

ПРАВНИ ФАКУЛТЕТ УНИВЕРЗИТЕТА У КРАГУЈЕВЦУ
Институт за правне и друштвене науке

**XXI ВЕК – ВЕК УСЛУГА И УСЛУЖНОГ
ПРАВА**

Уредник
МИОДРАГ МИЋОВИЋ

Крагујевац
2011.

XXI ВЕК – ВЕК УСЛУГА И УСЛУЖНОГ ПРАВА
Књига II

ИЗДАВАЧ: Правни факултет Универзитета у Крагујевцу
Институт за правне и друштвене науке
Јована Цвијића 1, 34000 Крагујевац
телефон: (034) 306 513, 306 504
телефакс: (034) 306 598
е-пошта: institut@jura.kg.ac.rs
веб: http://institut.jura.kg.ac.rs

РЕЦЕНЗЕНТИ: Проф. др Данче Манолева Митровска
Проф. др Предраг Димитријевић
Проф. др Божин Влашковић
Проф. др Миодраг Мићовић

ЗА ИЗДАВАЧА: Проф. др Предраг Ч. Стојановић

УРЕДНИК: Проф. др Миодраг Мићовић

ШТАМПА: Кварк, Краљево

ТИРАЖ: 250 примерака

ISBN 978-86-7623-028-0

Штампање Зборника подржало Министарство просвете и науке
Републике Србије

САДРЖАЈ

Прометне услуге

1. Др Предраг Стојановић, редовни професор УГОВОР О ПОСРЕДОВАЊУ	3
2. Др Миодраг Мићовић, редовни професор ПРАВНА СРЕДСТВА ЗАШТИТЕ ПОТРОШАЧА КОЈИ ДИСТАНЦИОНЕ ПРОДАЈЕ	13

Финансијске услуге

1. Др Јасмина Лабудовић-Станковић, доцент ЦИКЛУСИ НА ТРЖИШТУ ОСИГУРАЊА	27
2. Јован Вујичић, сарадник у настави ПРАВА ДАВАОЦА ЛИЗИНГА У СЛУЧАЈУ НЕПЛАЋАЊА ЛИЗИНГ НАКНАДЕ ОД СТРАНЕ ПРИМАОЦА ЛИЗИНГА	37

Туризам

1. Др Систо Пурин, редовни професор ПОЈАМ ТУРИСТИЧКОГ ТРЖИШТА	51
2. Др Драган Вурић, напредни професор УГОВОР О ОРГАНИЗОВАЊУ ПУТОВАЊА Појам и карактеристике	63
3. Јелена Савић, сарадник у настави ПРАВНА ЗАШТИТА КОРИСНИКА ТУРИСТИЧКИХ УСЛУГА У ЗАКОНОДАВСТВУ РЕПУБЛИКЕ СРБИЈЕ	77

Спорт

1. Др Ненад Ђурђевић, редовни професор ОРГАНИЗАЦИЈА СПОРТСКИХ ПРИРЕДБИ	93
---	----

Услуге од општег интереса

1. Др Слободан Спордић, редовни професор ИНВЕСТИЦИОНО ОДРЖАВАЊЕ ЗАЈЕДНИЧКИХ ДЕЛОВА СТАМБЕНИХ, СТАМБЕНО-ПОСЛОВНИХ И ПОСЛОВНИХ ЗГРАДА И ПОДЕЛА И ОТУЂИВАЊЕ ПОЈЕДИНИХ ЗАЈЕДНИЧКИХ ДЕЛОВА ЗГРАДЕ	131
--	-----

ПОЈАМ ТРУРИСТИЧКОГ ТРЖИШТА*

Резиме

Основни циљ одређивања цена туристичког предузећа мора бити пројектован тако да у себи садржи: опстанак тог предузећа на тржишту, што је често и тешка и сложена мисија. Поред тога и заједно са тим, циљ мора у себи садржавати жељу и могућност да се приход учини што већим и у времену повећава. То није могуће остварити без повећане продаје али и тежње за вођством у квалитету услуга.

Максимални профити у посебним околностима и посебним погодностима јесу нешто што је присутно и у овој грани привреде, често и више и пре него у њеном остатку. Време фестивала и спортских такмичења, услед недостатка капацитета у местима где се те манифестације одвијају, када иначе тражња надмаши понуду, јесу посебан разлог високе цене и високог профита. Луксузна крстарења и путовања према посебним дестинацијама, намењена за госте са дубоким џепом, таквог су карактера али и амбијента који даје могућност остваривања високих профита. Монополска и олигополска тржишта јесу посебан простор и амбијент у којем се остварују високе цене и профити.

Од максималног садашњег прихода, преко максималног раста продаје, до вођства у квалитету услуга, исцрпљује се листа циљева које укључује туристичко предузеће приликом одређивања цена сопствених услуга.

Кључне речи: цена, профит, туристичка понуда, туристичка тражња, приход, продаја, услуга, потрошачи, дестинација, индивидуална тражња, агрегатна тражња, потенцијални купци, пропаганда, трошкови услуга, дистрибуција, продаја пакет аранжман, разлика у цени.

* Рад је написан у оквиру пројекта Правног факултета Универзитета у Крагујевцу XXI век – век услуга и Услужног права, бр. 179012, који финансира Министарство просвете и науке Републике Србије.

