrtlarenje, kućanski poslovi te sport i namjerno vježbanje. S druge strane, tjelovježba se definira kao planirano, strukturirano, ponavljajuće i namjerno kretanje namijenjeno poboljšanju ili održavanju tjelesne kondicije. Stoga, tjelovježba je potkategorija tjelesne aktivnosti. Za zdravlje je najbolja kombinacija tjelesne aktivnosti i tjelovježbe, a osim zdravstvenih prednosti, tjelesna aktivnost i tjelovježba donose još cijeli niz socijalnih i ekonomskih koristi.

Prepoznati pozitivni učinci tjelesne aktivnosti doveli su do stvaranja preporuka glede minimalne tjelesne aktivnosti na svjetskoj razini. Svjetska zdravstvena organizacija (WHO) je izradila publikaciju koja sadrži preporuke za tjelesnu aktivnost, a prema kojoj bi djeca u dobi od 5 do 17 godina trebala imati najmanje 60 minuta umjerene do intenzivne tjelesne aktivnosti dnevno, a odrasle osobe u dobi od 18 do 64 godine, minimalno 150 minuta tjedno.

U Europskoj uniji čak 67,8% ukupne populacije u dobi od 18 do 64 godine ne zadovoljava preporuke Svjetske zdravstvene organizacije, od čega se njih čak 45,8 posto uopće ne bavi

nikakvom tjelesnom aktivnosti. Situacija je najlošija u Bugarskoj, gdje se 80,2% stanovništva u dobi od 18 do 64 godine ne bavi nikakvom tjelesnom aktivnosti. U Hrvatskoj je to 54,2%, što je više od prosjeka EU-a.

S obzirom na značaj tjelesne aktivnosti, nužno je poznavati determinante koje na nju utječu. Pritom, poznavanje determinanti je naročito važno kod studenata, jer studenti, kao važan dio svakog društva, imaju velike sjedilačke obveze u okviru programa studija s jedne strane, i istovremeno mali broj sati nastave tjelesne i zdravstvene kulture, s druge strane. Stoga, u empirijskom dijelu ovog rada je provedeno istraživanje o determinantama potražnje za sportsko-rekreacijskim sadržajem među studentima. Uzorak istraživanja je sačinjavalo 120 studenata Ekonomskog fakulteta u Splitu.

Rezultati provedenog anketnog istraživanja su pokazali kako većina ispitanika participira u nekoj sportsko-rekreativnoj aktivnosti, pri čemu se najveći broj njih bavi aerobikom, nekim fitness programom ili teretanom. Nadalje, rezultati su pokazali kako je i intenzitet bavljenja sportsko-rekreativnom aktivnosti zadovoljavajući, budući da se većina uzorka izjasnila kako se nekim oblikom sportsko-rekreativne aktivnosti bavi nekoliko puta tjedno. Konačno, rezultati provedenog istraživanja su pokazali kako je utjecaj cijene i prijatelja/najbližih kolega slab te da je važan prilikom odabira sportsko-rekreativne aktivnosti, a manje važan kad osoba već participira u sportsko-rekreativnoj aktivnosti. Također, utjecaj prijatelja/najbližih manji je od utjecaja cijene.

U fokusu empirijskog dijela ovog rada je bilo testiranje istraživačkih hipoteza, čiji su rezultati trebali pokazati determinante koje utječu na potražnju za sportsko-rekreacijskim sadržajima među studentima. Istraživanje je pokazalo kako je dohodak značajna determinanta potražnje za sportsko-rekreativnim aktivnostima, dok spol i godina studija to nisu. Konačno, dodatak istraživanju je pokazao kako angažman u sportsko-rekreativnim aktivnostima utječe na akademski uspjeh.

LITERATURA

KNJIGE

1. Cavill, N., Kahlmeier, S., i Racioppi, F. (Eds.). (2006). *Physical Activity and Health in Europe: Evidence for Action*. WHO Regional Office Europe.
2. Pavić, I., Benić, Đ. i Hashi, I. (2009). *Mikroekonomija*, 3. izdanje, Ekonomski fakultet, Split.
3. Pindyck, R. S., i Rubinfeld, D. L. (2005*). Mikroekonomija*, 5. izdanje, MATE, Zagreb.
4. WHO, (2010). *Global Recommendations on Physical Activity for Health*. World Health Organization, Switzerland.
5. Tkalac Verčić, A., Sinčić Ćorić, D., & Pološki Vokić, N. (2011). Priručnik za metodologiju istraživačkog rada u društvenim istraživanjima. Zagreb: MEP.

ČLANCI U ČASOPISIMA

1. Booth, F. W., i Chakravarthy, M. V. (2002). Cost and consequences of sedentary living: New battleground for an old enemy. *President's Council on physical fitness and sports research digest*, Vol. 3(6), 3-10.
2. Breuer, C., Hallmann, K., Wicker, P., i Feiler, S. (2010). Socio-economic patterns of sport demand and ageing. *European Review of Aging and Physical Activity*, 7(2), 61-70.
3. Dunstan, D. W., Howard, B., Healy, G. N., i Owen, N. (2012). Too much sitting–a health hazard. *Diabetes research and clinical practice*, Vol. 97(3), str. 368-376.
4. Franco, G. (1999). Ramazzini and workers' health. The Lancet, Vol. 354(9181), str. 858-861.
5. Goje, M., Salmiah, M. S., Ahmad Azuhairi, A., & Jusoff, K. (2014). Physical inactivity and its associated factors among university students. *IOSR Journal of Dental and Medical Sciences*, Vol. 13(10), str. 119-130.
6. Healy, G. N., Dunstan, D. W., Salmon, J. O., Shaw, J. E., Zimmet, P. Z., i Owen, N. (2008). Television time and continuous metabolic risk in physically active adults. *Medicine & Science in Sports & Exercise*, Vol. 40(4), str. 639-645.

7. Huang, T. T. K., Harris, K. J., Lee, R. E., Nazir, N., Born, W., i Kaur, H. (2003). Assessing overweight, obesity, diet, and physical activity in college students. *Journal of American College Health*, Vol. 52(2), str. 83-86.
8. Jurakić, D., i Pedišić, Ž. (2019). Hrvatske 24-satne preporuke za tjelesnu aktivnost, sedentarno ponašanje i spavanje: prijedlog utemeljen na sustavnom pregledu literature. *Medicus, 28(2 Tjelesna aktivnost)*, str. 143-153.
9. Keating, X. D., Guan, J., Piñero, J. C., i Bridges, D. M. (2005). A meta-analysis of college students' physical activity behaviors. Journal of American College Health, Vol. 54(2), str. 116-126.
10. Kirby, J., Levin, K. A., i Inchley, J. (2013). Socio-environmental influences on physical activity among young people: a qualitative study. *Health Education Research*, 28(6), 954-969.
11. Kościółek, S. (2017). Determinants of Demand for Physical Activity among Students in Krakow. *Physical Culture and Sport. Studies and Research*, 74(1), 34-42.
12. Maslarda, D., Uršulin-Trstenjak, N., i Bressan, L. (2020). Poremećaj u prehrani–pretilost: prehrambene navike, tjelesna aktivnosti i samoprocjena BMI u Hrvatskoj. *Journal of Applied Health Sciences - Časopis za primijenjene zdravstvene znanosti*, Vol. 6(1), str. 83-90.
13. Owen, N., Healy, G. N., Matthews, C. E., i Dunstan, D. W. (2010). Too much sitting: the population-health science of sedentary behavior. *Exercise and sport sciences reviews*, Vol. 38(3), str. 105.
14. Pagani, L. S., Harbec, M. J., i Barnett, T. A. (2019). Prospective associations between television in the preschool bedroom and later bio-psycho-social risks. *Pediatric research*, Vol. 85(7), str. 967-973.
15. Patel, A. V., Bernstein, L., Deka, A., Feigelson, H. S., Campbell, P. T., Gapstur, S. M., i Thun, M. J. (2010). Leisure time spent sitting in relation to total mortality in a prospective cohort of US adults. *American Journal of Epidemiology*, 172(4), 419-429.
16. Patel, A. V., Bernstein, L., Deka, A., Feigelson, H. S., Campbell, P. T., Gapstur, S. M., i Thun, M. J. (2010). Leisure time spent sitting in relation to total mortality in a prospective cohort of US adults. *American journal of epidemiology*, Vol. 172(4), str. 419-429.
17. Pereira, S. M. P., Ki, M., i Power, C. (2012). Sedentary behavior and biomarkers for cardiovascular disease and diabetes in mid-life: the role of television-viewing and sitting at work. *PloS one*, 7(2).

18. Tremblay, M. S., Colley, R. C., Saunders, T. J., Healy, G. N., i Owen, N. (2010). Physiological and health implications of a sedentary lifestyle. *Applied Physiology, Nutrition, and Metabolism*, 35(6), 725-740.
19. Vračan, D., Pisačić, T., i Slačanac, K. (2009). Stavovi prema vježbanju i interesi prema pojedinim sportskim aktivnostima studenata Arhitektonskog i Geodetskog fakulteta Sveučilišta u Zagrebu. U: Neljak, B.(ur.), *Zbornik radova*, 18, 522-527.
20. Wallace, L. S., Buckworth, J., Kirby, T. E., i Sherman, W. M. (2000). Characteristics of exercise behavior among college students: application of social cognitive theory to predicting stage of change. *Preventive medicine*, Vol. 31(5), str. 494-505.
21. Yang, L., Cao, C., Kantor, E. D., Nguyen, L. H., Zheng, X., Park, Y., i Cao, Y. (2019). Trends in sedentary behavior among the US population, 2001-2016. *Jama*, Vol. 321(16), str. 1587-1597.

INTERNET IZVORI

1. ACEA, (2017). Vehicles Per Capita, by Country. [Internet], raspoloživo na: https://www.acea.be/statistics/tag/category/vehicles-per-capita-by-country, [28.02.2020.]
2. Burns, R. D., Brusseau, T. A., Pfledderer, C. D., i Fu, Y. (2020). Sports Participation Correlates With Academic Achievement: Results From a Large Adolescent Sample Within the 2017 US National Youth Risk Behavior Survey. *Perceptual and Motor Skills*, [Internet], raspoloživo na: https://www.researchgate.net/profile/Ryan_Burns3/publication/338340772, [24.03.2020.]
3. Čičin-Šain, D. (2020a). Osnovni elementi ponude i potražnje. [Internet], dostupno na: http://www.unizd.hr/portals/4/nastavni_mat/1_godina/ekonomija/ekonomija_05.pdf, [20.04.2020].
4. Čičin-Šain, D. (2020b). Potražnja i ponašanje potrošača. [Internet], dostupno na: http://www.unizd.hr/portals/4/nastavni_mat/1_godina/ekonomija/ekonomija_07.pdf, [20.04.2020].
5. Čičin-Šain, D. (2020c). Primjene ponude i potražnje. [Internet], dostupno na: http://www.unizd.hr/portals/4/nastavni_mat/1_godina/ekonomija/ekonomija_06.pdf, [22.04.2020.].

6. DZS, (2020): Prosječne mjesečne neto i bruto plaće zaposlenih za siječanj 2020, Državni zavod za statistiku, [Internet], dostupno na: https://www.dzs.hr/Hrv_Eng/publication/2020/09-01-01_01_2020.htm, [15.07.2020.].
7. Eurostat, (2018). Are European glued to their screens? [Internet], raspoloživo na: https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/-/DDN-20180507-1, [01.03.2020.]
8. Eurostat, (2020). Passenger cars per 1000 inhabitants. [Internet], raspoloživo na: https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/setupDownloads.do, [06.03.2020.].
9. Glofox, (2019). Why the Fitness Industry is Growing, [Internet], dostupno na: https://www.glofox.com/blog/fitness-industry/, [15.07.2020.].
10. Gough, C. (2019). Health & Fitness Clubs – Statistics & Facts, [Internet], dostupno na: https://www.statista.com/topics/1141/health-and-fitness-clubs/, [15.07.2020.].
11. Gummelt, D. (2015). Physical Activity vs. Exercise: What's the difference? [Internet], dostupno na: https://www.acefitness.org/education-and-resources/lifestyle/blog/5460/physical-activity-vs-exercise-what-s-the-difference/, [30.04.2020.].
12. HHS, (2019). Physical Activity Guidelines for Americans. [Internet], raspoloživo na: https://www.hhs.gov/fitness/be-active/physical-activity-guidelines-for-americans/index.html, [05.03.2020.].
13. Hrvatska enciklopedija, (2020). Urbanizacija. Leksikografski zavod Miroslav Krleža. [Internet], dostupno na: https://www.enciklopedija.hr/natuknica.aspx?ID=63319, [20.05.2020.].
14. Humphreys, B. R., i Ruseski, J. E. (2010). The economic choice of participation and time spent in physical activity and sport in Canada (No. 2010-14). University of Alberta, Department of Economics. [Internet], dostupno na: https://www.researchgate.net/profile/Brad_Humphreys/publication/46449315_The_Economic_Choice_of_Participation_and_Time_Spent_in_Physical_Activity_and_Sport_in_Canada/links/00463525440296956f000000/The-Economic-Choice-of-Participation-and-Time-Spent-in-Physical-Activity-and-Sport-in-Canada.pdf, [15.05.2020.].
15. Jeff, (2020). Fitness industry market. The profitable investment in the health and wellness industry, [Internet], dostupno na: https://franchise.wearejeff.com/news/fitness-industry-market-the-profitable-investment-in-the-health-and-wellness-industry, [15.07.2020.].

16. Michos, E.D. (2020). Sitting Disease: How a Sedentary Lifestyle Affects Heart Health. [Internet], dostupno na: https://www.hopkinsmedicine.org/health/wellness-and-prevention/sitting-disease-how-a-sedentary-lifestyle-affects-heart-health, [20.05.2020.].
17. Perić, T. (2020). Istraživanje radnog opterećenja smart metodom (Doctoral dissertation, Karlovac University of Applied Sciences. The Department of Safety and Protection.), [Internet], raspoloživo na: https://zir.nsk.hr/islandora/object/vuka:1462/datastream/PDF/download, [12.05.2020.].
18. Public Health England, (2016). Health matters: getting every adult active every day. [Internet], raspoloživo na: https://www.gov.uk/government/publications/health-matters-getting-every-adult-active-every-day/health-matters-getting-every-adult-active-every-day, [05.03.2020.].
19. Sabolić, D. (2013). Karakteristike ponude i potražnje. [Internet], dostupno na: https://bib.irb.hr/datoteka/623120.Inzeko03_Karakteristike_ponude_i_potraznje_130324.pdf, [22.04.2020.].
20. Šalinger, M. (2020). Utjecaj izvanškolskog sportskog programa odbojke na motoričke i funkcionalne sposobnosti učenika osnovnoškolske dobi (Doctoral dissertation, Josip Juraj Strossmayer University of Osijek. Faculty of Education.), [Internet], raspoloživo na: https://zir.nsk.hr/islandora/object/foozos:1233/datastream/PDF/download, [13.05.2020.].
21. UN, (2017). Monitoring Global Population Trends. [Internet], dostupno na: https://www.thelancet.com/journals/langlo/article/PIIS2214-109X(18)30357-7/fulltext#sec1, [20.05.2020.].
22. UNIST, (2020). Sveučilišni sport i rekreacija. [Internet], raspoloživo na: https://www.unist.hr/sveucilisni-sport/rekreacija, [Internet].
23. WHO, (2018). Physical Activity Factsheets for the 28 European Union Member States of the WHO European Region. [Internet], raspoloživo na: https://ec.europa.eu/sport/sites/sport/files/physical-activity-factsheets-2018-eu28_en.pdf, [09.03.2020.].
24. WHO, (2020). Physical activity. [Internet], dostupno na: https://www.who.int/news-room/facts-in-pictures/detail/physical-activity, [20.05.2020].
25. WHO, (2020). Global Strategy on Diet, Physical Activity and Health. [Internet], dostupno na: https://www.who.int/dietphysicalactivity/factsheet_inactivity/en/, [20.05.2020.].

POPIS SLIKA

Slika 1: Krivulja potražnje 9
Slika 2: Krivulja ponude i potražnje 10
Slika 3: Kretanje po krivulji potražnje vs. kretanje krivulje potražnje 12
Slika 4: Cjenovna elastičnost potražnje, grafički prikaz 15
Slika 5: Tjelesna aktivnost, tjelovježba i indikatori rizika od raka 20

POPIS TABLICA

Tablica 1: Karakteristike potražnje pri različitim koeficijentima cjenovne elastičnosti 14
Tablica 2: Posljedice sedentarnog stila života 19
Tablica 3: Koristi od tjelesne aktivnosti i tjelovježbe 21
Tablica 4: Trajanje tjelesne aktivnosti, tjedno, % populacije 18-64 god., članice EU 23
Tablica 5: Determinante tjelesne aktivnosti – pregled postojećih istraživanja 28
Tablica 6: Determinante tjelesne aktivnosti – cijena 36
Tablica 7: Determinante tjelesne aktivnosti – utjecaj prijatelja/najbližih kolega 37
Tablica 8: Rezultati testiranja mjernih ljestvica 37
Tablica 9: Rangovi potražnje za sportsko-rekreativnim sadržajem prema spolu 38
Tablica 10: Rezultati Mann-Whitney U-testa (H1) 39
Tablica 11: Rangovi potražnje za sportsko-rekreativnim sadržajem prema dohotku 40
Tablica 12: Rezultati Kruskal-Wallis testa (H2) 40
Tablica 13: Rangovi potražnje za sportsko-rekreativnim sadržajem prema dohotku 41
Tablica 14: Rezultati Kruskal-Wallis testa (H2*) 41
Tablica 15: Potražnja i cijene 43
Tablica 16: Rangovi potražnje za sportsko-rekreativnim sadržajem prema godini studija 44
Tablica 17: Rezultati Kruskal-Wallis testa (H4) 44
Tablica 18: Potražnja i utjecaj prijatelja/najbližih kolega 45
Tablica 19: Rezultati Levene-ovog testa homogenosti varijanci 46
Tablica 20: Rezultati ANOVA (H6) 46
Tablica 21: Rezultati testiranja istraživačkih hipoteza 48

POPIS GRAFIKONA

Grafikon 1: Trajanje tjelesne aktivnosti, tjedno, % populacije 18-64 god., EU-28 22
Grafikon 2: Ispitanici prema spolu i dobi..... 30
Grafikon 3: Ispitanici prema godini studija..... 31
Grafikon 4: Ispitanici prema prosječnom mjesečnom dohotku kućanstva 31
Grafikon 5: Ispitanici prema osobnom prosječnom mjesečnom dohotku..... 32
Grafikon 6: Ispitanici prema prosječnoj ocjeni tokom studija 33
Grafikon 7: Ispitanici prema bavljenju i vrsti sportsko-rekreativne aktivnosti..... 34
Grafikon 8: Ispitanici prema intenzitetu bavljenja sportsko-rekreativnom aktivnosti..... 34
Grafikon 9: Ispitanici prema zadovoljstvu glede trenutnog intenziteta bavljenja SRA. 35

PRILOZI

ANKETNI UPITNIK

Poštovani studenti i studentice,

Pred Vama se nalazi anketni upitnik čiji će se rezultati koristiti pri izradi diplomskog rada na Ekonomskom fakultetu u Splitu. Vaši odgovori su anonimni te neće biti analizirani na razini pojedinačnih odgovora.

Zahvaljujem na Vašem vremenu,

Josipa Bandić

1. Vaš spol?

- Muško
- Žensko

2. Vaša dob?

- 18-20 godina
- 21-23 godine
- 24-26 godina
- 27 godina i više

3. Godina studija?

- 1. godina
- 2. godina
- 3- godina
- 4. godina
- 5. godina

4. Prosječni mjesečni dohodak Vaše obitelji iznosi:

- Do 6.000 kn
- Od 6.001 kn do 8.000 kn
- Od 8.001 kn do 10.000 kn
- Od 10.001 kn do 12.000 kn
- Od 12.001 kn do 14.000 kn
- 14.001 kn i više

5. Prosječni mjesečni dohodak kojim Vi raspolažete iznosi?

- Do 2.000 kn
- Od 2.001 kn do 4.000 kn
- Od 4.001 kn do 6.000 kn
- 6.0001 kn i više

6. Koja je Vaša prosječna ocjena tokom studija?

- Dovoljan (2)
- Dobar (3)
- Vrlo dobar (4)
- Odličan (5)

7. Bavite li se u slobodno vrijeme nekom sportsko-rekreacijskom aktivnosti?

- Da
- Ne

8. Ako je odgovor na prethodno pitanje bio „DA“, kojom vrstom sportsko-rekreativne aktivnosti se većinom bavite?

- Sportska aktivnost (košarka, nogomet, tenis…)
- Aerobik, fitness programi, teretana
- Rekreacijske aktivnosti (šetanje, plivanje, trčanje, vožnja biciklom…)

9. Koliko često se bavite sportsko-rekreativnom aktivnosti?

- Nikada
- 1 put tjedno
- 2 puta tjedno
- Nekoliko puta tjedno
- Svaki dan

10. Jeste li zadovoljni s Vašim intenzitetom bavljenja sportsko-rekreativnim aktivnostima?

- Zadovoljan/na sam
- Smatram da bi se trebao/la intenzivnije baviti sportsko-rekreativnim aktivnostima
- Smatram da bi trebao/la smanjiti intenzitet bavljenja sportsko-rekreativnim aktivnostima.

11. Na svaku od ponuđenih tvrdnji izrazite stupanj svog slaganja s istom, ocjenjujući tvrdnju ocjenama od 1 do 5 (1 – U potpunosti se ne slažem; 5 - U potpunosti se slažem).

	1	2	3	4	5
Cijena usluge ima veliku ulogu u mom odabiru sportsko-rekreativne aktivnosti.					
Ako cijena sportsko-rekreativne usluge koju koristim naraste, prestat ću se bavit njome.					
Ako cijena sportsko-rekreativne usluge koju koristim naraste, prijeći ću na neku drugu.					

12. Na svaku od ponuđenih tvrdnji izrazite stupanj svog slaganja s istom, ocjenjujući tvrdnju ocjenama od 1 do 5 (1 – U potpunosti se ne slažem; 5 - U potpunosti se slažem).

	1	2	3	4	5
Izbor sportsko-rekreativne aktivnosti kojom ću se baviti ovisi o izboru sportsko-rekreativne aktivnosti mojih prijatelja/najbližih kolega.					
Ako moj najbolji prijatelj/prijateljica krene na neku sportsko-rekreativnu aktivnost velika je vjerojatnost kako ću i ja krenuti na istu.					
Prestao/la bi se baviti sportsko-rekreativnom aktivnosti kada bi se i moj najbolji prijatelj/prijateljica prestao/la baviti istom.					

SAŽETAK

Cilj ovog istraživanja je bio proučiti koliko su studenti Ekonomskog fakulteta u Splitu aktivni te koji su to faktori koji utječu na njihovu potražnju za sportsko-rekreacijskim sadržajem. Rezultati istraživanja su pokazali kako većina ispitanika participira u nekoj sportsko-rekreativnoj aktivnosti, pri čemu se najveći broj njih bavi aerobikom, nekim fitness programom ili teretanom. Nadalje, rezultati su pokazali kako je i intenzitet bavljenja sportsko-rekreativnom aktivnosti zadovoljavajući, budući da se većina uzorka izjasnila kako se nekim oblikom sportsko-rekreativne aktivnosti bavi nekoliko puta tjedno.

Nadalje, istraživanje je pokazalo kako je dohodak značajna determinanta potražnje za sportsko-rekreativnim aktivnostima, dok spol i godina studija to nisu. Konačno, dodatak istraživanju je pokazao kako angažman u sportsko-rekreativnim aktivnostima utječe na akademski uspjeh.

Ključne riječi: potražnja, sportsko-rekreacijski sadržaji, studenti, EFST

SUMMARY

This research aimed to study how active students of the Faculty of Economics in Split are and what are the factors that influence their demand for sports and recreational activities. The results of the study showed that the majority of respondents participate in some sports and recreational activity, with the largest number of them engaged in aerobics, some fitness programs or a gym. Furthermore, the results showed that the intensity of sports and recreational activities was also satisfactory since most of the students from the sample reported that they are engaged several times a week in some form of sports and recreational activities.

Furthermore, the study found that income is a significant determinant of demand for sports and recreational activities, while gender and year of study are not. Finally, additional analysis showed how engagement in sports and recreational activities affects academic success.

Keywords: demand, sports, and recreational facilities, students, EFST