

## УВОДНЕ НАПОМЕНЕ

Постепено поништавање удаљености довешће људска бића у ближи додир и ускладиће њихове погледе и тежње. Даљина, која је главна сметња људског прогреса, биће потпуно избрисана из мисли, говора, делања. Човечанство ће се ујединити...<sup>1</sup>

Никола Тесла

Овај цитат Николе Тесле, по многим највећег српског научника, привлачи својим оптимизмом, али и доприноси да се постави питање, који процеси, у ствари, воде уједињавању човечанства у савременом свету. Рационално и пажљиво сагледавање односа у светској привреди и упоређивање снага субјеката, како у финансијском тако и у технолошком смислу, доводи до закључка да су то нови пословни односи који не познају државне границе, а са аспекта законодавства, недовољно правно регулисане форме. Међу бројним пословним моделима, посебну пажњу привлачи „ФРАНШИЗИНГ“, и то као модел освајања међународног тржишта.

У својој експанизији, „франшизинг“, као нови пословни модел и нова уговорна форма долази и на ове наше просторе, те је потреба за његовим проучавањем уопште од изузетног значаја, не само што је у домаћој литератури недовољно истражен, већ због тога што се овај пословни концепт темељи на стратегији економски снажних давалаца

---

<sup>1</sup> Тесла, Н., „Чланци“, Завод за уџбенике и наставна средства, Београд, 1995. година, страна 420 – 421.

франшизе који су пре свих дошли у Србију, која за њих представља релативно ново и неоткривено тржиште .

Упркос великом залагању и уложеном огромном напору у проучавању овог проблема, жеља да се детаљније продре у наведену проблематику није до краја испуњена. Недовољна расположивост података, прикривено и тајно приказивање активности од самих давалаца и корисника франшизе, допринеле су да овај рад остане у том делу ограничен.