

Предмет Претприемаштво и  
мал бизнис

Тема  
Франшиза

[www.MaturskiRadovi.NET](http://www.MaturskiRadovi.NET)

Поимот франшиза во англиската терминологија означува привилегија, право, лиценца. Неговото потекло е од францускиот јазик и означува ослободување од некој товар, осигурување од некои штети и сл. Меѓународната претприемачка асоцијација ја дефинира франшизата како: Франшиза е континуирано сродство помеѓу продавачот на франшизата и купувачот на франшизата, во коешто целокупното значење, имиџ, успех, производствени и пазарни техники на продавачот на франшизата се доставени до купувачот на франшизата за разгледување. Продавачот на франшизата се нарекува франшизер а купувачот на франшизата е франшизант.

Карактеристиката на ова работење е дека работата се одвива помеѓу две страни, тоа се:

1. Давател на франшизата
2. Купувач на франшизата

Франшизата е всушност деловен брак помеѓу два субјекта кои остануваат правно независни. Практично со франшизата се врши трансфер на технологија на работење.

Франшизата е продавање на некој вид кпо\у-1к\у, но не од технички аспект, туку од делове, кој се пренесува преку прирачници претставува деловна тајна. Знаењето може да се пренесува усно, преку обука и со консултации.

Кај нас постојат скромни искуства по прашањето на купување на франшиза, како што се: Пивара Скопје со Coca Cola, Пивара Прилеп со Pepsi Cola, McDonald's, Holiday Inn, некои производители на цигари, козметички салони, школи за странски јазици и др.

Во Европа доаѓа до брза експанзија на почетокот на осумдесттите години на минатиот век, додека во САД тоа се случило значително порано.

Како попознати продавачи на франшиза се: McDonald's, Service-Master, Coca Cola, Pepsi Cola, Holyday Inn, Pizza Hut, Burger King, ...

Поради се поголемата популаризација на франшизата во бизнис секторот, формирана е Меѓународна Франшизинг Организација (IFA) а постои и Европска Франшизинг Федерација.

Односот давател и примател на франшиза е однос на симбиоза. Едниот му дава на другиот нешто што не би го имал кога би бил сам. Од оваа врска и двајцата добиваат и тие се меѓусебно зависни. Давателот на франшиза обично нуди и други видови на услуга на почетокот на работата.

### **Франшизата како начин на работа**

Кога ќе се купи франшиза, се станува дел од голема организација со сите предности што одат со тоа. Рекламирањето на поширок регион со реклами подготвени од централата е само дел од предностите. Процентот на продадени франшизи, според неодамна собраните податоци, е малку поголем од независните бизниси.

Постојат неколку типови на франшизи и тоа:

1. Франшизите на производот. Карактеристика на ова работење е тоа што дилерите имаат право да дистрибуираат стока, а за тоа плаќаат надомест.
2. Производствена франшиза има широка употреба во индустријата на безалкохолни пијалоци. Дилерот има ексклузивно право да произведува и дистрибуира производ во одредена област.
3. Бизнис франшизата е најпопуларна форма на франшиза. Понудувачот на франшизи нуди широк спектар на услуги, а за тоа прима одреден надомест.

Карактеристики кои што ги одликуваат успешните купувачи на франшизата се маркетинг, стратешко планирање, обука, подготвување на оперативните прирачници и стандарди, како и контрола на квалитетот.

Купувачите на франшизата треба да извршат сопствени испитувања на пазарот за да го проценат бизнисот во којшто влегуваат.

Купувачот на франшизата плаќа договорена сума, а за возврат добива право да:

- продава извесен производ или услуга
- користи некое заштитно име
- користи заштитни знаци

Две дополнителни карактеристики се:

- користи техника на операција или технолошки процес којшто го поседува продавачот на франшизата
- Купувачот на франшизата се согласува да одржи одредени стандарди на операциите специфицирани од продавачот.

### **Предности и недостатоци на франшизата**

Основни предности

1. со користење на франшизинг-системот, се намалува ризикот од евентуален неуспех на новите претпријатија. Бидејќи се развиени и стабилни претпријатија им продаваат франшиза на други, новоотворени претпријатија.
2. Сите клучни операции во процесот на производството и продажбата претставуваат разработен систем на работа. Ова влева надеж во успешноста на работењето.
3. Претприемачот има пристап до сите техники, па не му треба големо искуство во работењето, односно тој може веднаш да започне со работа.
4. Шпекулациите и манипулациите во работењето се минимални, бидејќи постои систем на контрола од страна на продавачите на франшизата.
5. Предноста да се привлечат поголем број потрошувачи отколку одделените претприемачи и да се борат во конкуренција.
6. Предностите на франшизата овозможуваат добивање различни консултантски услуги, обука за менаџерите, маркетинг и др.
7. Фолема предност за купувачот на франшизата е можноста за добивање финансиска помош преку финансирање на почетните активности во работењето.
8. Продавачот на франшизата обично помага пшири изборот на адекватни локации.

## Основни недостатоци

1. Продавачот на франшизата диктира темпо и поставува правила на однесување кои мораат строго да се почитуваат.
2. Бидејќи условите за работење ги поставува продавачот на франшизата, очигледно се јавува нерамноправност при донесувањето на одлуките.
3. Договорот го ограничува трансферот на сопственоста.
4. Купувачот на франшиза може да биде оштетен, бидејќи, во согласност со договорот, опремата и суровините мора да ги купува само од фирми одобрени од давателот на франшизата.
5. Се смета дека со франшизинг-системот се зголемуваат трошоците за работа за 2-6%.
6. Корисникот на франшизата му плаќа на продавачот одреден процент од годинешниот профит, со што го намалува сопствениот профит.

Тезата дека идентитетот на претприемачите се губи со франшизинг-системот некои автори ја отфрлаат со образложение дека независноста на претприемачот не може да биде апсолутна и дека честопати во практика тоа е многу тешко да се процени. Секое мало претпријатие е дела од широката мрежа на економска поврзаност и од некого зависи.

## Фактори при склучување на договорот за купување франшиза

Пред да се започне со преговори, купувачот на франшизата треба да се вооружи со информации за областа на бизнисот, индустриската гранка или областа на услуги, како и да добие податоци за продавачот на франшизата.

Постои листа за проценка и претприемачот треба да одговори на прашањара за франшизата, за продавачот на франшизата и за пазарот. Треба да се направи пред да се одлучите за вакво почнување на сопствен бизнис и кога сакате да купите некоја конкретна франшиза.

## Листа за проценка

Постојат одреден број прашања во листата на проценка, но сепак ќе се напоменат само неколку како пример:

1. Дали вашиот адвокат го одобри договорот за франшиза кој вие го разгледувавте, откако тој прочита став по став?
2. Дало од вас се бара да направите нешто што според вашиот адвокат не е мудро или не е легално во вашата држава, област или град?
3. Дали продавачот на франшизата е поврзан на нејк начин со ддруга компанија која нуди слична стока или услуги?
4. Дали фирмата ќе ви помогне да најдете добра локација за новиот бизнис?

## Изјави за откривање

Изјавата за откривање треба да ги содржи следните податоци:

1. Мора да се најде името на продавачот на франшизата под кое тој го води бизнисот, пазарниот знак и името и одредбата на основачот на компанијата.
2. Продавачите на франшиза мора да прикажат историјат за осудувања, проневера, притвори, доколку ги имало.
3. Франшизинг-бизнисот линијата на производство, и можниот пазар мора да бидат потполно опишани. И повеќе други прашања.

Кога се прави договор за купување на франшиза, задолжително треба да се консултира адвокат кој има искуство за оваа проблематика.

Изјавата за откривање е унифициран документ как оизвор на информации за понудувачот на франшизата.

- Што добива продавачот на франшизата?
  1. Стекнување капитал
  2. Намалување на пазарни трошоци
  3. Претприемаштво

### **Оценување на договорот за франшиза**

Претприемачкиот доовор ги покажува одговорностите на продавачот и купувачот на франшизата

Најчестите елементи на договорите се:

- Почетни трошоци и продолжени наплатувања

Продавачот на франшизата обично ќе побара почетна чланарина, поради компензација на трошоците за локациј, тренинг, и други услуги.

- Бизнес-локациј а и средства

Успехот многу зависи од погодната локација за бизнис. Треба да се оцени локацијата што ја нуди претприемачот во поглед на идниот потенцијал на пазарот.

- Обука во бизнисот

Продавачот на франшиза со голема репутација им нуди на купувачите на франшиза целосна обука во управувањето на бизнисот. Често тие бараат обука како услов за купување на франшизата. Обуката треба и да ги подготви купувачите на долго работно време, стресови, фрустрации за време на првите неколку месеци на работа.

- Претприемачките операции

Има 5 начини за продавачите да ја контролираат франшизата:

1. Претприемачка спогодба - ј а одредува должината на договорот
2. Политика на продавачот - правила кои треба да се следат, напишани во официјални

прирачници

3. Одобрување на продавачот - Купувачите да бараат одобрениј а за бизнис одлуките
4. Препорака на продавачот - препорачани начини за извршување одредени задачи или активности
5. Извештаи за купувачите - периодични извештаи за продажба, доход, приход, трошоци и др.

- Траење, престанување и трансфери

**Траење:** Тренд е претприемачки договори на подолги периоди. Должината зависи и од должината на изнајмување на имотот каде што е лоциран бизнисот. **Трансфер:** Купувачот не смее да го продаде бизнисот без одоврение.

**Престанување:** Продавачот на франшизата го присвојува правото да се откаже или да одбие да го обнови договорот со купувачот којшто не е кооперативн, лошо раководи или не успева во бизнисот.

- Специјални проблеми

Секоја франшиза има свои особености и карактеристики, како и свои специфични проблеми со кои се сретнуваат во работењето.

- Оценување на пазарот
  1. Иновациј а на производите
  2. Положбата на локациј ата
  3. Имиџ и огласување - рекламирањето и услугите што се нудат со франшизата побарува ефективно масовно огласување.
  4. Унапредување на продажбата - стимулациј ата треба да се насочи во правец на зголемување на пазарот

Оглацувањето се користи за да се информираат потрошувачите за унапредувањето на продажбата.

### **Текови на франшизата**

Тековите во развојот на франшизата вклучуваат:

- Подобрено законодавство
- Зголемена моќ на купувачите
- Експанзија на претприемачките услуги
- Пречки за идниот развој

### **Владина контрола**

Продавачите на франшизата да се регистрираат и да ги откријат комплетно нивните финансиски состојби.

### **Контрола на купувачот**

- Купувачите на франшизата сега имаат многу подобра заштита
- Неодамнешните одлуки на судовите во САД имаат тенденција во корист на купувачот

### **Раст на претприемачките услуги**

- Услужниот сектор во многу земј и е поголем од земј оделството и индустриј ата и рапидно расте
- финансиските побарувања за започнување претприемачки услужен бизнис се помали отколку за производствените бизниси

### **Пречки за идниот растеж**

- Проблем е добивање на добра локација а
- Раст на трошоците
- Построги локални регулативи
- Зголемена конкуренција

### **Заклучок:**

За многу луѓе сонот за вработување и финансиска независност се реализирал со купување франшиза.

За многу други тоа купување донело тага и финансиска пропаст. Да се купи франшиза е потег кој мора темелно да се испита.

Иако постои правна заштита, најдобра стратегија е изгргното прибирање на информации и стриктно водење евиденција за секоја точка од договорот.

Од друга страна, со манипулативното однесување можно е одделни точки од договорот да се искористат за да се одземе франшизата, за некој друг да профитира или да заземе поволна позиција.

Кога ќе се прават сите потребни анализи, се приоѓа кон потпишување на договорот. Треба тоа да се направи во присуство на адвокат.

[www.MaturskiRadovi.NET](http://www.MaturskiRadovi.NET)

**Gotovi seminarski, maturski, naturalni i diplomski radovi iz raznih oblasti, lektire , puškice, tutorijali, referati.** [www.MaturskiRadovi.Net](http://www.MaturskiRadovi.Net) je specijalizovan tim za usluge visokokvalitetnog pisanja, istraživanja i obradu teksta za kompletan region Balkana.

Posetite nas na sajtovima ispod:

<http://www.maturskiradovi.net>

<http://www.maturski.net>

<http://www.seminarskirad.org>

<http://www.seminarskirad.info>

<http://www.seminarskirad.biz>

<http://www.maturski.org>

<http://www.magistarski.com>

<http://www.essaysx.com>

<http://www.facebook.com/DiplomskiRadovi>

Takođe, na sajtu pronađite i tutorijale, referate, primere radova, prepričane lektire, vesti, čitaonicu... Na ovom sajtu ste u prilici pronaći preko 10000 radova iz raznih oblasti: ekonomija (menadzment, marketing, finansija, elektronskog poslovanja, internet tehnologija, biznis planovi, makroekonomija, mikroekonomija, preduzetnistvo, upravljanje ljudskim resursima, ...), informatika (internet, informacione tehnologije, softver, hardver, operativni sistemi, baze podataka, programiranje, informacioni sistemi, računarske mreže, ...), biologija i ekologija, filozofija, istorija, geografija, fizika, hemija, književnost, matematika, likovno, psihologija, sociologija, ostali predmeti (politika, saobraćaj, mašinstvo, sport, muzika, arhitektura, pravo, ustav, medicina, engleski jezik, ...).



Uspostavljanjem ovog projekta, zadovoljila se i veoma prisutna potreba za specijalizovanim timom, koji će na studente i omladinu pravovremeno i adekvatno delovati u edukativnom i pozitivno usmeravajućem pravcu, ali i predstavljati efikasnu podršku u pisanju sopstvenih radova.

U cilju pružanja što kvalitetnijeg sadržaja radova, okupljen je odabrani tim, sastavljen od iskusnih stručnjaka iz raličitih oblasti, čiji je cilj da autorskim pristupom i prepoznatljivim stilom izrađuju i istražuju najrazličitije oblasti i afirmišu slučajeve iz prakse.

Za sada posedujemo gotove radove iz oblasti prava, ekonomije, ekonomike preduzeća, javnih finansija, spoljnotrgovinskog poslovanja, informatike, programiranja, matematike, fizike, hemije, biologije, ekologije, menadžmenta, astronomije, carine, špedicije, poreskog sistema, javne uprave, računovodstva...., a uskoro ćemo se proširiti i na ostale oblasti. Inače, izrada maturskih, seminarskih, diplomskih radova po želji je naša primarna opcija. Nakon što aplicirate za određeni rad, dobićete odgovor najkasnije za 24h.