

## ЗНАЧЕННЯ КОНТРОЛЮ У ФРАНЧАЙЗИНГОВИХ ВІДНОСИНАХ

Трансформаційні зміни в ринковій економіці України вимагають від суб'єктів господарювання злагодженої роботи всіх зацікавлених осіб. Для досягнення стратегічних цілей і бажаного результату своєї діяльності керівники підприємств намагаються створити ефективну систему внутрішнього контролю, яка дасть змогу своєчасно виявляти проблеми, слабкі сторони і загрози та приймати оперативні управлінські рішення.

Оскільки в ході реалізації франчайзингових відносин всі франчайзі діють за встановленими правилами франчайзера, контроль є особливо важливим. Франчайзі, які хочуть уникнути впливу контролю, завдають шкоди всій системі, адже для всіх учасників встановлені єдині стандарти роботи, які, в свою чергу, закріплені в договорі франчайзингу.

Здебільшого, франчайзі вважають, що вони здійснюють власну справу і не потребують підтримки і настанов франчайзера. Насправді ж взаємовідносини між суб'єктами повинні базуватись на принципі командної роботи.

На рис. 1 наведено місце контролю у системі франчайзингової діяльності.

При вступі у франчайзингові відносини більшість суб'єктів вважає питання контролю недоречним, адже всі люблять свободу у своїх діях та рішеннях. Проте вважаємо, що для створення дійсно стабільно працюючого «бізнесу за франшизою» потрібний досить суворий контроль.

Наведемо декілька основні проблеми, які виникають у франчайзера при «вільному польоті» їх франчайзі:

1. Втрата контролю над ринком. Дуже рідкісний випадок або навіть і не реальний, коли у суб'єкта господарювання немає конкурентів. Навіть інноваційні схеми вмиють копіюються конкурентами і потім доводиться битися за своє місце під сонцем. Чуйний контроль над усіма діями конкурентів і передача жорстких інструкцій усім франчайзі – це можливість зберегти лідерство на ринку. Як приклад, варто узяти класику – фаст фуд «Мак Дональдс». Коли в 1940 році була створена концепція, то це була інновація. Але потім її копіювали і перемальовували тисячі разів. Проте «Мак Дональдс» до 2010 року був лідером у своїй області, і тільки потім поступився першим місцем напористому новачкові – «Subway». І упевнено залишився на другій сходинці п'єдесталу. Причина такого довготривалого успіху проста: суворий контроль над кожним, окремо взятим франчайзі. Майже усі конкуренти були видавлені цією корпорацією з глобального ринку [1].

2. Обман з боку франчайзі. Багато людей входить у франчайзинговий бізнес не лише для чесної роботи, але і для отримання «тіньових доходів». Тому якщо не вести суворий контроль, можна значно зменшити прибутки всієї мережі.

Перелічені проблеми тягнуть за собою низку й інших недоліків. Відбувається «розмиття» бренду. Адже не кожен споживач знає: купує він у франчайзера чи у

франчайзі. Його думка формується про товар. Тому, якщо кожен франчайзі вестиме справи на свій розсуд, ім'я бренду не запам'ятається.



**Рис. 1.** Система контролю франчайзера над франчайзі

Варто зауважити, що франчайзі повинні відчувати підтримку франчайзера постійно, адже щомісячна сплата роялті має себе виправдовувати. Звичайно, на перших стадіях співпраці вплив франчайзера помітніший, адже відбувається безпосередньо саме навчання і контроль над першими кроками роботи. Але в процесі розвитку франчайзингової мережі франчайзер вводить нову продукцію, міняє підходи в роботі з клієнтами і так далі. Тому потрібно доносити до відома франчайзі такі зміни і навчати їх.

Підводячи загальний підсумок вище викладеному, можна впевнено сказати, що система ефективного та налагодженого контролю франчайзера над франчайзі приносить позитивні результати для обох сторін. Необхідно, щоб франчайзер давав своїм партнерам «ілюзію свободи», але при цьому знав про кожну їх дію та здійснював постійний моніторинг діяльності франчайзі (централізований ІТ- контроль над продажами, робота з персоналом, «таємний покупець» і так далі).

### Список використаної літератури:

1. Феценко С.К. Как контролировать деятельность своих франчайзи / С.К. Феценко // Банк франшиз. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blog.bankfranshiz.ru/kak-kontrolirovat-deyatelnost-svoix-franchajzi/>