

Ovo je pregled DELA TEKSTA rada na temu "Franšizing kao sistem pokretanja novih poslova". Rad ima 12 strana. Ovde je prikazano oko 500 reči izdvojenih iz rada.

Napomena: Rad koji dobijate na e-mail ne izgleda ovako, ovo je samo DEO TEKSTA izvučen iz rada, da bi se video stil pisanja. Radovi koje dobijate na e-mail su uređeni (formatirani) po svim standardima. U tekstu ispod su namerno izostavljeni pojedini segmenti.

Ako tekst koji se nalazi ispod nije čitljiv (sadrži kukice, znakove pitanja ili nečitljive karaktere), molimo Vas, prijavite to ovde.

Uputstvo o načinu preuzimanja rada možete pročitati ovde.

FAKULTET ZA POSLOVNE STUDIJE

Banja Luka

---

SEMINARSKI RAD

IZ PREDMETA «STRATEGIJSKI MENADŽMENT»

NAZIV SEMINARSKOG RADA:

FRANŠIZING KAO SISTEM POKRETANJA NOVIH POSLOVA

Banja Luka, april.2006.

SADRŽAJ

Uvod 3

Učesnici franšizing poslovanja 4

Osnovni pojmovi franšizing poslovanja 5

Franšizer 6

Franšizni ugovor 6

Prednosti franšizinga kao načina proširenja

poslovanja 8

Moderni franšizing 10

Primjer franšizing poslovanja (McDonald's) 10

Zaključak 11

Literatura 12

FRANŠIZING KAO SISTEM POKRETANJA

NOVIH POSLOVA

Uvod

Riječ franšiza potiče od staro francuske riječi koja označava privilegiju ili slobodu. U srednjem vijeku je to bila privilegija ili pravo koje lokalni vladar može dati za organizovanje sajмова ili pijaca ili za lov na određenoj teritoriji.

Pojam franšiznog poslovanja ima mnogo definicija, može se reći da skoro svaka zemlja ima svoju definiciju šta je franšizing. Franšizing poslovanje je sistem trgovanja dobrima i/ili uslugama i/ili tehnologijom što se bazira na bliskoj i stalnoj saradnji legalno i finansijskih samostalnih preduzeća vlasnika franšize i njegovih pojedinačnih korisnika franšize, gdje vlasnik garantuje svojim korisnicima pravo i nameće obavezu, da će voditi posao u skladu sa konceptom franšizinga. Pravo omogućuje i obavezuje pojedinačnog korisnika franšizinga- franšizant, u zamjenu za direktnu ili indirektnu finansijsku kompenzaciju, da koristi zaštitno ime vlasnika franšizinga- franšizer za proizvod ili uslugu, know-how, poslovne i tehnološke metode, proceduralni sistem i druga prava na proizvodno i intelektualno vlasništvo, uz stalno pružanje komercijalne i tehnološke pomoći, unutar okvira i na vremenski rok određenih u pismenom franšizing ugovoru koji se zaključuje između stranaka u ovu svrhu. Franšizing se, takođe, i kao sistem saradnje i međusobnih poslovnih odnosa između nezavisnih tj. odvojenih preduzeća povezanih ugovorom o franšizingu na osnovu kojih jedan od njih (nosilac-franšizer) ustupa drugom (korisnik franšizinga- franšizant) pravo korištenje- eksploatacije po tačno određenim uslovima, ustupa znak ili komercijalnu formulu označenu jednakim znakom ( zaštitni znak ili trade mark), osiguravajuću ujedno pomoć i redovne usluge radi olakšanja eksploatacije, a za to naplaćuje određena protivrijednost u novcu- franšizu. U pravnoj teoriji u Srbiji se može naći i definicija da je franšizing dugoročni ugovor kojim se jedna strana (davalac franšize) obavezuje da vrši sukcesivne robe i da pruža određene usluge, prenosi svoja znanja i iskustva u poslovanju a drugu stranu (primaoca franšize), a druga strana se obavezuje da za to plati određenu naknadu.

Učesnici franšizing poslovanja

Učesnici franšizing poslovanja su primalac franšize- franšizant i davalac franšize- franšizer.

Franšizer je preduzetnik koji je :

...

-----OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD  
MOŽETE PREUZETI NA SAJTU.-----

[www.maturskiradovi.net](http://www.maturskiradovi.net)

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL:

[maturskiradovi.net@gmail.com](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)