|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 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