

ОРГАНІЗАЦІЯ КОНТРОЛЮ ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ ФРАНЧАЙЗІ

Франчайзинг – це сучасний метод організації бізнесу, що надає значні можливості для розвитку малого та середнього підприємництва, за рахунок залучення реальних (матеріальних і нематеріальних) активів, а також використання ефективних форм організації господарської діяльності.

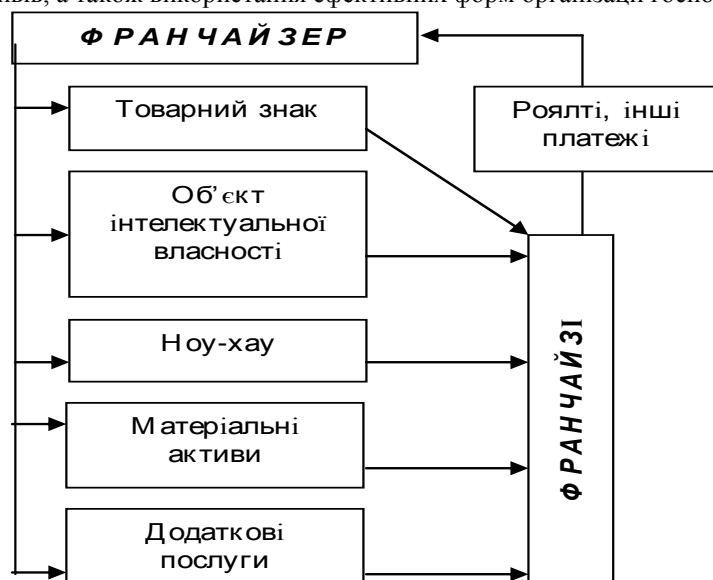


Рис. 1 Схема франчайзингу

Контролювання діяльності франчайзі полягає в тому, щоб відслідковувати рівень дотримання ним встановлених франчайзером стандартів та критеріїв діяльності, а також в аналізі рівня успішності впровадження даної франшизи в регіоні, що допоможе виявити та спрямувати подальшу діяльність на усунення встановлених порушень або проблем.

Організація ефективної системи внутрішнього контролю вимагає створення ефективного комунікаційного процесу між франчайзером та його франчайзі. Потрібно організувати діяльність так, щоб цей контроль був не надмірним, тому використання сучасних інформаційних систем надасть змогу кожній зі сторін володіти необхідною інформацією про стан справ в реальному часі. Налагодження цього етапу взаємовідносин є дуже важливим, адже франчайзі необхідно підтримувати рівень торгової марки, від імені якої він веде власну діяльність, а метою франчайзера є отримання прибутку від наданої франшизи.

Франчайзер може створити окремий відділ, який буде проводити підтримку та контроль діяльності франчайзі. Це надасть змогу франчайзеру завчасно попередити допущення помилок з боку франчайзі, а також ефективно провадити поточний контроль діяльності. Особливо це стосується фінансових аспектів діяльності та сплати податків, адже враховуючи особливості українського законодавства, франчайзер у разі виявлення таких правопорушень може понести відповідальність за протиправні дії франчайзі.

В процесі організації контролю дуже важливо франчайзеру не перебільшувати власний вплив на франчайзі, а лише стимулювати його до ефективної діяльності в межах установлених договором. Франчайзери зацікавлені у тому, щоб їхні франчайзі дотримувалися системи роботи, прийнятої у франчайзингу і сприяли підтримці гарної репутації всієї мережі.

Отже, франчайзер мусить докласти зусиль і створити таку систему контролю, що дасть йому змогу захистити свою франчайзингову систему і торгову марку та одночасно не створить умов повної залежності франчайзі.