|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| organizační forma | výdaje pro nns | výhody pro nns | geografické dopady |
| přímé vlastnictví poboček | * velké kapitálové investice
* možné konflikty s cizími vládami a místními firmami
* více řízení „přes hranice“
 | * absolutní kontrola
* ochrana výrobních procesů a technologií
* stálost v produkci
 | * územní transfer organizační a pracovní kultury – málo problémů s porušováním lidských práv apod.
* transferem technologií a napodobováním výroby může dojít k ekonomickému růstu země
 |
| subdodavatelství | * přenos technologií a intelektuálního vlastnictví do jiné firmy
* není přímá kontrola nad produkcí
 | * levnější
* snížení investičních risků
* flexibilita v managementu
 | * vznik exportně specializovaných území v rozvojových zemích
* nová mezinárodní dělba práce
* ekonomický růst hostující země (př. Čína – od textilu k elektrotechnice)
 |
| aliance | * malá kontrola nad technologiemi a intelektuálním vlastnictvím firmy
* možné problémy s partnerem
 | * sdílení risků
* přístup k technologiím a vědění partnera
 | * větší propojenost lokálních ekonomik
 |
| franšísing | * možné okopírování intelektuálního vlastnictví
* cena za monitoring svých franšís, aby se nestala krádež intelektuálního vlastnictví
 | * nízký nebo žádný vstupní kapitál
* rychlý nástup na místní trh
* velké výnosy pro NNS
 | * rychlý geografický růst NNS
* rozptýlení kulturních norem a postupů franšízy
* homogenizace spotřeby (všichni pijeme Coca Colu s cheeseburgerem)
 |

# RŮZNÉ FORMY ORGANIZACE NNS – VÝHODY A NEVÝHODY