



Naziv fakulteta, npr.

Ekonomski Fakultet Zenica

SEMINARSKI RAD

TEMA: _____

PREDMET: _____

Mentor

Student

Br. Indeksa

Zenica, 2011 god.

Franšizing (franchising)

Reč franšizing potiče od francuske reči slobodan, besplatan i iskren. Franšizing se može naći čak i u 1850 godini. Nastala je takođe kao metoda poslovne aktivnosti banke, pri čemu ona prodaje svoje poslovne metode kao i svoje ime nezavisnim i malim preduzećima.

Issac Singer koji je usavršio šivaću mašinu je da bi prodao više mašina uspostavio jedan od najranijih primera franšizinga. Negov primer, iako neprofitabilan i manje-više neuspešan je poznat kao prvi dokumentovan primer frašizinga u Americi. Malo kasnije jedan od veoma uspešnih franšiza je John S. Pemberton i franšizing Coca-Cola. Rani primeri franšizinga su telegraf koji je vođen različitim voznim kompanijama, a kontrolisan od strane Western Union-a.

Prvi primeri modernog franšizinga se mogu naći 1919. u prodavnicama hrane kada je biznismen mogao koristiti ime, izgled čak i hranu uspešnih firmi za godišnju dažbinu. Franšizing je postao popularniji 1930-ih godina. Frašizing je predstavljao metod poslovanja kada velika firma proda licencu za svoje isprobane i uspešne metode poslovanja firmi ili osobi voljnoj da plati godišnje dažbine i ispuni date kriterijume. Sudeći prema nedeljnom časopisu "Financial times" kada bi promet svih franšizinga u Americi bio preveden kao nacionalni promet on bih bio sedmi najveći na svetu.

Pozitivni aspekti frašizinga su da firma voljna da kupi licencu dobija često međunarodno poznato ime koje je zahvaljujući marketingu viđeno kao visoko kvalitetno u mislima potrošača. Firma koja prodaje franšizing takođe obezbeđuje obuku i pomoć u planiranju objekta. Najnegativniji aspekti franšizinga su gubitak kontrole i velik porezi. Često vlasnik franšize ne može da koristi svoj sopstveni stil poslovanja, on mora da prati tačan način naložen od strane firme koja mu je odobrila franšizu. Porezi su vrlo često predstavljene u smislu celokupnog prometa, a ne profita, tako da ako vlasnik koji ima veliki promet, a istovremeno nije u stanju da kontroliše troškove on može završiti u minusu. Danas se mogu naći frašizmi u stotinama hiljada kompanija i taj se broj naravno povećava svake godine. Najuspešniji primeri franšizma su McDonald's, Burger King, Hotel Hilton i First Interest Bank u Los Angeles (USA).

McDONALD'S

McDonald's posluje u preko 120 zemalja i svakoga dana služi preko 54 miliona mušterija. Braća Dick i Mac McDonald su otvorili prvi McDonald 1940 godine i danas McDonald's ima najviše restorana na svetu u poredjenju sa bilo kojim drugim lancem restorana. Dick i Mac su 1948 izumeli model brze hrane. McDonald's je vlasnik oko 70% postojećih restorana a 30% su franšizmi. Vlasnici McDonald'sovih franšiza su obučavani u Hamburger univerzitetu u Oak Brooks, u Ilinoisu (USA). Prvi McDonald's u centralnoj Evropi je otvoren 1988. godine u Beogradu (Srbija). Da bi otvorio McDonald's, vlasnik franšize mora platiti 60% troškova gradnje objekta i takođe 45 hiljada američkih dolara kao početnu cenu. Da bi bio razmotren za McDonald's frašizam pojedinac mora posedovati minimum 200 hiljada američkih dolara i potpisati ugovor na 20 godina. Naravno McDonald's se ne može pomenuti bez pominjana njegovog najvećeg rivala

Burger Kinga.

BURGER KING

Burger King koji je osnovan 1954. godine u Majamiju na Floridi (USA). Otvorio je prvi franšizing 1961. godine i danas je jedan od najuspesnijih franšiza na svetu.

Burger King je poznat po svome sloganu "Have it your way" što u prevodu znači uživaj na svoj način. Burger King posluje u svih 50 Američkih država, Kanadi, i preko 60 zemalja u svetu i vođen je preko 90% u vidu samostalnih franšiza. Burger King ima 11.223 lokala i 10.144 je franšizing odnosno 90.4%, i samo 1.079 je vlasništvo kompanije. Po podacima koji se mogu naći na web-stranici <http://www.burgerking.com> da bi neko otvorio Burger Kingov franšizing on mora raspolagati sa minimum 1.5 miliona američkih dolara, platiti 50 hiljada američkih dolara kao osnovni ulog i posle toga 50 hiljada američkih dolara godišnje. Takođe vlasnik franšizinga mora platiti 4.5% porez na profita i 4% za marketing. Takođe da bi otvorio Burger Kingov franšizam mora se potpisati ugovor na 20 godina i obezbediti 15 stalno zaposlenih i 35 zaposlenih na smene. Objekat mora imati 3.600 kvadratnih stopa "feet", otprilike 360 kvadratnih metara i mora ispunjavati sledeće uslove, odnosno biti : samostalni objekat, u izlogu robne kuće, ili unutar velike robne kuće. Za one koji se odluče da otvore Burger King franšizu omogućena je pomoć u izboru prostora, trening koji traje 300 sati u učionici i 400 sati u restoranu, i takođe međunarodni korporacijski tim od 928 zaposlenih. Burger King planira da se proširi u sve države sveta koje ispunjavaju gore pomenute kriterijume. Sudeći prema statistici "Businessweek online", Burger King je za završni period (30. septembar 2006. godine) ostvario neto profit u iznosu od 40 miliona američkih dolara, tj. skok od 86% , i porast u vrednosti deonica od 30 američkih centa. Burger Kingov promet je dostigao 546 miliona dolara ove godine što je skok od 7% u odnosu na 2005 godinu. Sudeći po ovim podacima Burger Kingov potez franšizinga se i dan danas isplaćuje. Ovo su bili primeri najpopularnijih i poznatijih ugostiteljskih objekata koji deluju po principu franšizinga, a sledeći primer franšizinga se odnosi na hotelijerstvo ili specifičnije Hilton hotel.

HILTON HOTEL

Moderni koncept gostoprimstva je počeo pre 85 godina zahvaljujući Conrad-u Hilton-u koji je 1919. godine otvorio prvi Hilton hotel i time započeo tradiciju odlične usluge. Prvi Hiltonov franšizing je otvoren 1967. godine i sada je preko 70% Hiltona vođeno u smislu franšizinga. Hilton trenutno ima 236 hotela, a 169 ili 71.6% su franšizmi. Hilton ima hotele u 39 Američkih država, Kanadi i dve strane zemlje. Iako deluje da je Hilton malo manje rasprostranjen to je zato jer su kriterijumi daleko strožiji nego u slučaju McDonaldsa i Burger Kinga. Sudeći prema web stranici <http://www.hiltonfranchise.com> da bi otvorio Hilton franšizing, mora posedovati preko 60 miliona američkih dolara i osnovni ulog je između 33-57 miliona američkih dolara. Godišnje dažbine iznose osnovnu porez od 5%, dodatnu porez od 5% i porez za marketing od 4% totalnog prometa. Takođe prosečni Hilton franšizing mora imati 150 stalnih zaposlenih. Da bi otvorio Hilton franšizing mora se posedovati 135.000 kvadratnih stopa "feet" ili oko

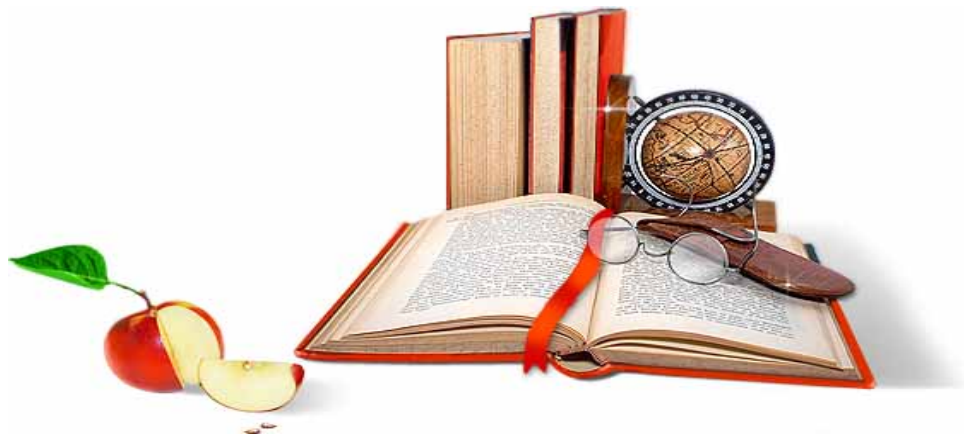
13.500 kvadratnih metara u vidu samostojećeg objekta. Ugovor za franšizing se potpisuje za rok od 22 godine i može se produžiti u rokovima od po 10 godina. Hilton obezbeđuje tim od 2.332 zaposlenih u centralnoj filijali za pitanja obuke i legalna pitanja. Obuka traje četiri dana u Dalasu u Teksasu (USA), tri dana u Beverli Hillsu, u Kaliforniji (USA) i dodatnih 3 dana u glavnoj filijali. Trenutno Hilton planira da nastavi da se proširuje u Severnoj Americi i Južnoj Americi sa naglaskom na Meksiko. Sudeći prema poslednjim izveštajima sa web stranice <http://www.thestreet.com> Hilton je do sada objavio promet u iznosu od 2,2 milijarde američkih dolara. Profit je skočio 87% i to zahvaljujući porastu u prometu franšiziranih hotela od 671 milion američkih dolara u poredjenju sa 31 milion američkih dolara 2005. godine.

FIRST INTEREST BANK IN LOS ANGELES

Jedan od najneobičnijih vidova frašizma je First Interest Bank in Los Angeles (USA), jer se ideja franšizinga transferisala i pored navedenih kompanija kao sto su Hotel Hilton, McDonald's, Coca-Cola, itd. i na bankarstvo ali naravno u limitiranom vidu. First Interest Bank In Los Angeles (USA) je dala franšizu za 28 banaka (koje imaju iznada 90 bankarskih središta u 8 federalnih jedinica, koja ima aktivu preko 4 milijarde američkih dolara). Banke koje su bile uključene u franšizu mogle su da koriste ime First Interest Bank i reklamu, razne poslovne savete od davaoca franšize i obuke menadžera. Pravo i pristup bankomatima su takođe dobile od First Interest Bank-e i razno razne druge pogodnosti. I naravno sve ove banke su zadržale svoju postojeću vlasničku strukturu. Zašto je bitno napomenuti ovu banku, jer kao što je na početku navedeno da je franšizing nastao kao metoda poslovne aktivnosti banke, pri čemu ona prodaje svoje poslovne metode kao i svoje ime nezavisnim i malim preduzećima i kompanijama.

BESPLATNI GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI RAD.

**RADOVI IZ SVIH OBLASTI, POWERPOINT PREZENTACIJE I DRUGI EDUKATIVNI
MATERIJALI.**



WWW.SEMINARSKIRAD.ORG

WWW.MATURSKIRADOVI.NET

WWW.MATURSKI.NET

WWW.SEMINARSKIRAD.INFO

WWW.MATURSKI.ORG

WWW.ESSAYSX.COM

WWW.FACEBOOK.COM/DIPLOMSKIRADOVI

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 RAD NA LINKU [IZRADA RADOVA](#). PITANJA I ODGOVORE MOŽETE DOBITI NA NAŠEM [FORUMU](#) ILI NA MATURSKIRADOVI.NET@GMAIL.COM