

UVOD

Pojam franšiznog poslovanja ima mnoge definicije i možemo reći da skoro svaka zemlja na svetu ima svoju definiciju o tome šta je to franšizing. Mi ćemo se zadržati na onoj jednostavnijoj, a opet dovoljno preciznoj da nam da kompletnu sliku o toj temi. ***Franšizno poslovanje*** je sistem trgovanja dobrima i/ili uslugama i/ili tehnologijom, koje se bazira na bliskoj i stalnoj saradnji legalno i finansijski samostalnih kompanija vlasnika franšize i njegovih pojedinačnih korisnika franšize, gde vlasnik garantuje svojim korisnicima pravo i uzima na sebe obavezu da će voditi posao u skladu s konceptom franšize. Pravo omogućuje i obavezuje pojedinačnog ***korisnika franšize - primaoca franšize***, u zamenu za direktnu ili indirektnu finansijsku kompenzaciju, da koristi zaštitno ime ***vlasnika franšize - davaoca franšize*** za proizvod ili uslugu, know-how, poslovne i tehnološke metode, proceduralni sastav i druga prava na proizvodno ili intelektualno vlasništvo, uz stalno pružanje komercijalne i tehnološke pomoći, unutar vremenski određenih okvira u pismenom franšiznom ugovoru, koji se zaključuje između stranaka u ovu svrhu.

1. POJAM FRANSIZINGA

FRANŠIZA – od francuske reči *franchir* koja znači pravo ili privilegiju. Definicija – pravo da jedan privredni subjekt (korisnik franšize) prodaje proizvode/usluge drugog privrednog subjekta (davalac franšize) koristeći se njegovom robnom/uslužnom markom i njegovim iskustvom u određenoj delatnosti..

Franšizing predstavlja ugovorni odnos između davaoca i primaoca franšize, kojim se daje pravo primaocu da posluje pod imenom franšizatora, koristeći sva raspoloživa znanja, procedure i način poslovanja, koji je pod tim imenom razvijen

Franšizator (proizvođač, uvoznik, grosista) ustupa franšizeru, preko ugovora o franšizi, svoju robu na prodaju, a takođe mu i ustupa svoju tehnologiju rada, marketing, brend, korporativni i robni znak (žig) karakterističan identitet (prepoznatljivost) i sve drugo što će franšizeru pomoći da identifikuje, snađe i da lakše i brže prodaje dobijenu robu.

Franšizer obično obezbeđuje (nudi franšizatoru) poslovni prostor i radnu snagu.

Franšizing je jedan od načina do dolazanja do poslovne ideje, pored tehnika koje podstiču intuitivno razmišljanje, kopiranja nekog postojećeg biznisa, kupovine već postojećeg biznisa, spin-offa, umetnosti i zanata, inovacija, licnog iskustva kao i hobija i sportova.

Kod nas, još uvek, ovaj model osnivanja sopstvenog biznisa nije u potpunosti razvijen. To su, ranije, obično praktikovale državne/društvene firme (Intercontinental, Hyatt, McDonalds), a danas se franšizing razvija i u privatnom sektoru (Sachi&Sachi, Bel Pagette).

Naravno, nije uvek potrebno uzimati franšizu od stranih kompanija jer i kod nas se pojavljuju firme koje su vrlo uspešne i koje mogu da vam prodaju svoj biznis kao model. Franšiziranje se, takođe, može tretirati kao objedinjavanje raspoloživih sredstava i sposobnosti. Davalac franšize ulaže početni kapital, znanje i iskustvo, a primalac franšize daje svoj doprinos kroz dodatno ulaganje kapitala, motivaciju i poslovno iskustvo na mnogim i različitim tržištima. Franšizing je složen, sveobuhvatni poslovni odnos, a ne samo odnos kupac-prodavač. Postoji visok nivo međuzavisnosti između davaoca i primaoca franšize. Franšiza podrazumeva i utvrđen oblik i sistem vođenja poslovanja i zajednički komercijalni identitet.

Laički rečeno, **franšiza je poslovno udruživanje** u kojem se uspešni poslovni koncept, koji uspešno deluje na nekom terenu, klonira / presađuje sa svog matičnog terena na neki drugi, po principu "ključ u ruke". Ona se sastoji od poslovnog paketa koji sadrži: Marku ili marke, sastav ili know-how, poslovno iskustvo, stalnu stručnu podršku, marketing i PR, obuku, priručnik, robu ili uslugu. **Za ulazak u preduzetništvo kupovina franšize je sigurniji način započinjanja sopstvenog privatnog posla, jer je u interesu obe strana, davaoca franšize i primaoca, da posao uspe i da se razvija.** Kupovinom franšize prodaje se roba i usluge koje se odmah prepoznaju na tržištu, jer već negde uspešno deluju. Bitno je to da se pri kupovini franšize dobije obuka i podrška koja će doprineti uspehu. uka i podrška koja će doprineti uspehu.

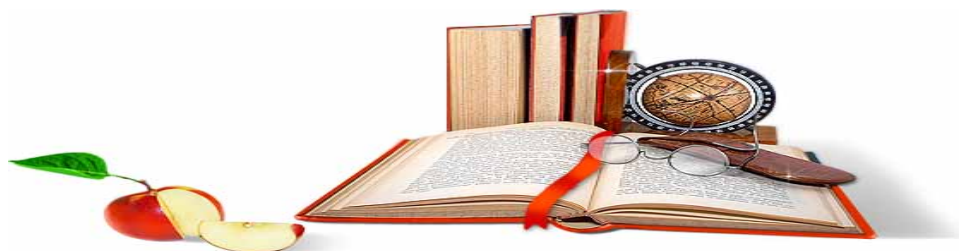
1

¹ Penezić, Nenad: "Preduzetništvo"-savremeni pristup, Akademska knjiga, Novi Sad 2008
www.sr.wikipedia.org

**---- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU WWW.MATURSKI.NET ----**

**BESPLATNI GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI TEKST
RAZMENA LINKOVA - RAZMENA RADOVA
RADOVI IZ SVIH OBLASTI, POWERPOINT PREZENTACIJE I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJALI.**

**WWW.SEMINARSKIRAD.ORG
WWW.MAGISTARSKI.COM
WWW.MATURSKIRADOVI.NET**



NA NAŠIM SAJTOVIMA MOŽETE PRONAĆI SVE, BILO DA JE TO **SEMINARSKI, DIPLOMSKI** ILI **MATURSKI** RAD, POWERPOINT PREZENTACIJA I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJAL. ZA RAZLIKU OD OSTALIH MI VAM PRUŽAMO DA POGLEDATE SVAKI RAD, NJEGOV SADRŽAJ I PRVE TRI STRANE TAKO DA MOŽETE TAČNO DA ODABERETE ONO ŠTO VAM U POTPUNOSTI ODGOVARA. U BAZI SE NALAZE **GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI RADOVI** KOJE MOŽETE SKINUTI I UZ NJIHOVU POMOĆ NAPRAVITI JEDINSTVEN I UNIKATAN RAD. AKO U **BAZI** NE NAĐETE RAD KOJI VAM JE POTREBAN, U SVAKOM MOMENTU MOŽETE NARUČITI DA VAM SE IZRADI NOVI, UNIKATAN SEMINARSKI ILI NEKI DRUGI RAD NA LINKU **IZRADA RADOVA**. PITANJA I ODGOVORE MOŽETE DOBITI NA NAŠEM **FORUMU** ILI NA

maturskiradovi.net@gmail.com