



Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova: Evropa investuje do venkovských oblastí

Pojištění proti úpadku

Plánované roční tržby cestovní kanceláře činí 12 mil. Kč. Pojistná částka tedy musí činit minimálně 30 % z 12 mil. tj. 3,6 mil. Kč. Spoluúčast cestovní kanceláře bude ve výši minimálně 2 % z 12 mil. Kč – tj. 240000,- Kč. Úroky z částky spoluúčasti Kč 240000,- - při dané úrokové sazbě 2,3 % p.a. budou činit Kč 5520,- a budou připsány na účet CK po skončení pojistného období.

Marketingové nástroje v cestovním ruchu

Cestovní kancelář sleduje během několika let vývoj prodeje zájezdů do tří destinací (cílových oblastí):

Rok	Chorvatsko		Itálie		Španělsko	
	počet účastníků	průměrná cena na osobou v Kč	počet účastníků	průměrná cena na osobou v Kč	počet účastníků	průměrná cena na osobou v Kč
1999	-	6.550	780	4.250	200	7.100
2000	260	6.290	920	3.600	190	6.990
2001	580	4.990	900	2.990	110	5.600
2002	585	4.900	410	3.000	-	4.490
2003	590	4.900	315	2.800	-	-

Úkolem je určit, v jaké fázi životního cyklu se prodej zájezdů do jednotlivých destinací nachází a jaká opatření by měla cestovní kancelář učinit v dalších letech.

Řešení pro Chorvatsko:

- v letech 1999 až 2001 se jednalo o uvedení zájezdu na trh a růst jeho prodeje,
- v letech 2002 až 2003 došlo ke stabilizaci prodeje a ceny,
- marketingová opatření by měla směřovat k udržení prodejnosti zájezdu, bylo by vhodné zájezd doplnit a zpestřit další službou, dále zájezd propagovat a pokusit se získat další zákazníky.

Charterová doprava

V případě charterového letu nese cestovní kancelář odpovědnost za počet obsazených míst v letadle. Vytíženost a tím i kalkulace tohoto letu jsou choulostivá místa úspěšného obchodu. Je-li obsazena pouze polovina míst (malá vytíženost), bude cena za jednoho cestujícího vyšší než u konkurence nebo cena pravidelné linky. Počítáme-li však s tím, že obsadíme všechna místa (vysoká vytíženost), vyjde cena na jedno místo podstatně levněji. Nebezpečí, že nebudou všechna místa vyprodána je vysoké.

Celní služby:

Japonský turista si během pobytu v České republice nakoupil broušené sklo: vázu za Kč 1.460,-; popelník za Kč 450,-; misku za Kč 920,- vše vč. 19 % DPH u jednoho obchodníka v jeden den. Na jak velkou částku vrácené DPH mu vznikne nárok?



Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova: Evropa investuje do venkovských oblastí

Cena nakoupeného zboží celkem: $1.460 + 450 + 920 = \text{Kč } 2.830,-$,
z toho DPH: $19/119 = 0,1597 \cdot 2.830 = \text{Kč } 452,-$. Může uplatnit nárok na vrácení částky
Kč 452,-.

Povinnosti průvodce

Během zimního lyžařského zájezdu do Vysokých Tater došlo k výraznému zhoršení počasí a sjízdnosti silnic, hrozí též laviny. V rámci závazného programu mají účastníci předplacenou dopravu autobusem na vysokohorské sedlo a dále by měli absolvovat s průvodcem lyžařskou túru po hřebenech. Průvodce nesmí ohrozit jejich životy a zdraví tím, že by trval na splnění programu. Rozhodne se pro vhodný náhradní program v přibližně stejné cenové relaci se souhlasem většiny turistů. Tuto skutečnost uvede pak ve zprávě ze zájezdu.

Základ daně

Zájezd do zahraničí prodala CK (která je plátcem DPH) za celkovou cenu včetně daně 10.000 Kč. V kalkulovaných cenách poskytuje přepravu za 2.000 Kč, ubytování v zahraničí za 3.500 Kč, stravování v zahraničí za 2.300 Kč a průvodcovské služby za 200 Kč. Základem daně bude pro CK částka 2.000 Kč včetně daně, jako rozdíl celkové ceny (10.000 Kč) a součtu kalkulovaných cen jednotlivých služeb (8.000 Kč).