

Nadnárodní podniky

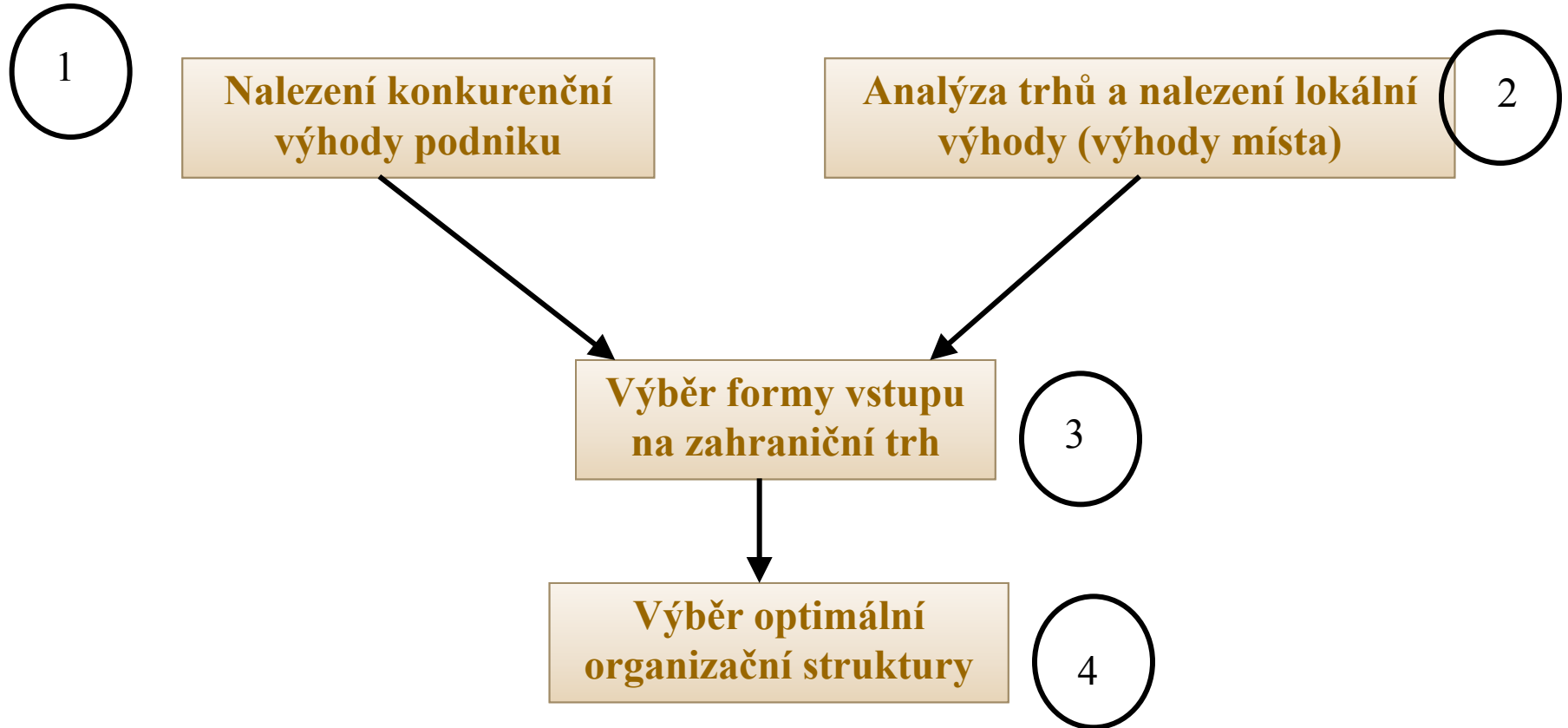


Cíle přednášky

- Seznámit se s procesem vstupu na zahraniční trh a s formami vstupu na zahraniční trh
- Pochopit význam vhodné organizační struktury vzhledem k efektivní implementaci strategie.
- Seznámit se s typy organizačních struktur vhodnými pro danou úroveň a rozsah internacionalizace firmy



Nadnárodní podniky – proces vstupu na zahraniční trh



Nadnárodní podniky – proces vstupu na zahraniční trh

- Rozšířená Dunningova teorie
- Nemá prediktivní charakter, spíše popisná
- Seznam důležitých bodů
- Zaměřuje se na tři hlavní otázky:
 1. **Proč chce podnik expandovat do zahraničí? (konkurenční výhoda)**
 2. **Kam chce podnik expandovat? (výhoda místa)**
 3. **Jak chce podnik expandovat? (forma vstupu, strategie)**

1. Proč chce podnik expandovat do zahraničí? (konkurenční výhoda)

- monopolní výhody
- vlastnictví přírodních zdrojů, patentových práv
- technologie, znalosti
- úspory z rozsahu, značka
- organizační struktura

2. Kam chce podnik expandovat

- regionální komparativní výhody
- bariéry mezi zeměmi (realizace 4 svobod (EU),...)
- vztahy mezi obchodními bloky
- politické faktory
- sociální
- kulturní aspekty
- ...

Mexico – emerging market

STRENGTHS

- Labor cost
- Experienced specialists
- Infrastructure
- IT development
- Growing market
- Price competition
- Natural resources

WEAKNESSES

- Political history
- Competitors (ALCOA)
- Sales
- Infrastructure
- Low Profit
- Price competition
- Current criminal situation

OPPORTUNITIES

- Open a new market
- Products/services
- Close with customer
- Natural resources
- Geographic location

THREATS

- Cost of gas
- Political changes every 6 years
- Complicated tax form
- Working Method

Greece – developed market

STRENGTHS

Comparatively cheap electricity
Cheap working resources
Substantial deposits of bauxite, or aluminum ore
Developed technological environment (road network, railways, sea ports)

WEAKNESSES

Budget gap 9,4% GDP in 2010
Governmental loan 330 billion € (142,5% GDP)

OPPORTUNITIES

New Investment Law for supporting Private Investment, Feb. 2011
New Fast Track Legislation
Investment potential of second sector
Possibility of extending the EU credit line for Greece

THREATS

Possibility of further decrease in economic
Planned increase in governmental loan till 348,5 billion € (152,6% GDP) in 2011
Unstable economic situation and high risks

CHOICE OF THE HOST COUNTRY

Mexico

- Low-cost manufacturing and vast potential domestic demand are offset by uncertainty in regulatory and infrastructure capacity => a potentially higher-risk, higher-reward investment destination

Greece

- International money flows to Greece because political risks are lower within its established democracy with predictable regulatory and political processes.

CHOICE OF
GREECE AS
THE HOST
COUNTRY

3a. Jak vstoupí podnik na zahraniční trh?

Formy vstupu

Bezkapitálové způsoby

Export

- Přímý export
- Nepřímý export

Smlouvy

- Licence
- R a D smlouvy
- Aliance
- Franchising
- Ostatní

Kapitálové způsoby

- Joint ventures

Plně vlastněné podniky

- Brownfield
- Greenfield
- Akvizice
- Fúze

3b. Jak vstoupí podnik na zahraniční trh?

- Minimalizace nákladů
- Výhody internalizace

3b. Jak vstoupí podnik na zahraniční trh? Strategie vstupu

Typologie strategií vstupu na trh:

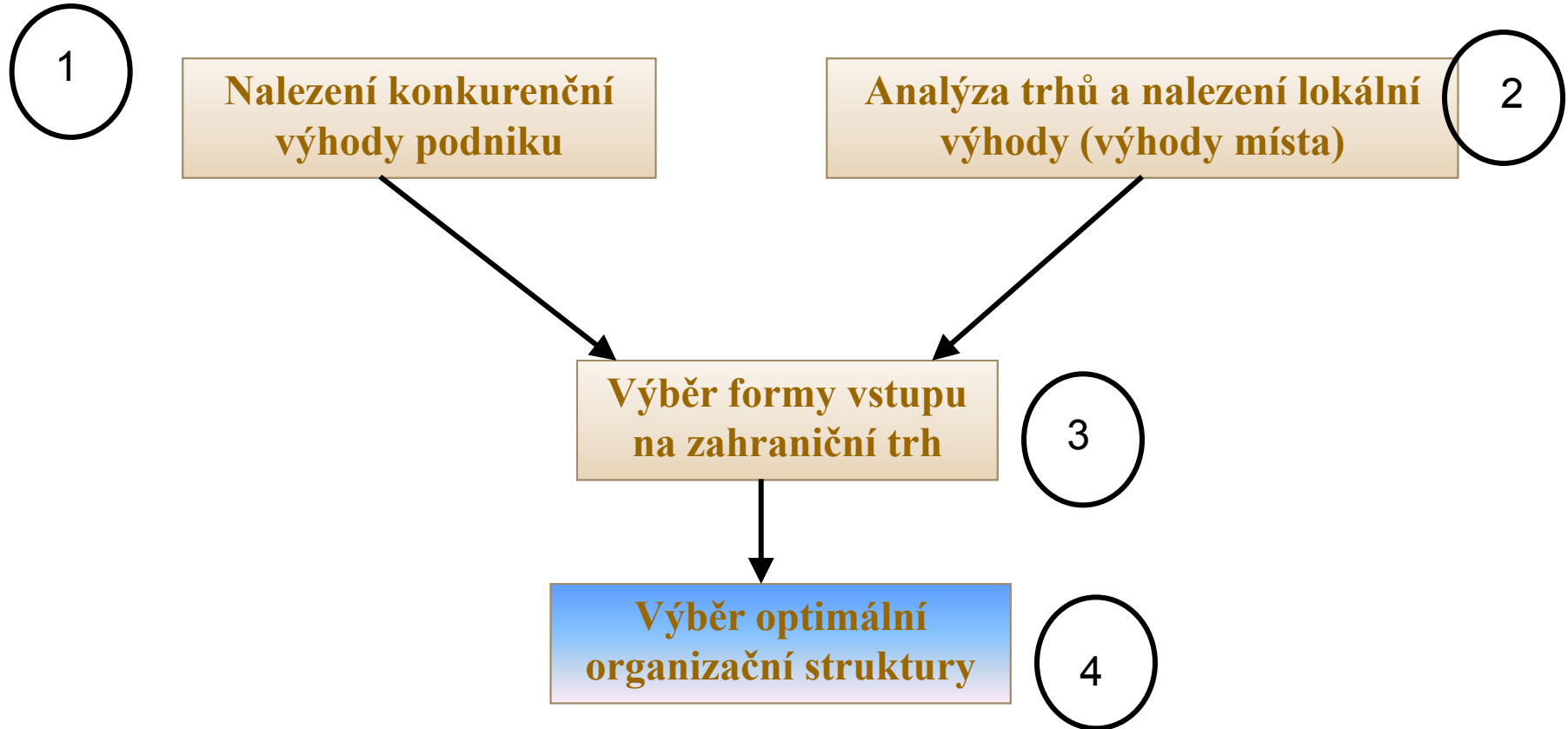
- „Home based“
- Hledající příležitosti
- Zaměřené na hodnotový řetězec



vodafone



Nadnárodní podniky – proces vstupu na zahraniční trh



Opening Profile: Samsung Electronics Recognizes to Fight Downturn

- Zasažen ekonomickou krizí
- Radikální reorganizace 2009
- Vytvoření dvou divizí
- Změna na postech vedoucích pracovníků – 5 z 8



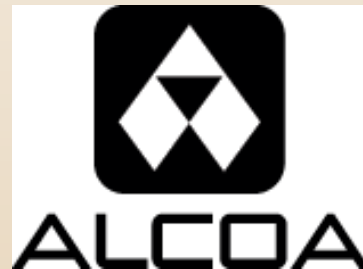
Organizační struktura nadnárodních podniků

- Index transnacionality
- Kritika
- Index internacionalizace

Company	Home country	TNI
Rio Tinto	United Kingdom	98.2
The Thomson Corporation	Canada	95.3
ABB	Switzerland	94.9
Nestlé	Switzerland	94.7
BAT	United Kingdom	94.7
Electrolux	Sweden	93.2
Interbrew	Belgium	90.2
Anglo American	United Kingdom	88.4
AstraZeneca	United Kingdom	86.9
Philips Electronics	The Netherlands	85.7

Organizační struktura nadnárodních podniků

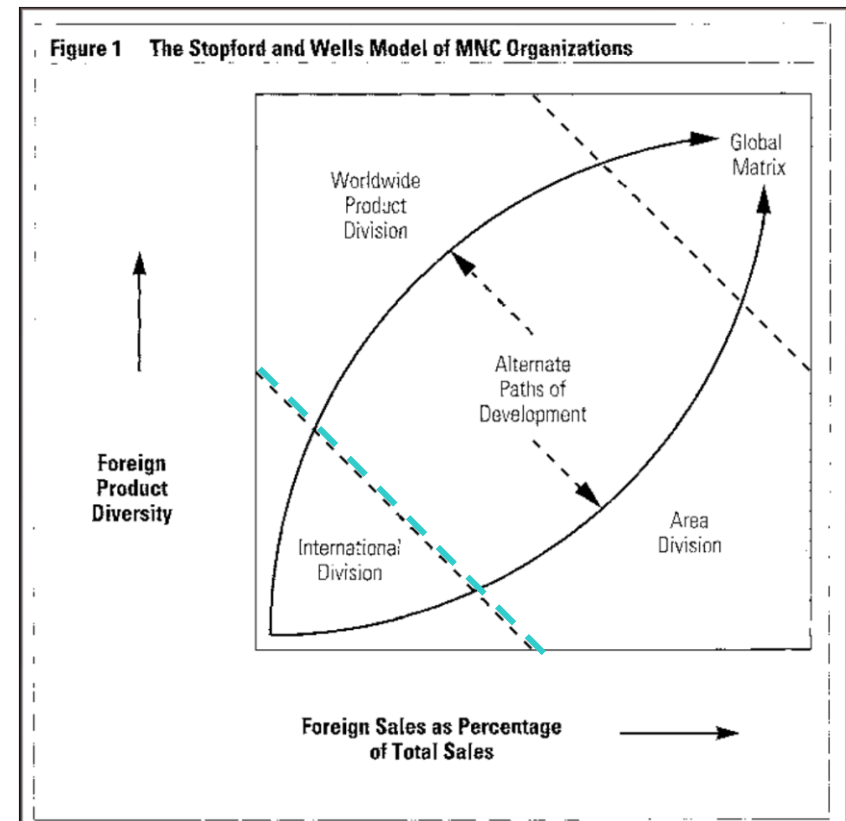
- **Alcoa**
 - Menší organizační jednotky
 - Propojila geograficky vzdálené pobočky, ale se stejným zaměřením (Brazílie, Australia)



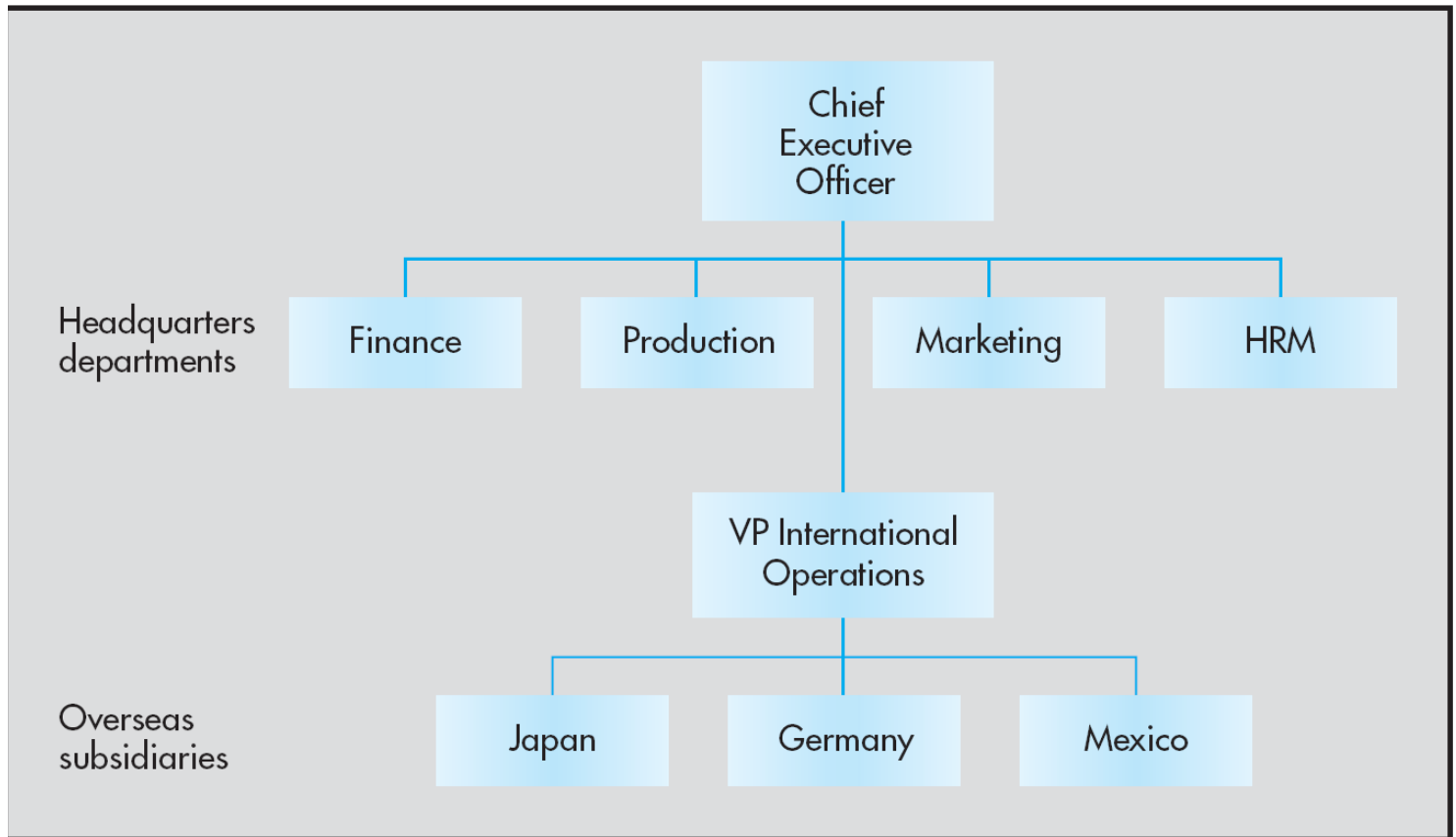
Organizační struktura nadnárodních podniků

Model Stopford a Wells

- Zahraniční oddělení / pobočka
- Regionální divize
- Výrobní divize
- Maticová organizační struktura

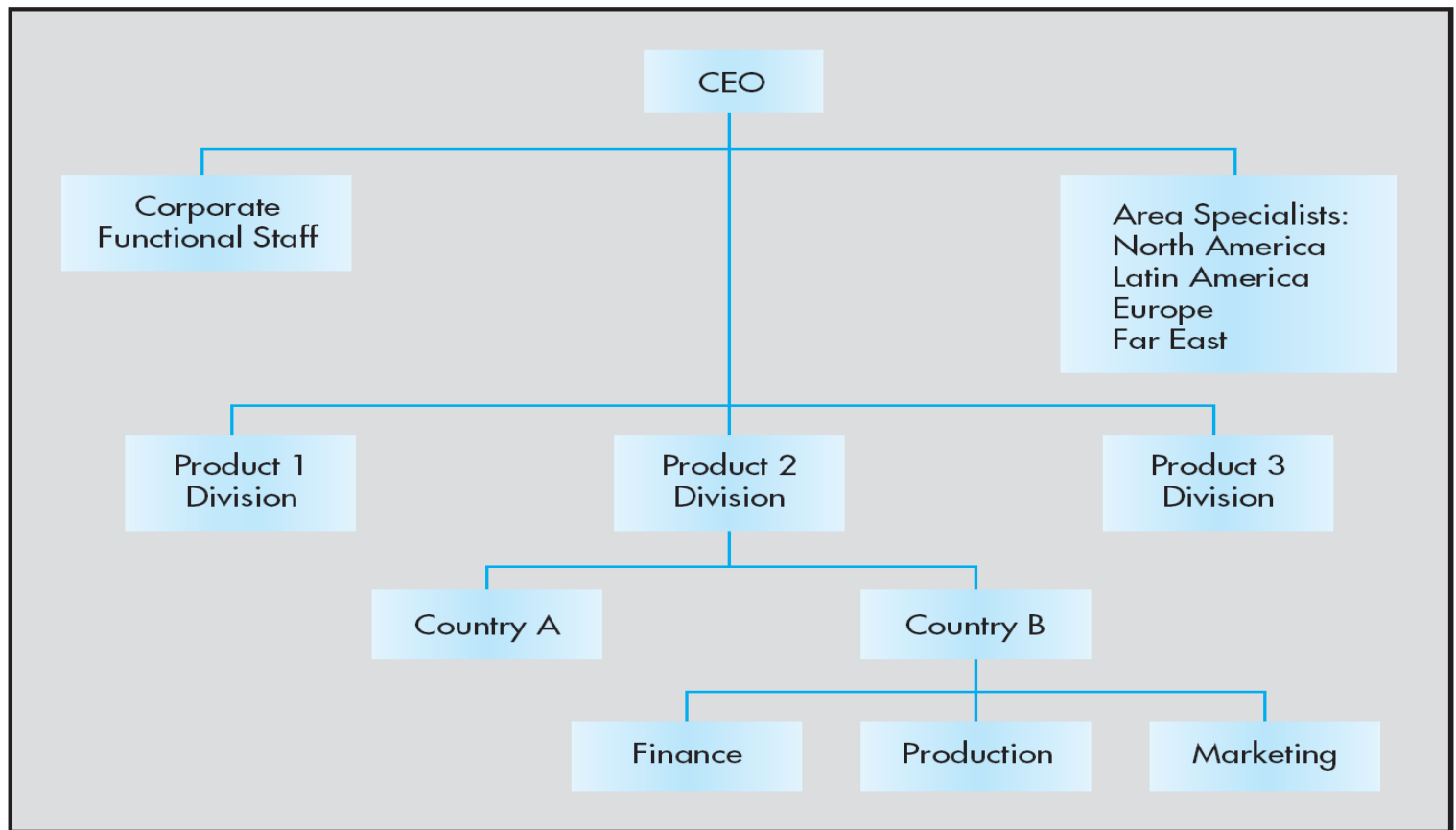


Zahraniční oddělení/pobočka



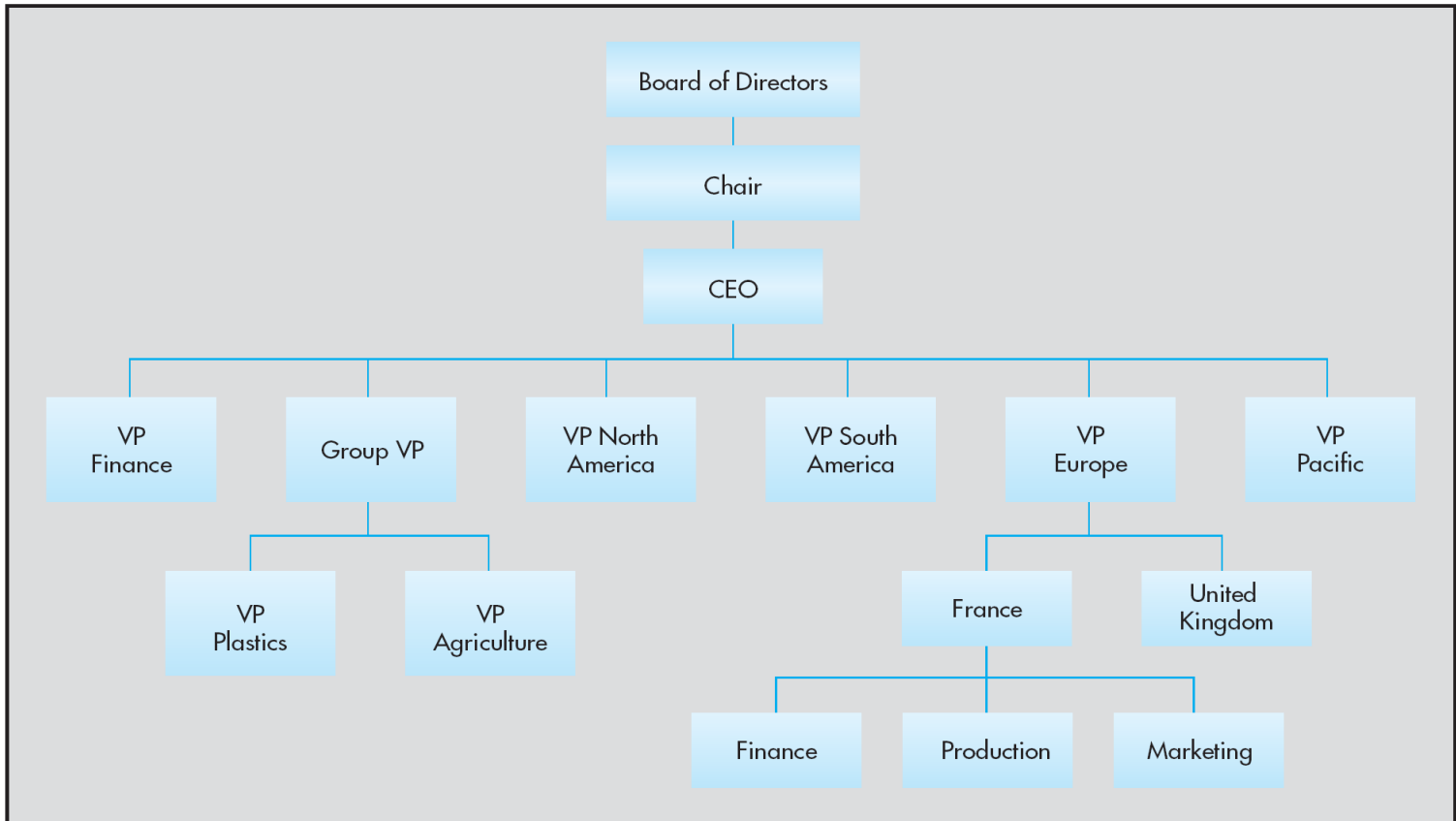
Výrobnkové divize

EXHIBIT 8-2 Global Product (Divisional) Structure



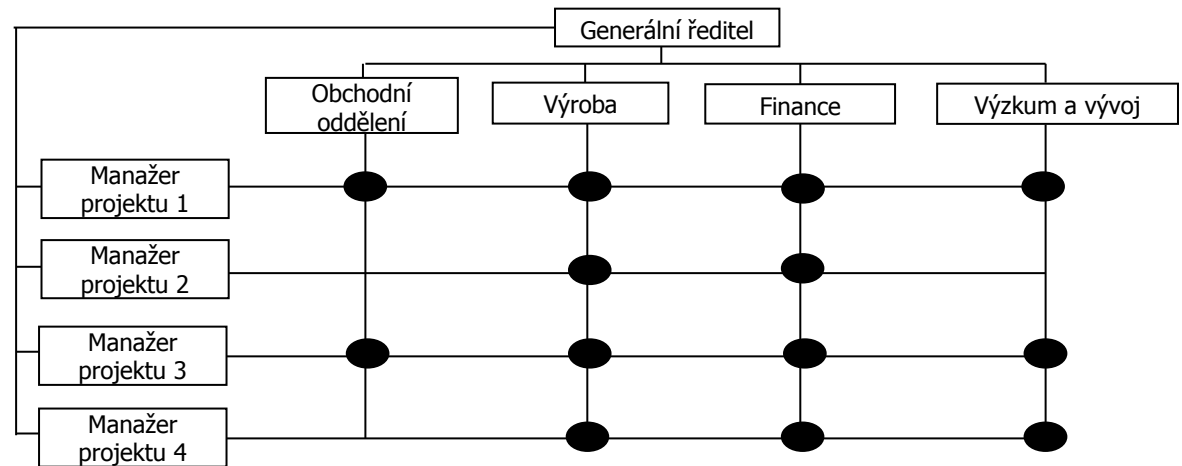
Regionální divize

EXHIBIT 8-3 Global Geographic Structure

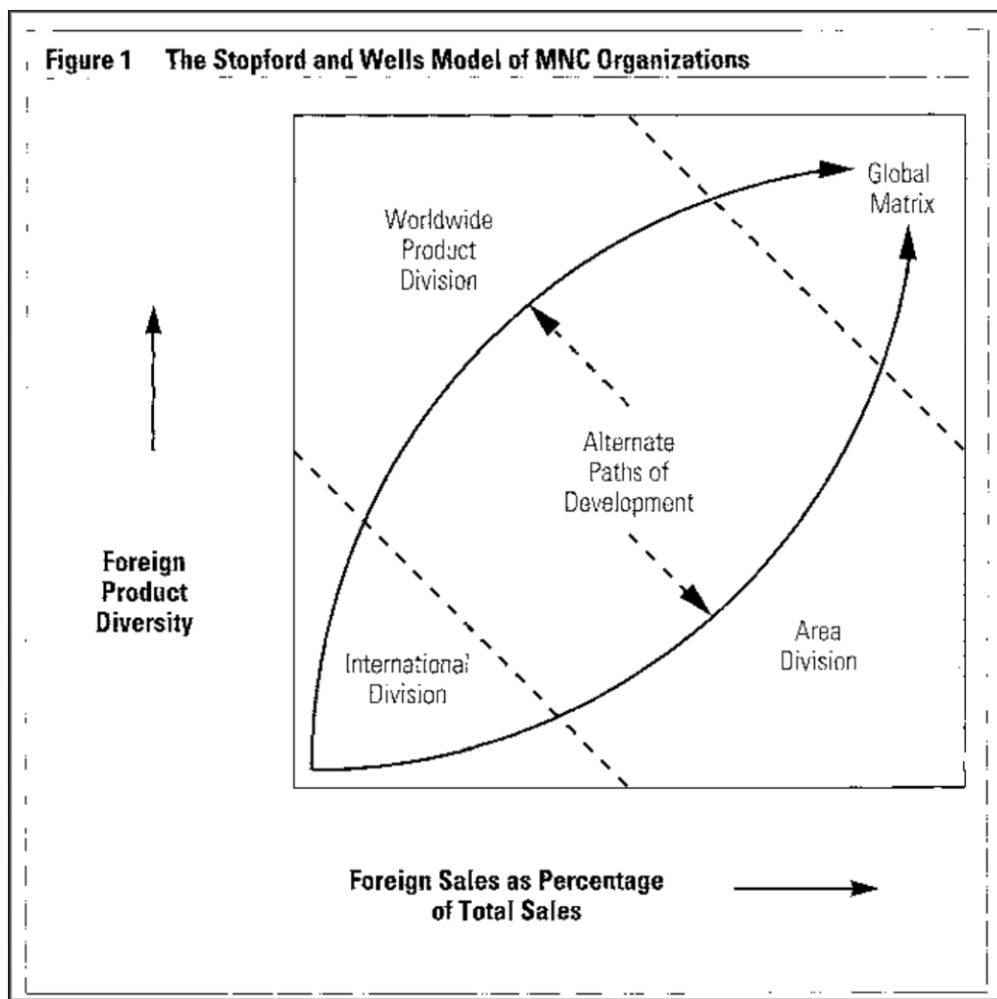


Maticová organizační struktura

- Výhody
- Nevýhody



Organizační struktura



Kritéria rozhodování

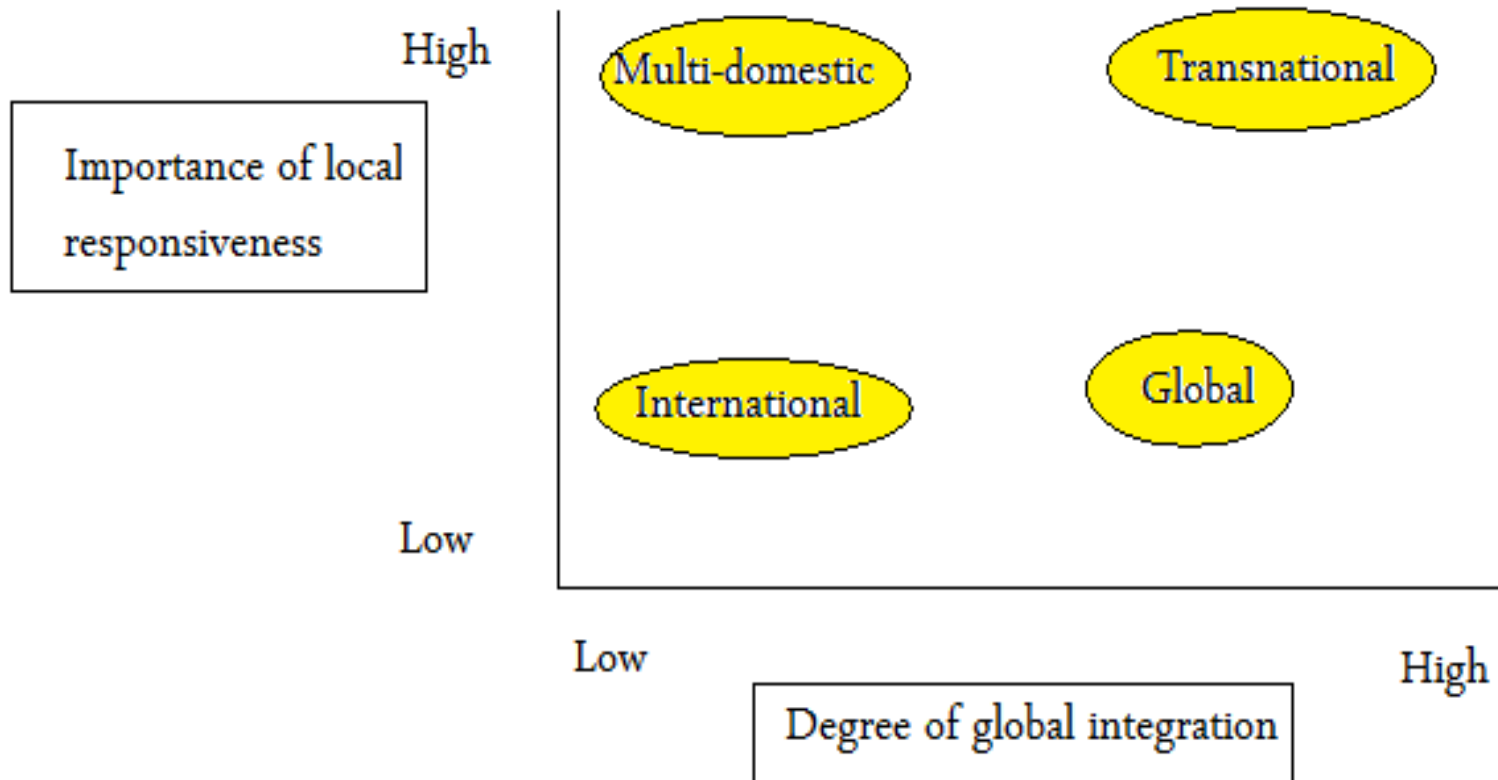
Diferenciace

- **Specializace na konkrétní trhy**

Integrace

- **Koordinace podobných trhů**

Organizační strategie nadnárodních podniků: Lokální odpovědnost a stupeň integrace



Organizační struktura nadnárodních podniků

Managing Across Borders: The Transnational Solution (Bartlett & Ghoshal 2002)



Christopher A. Bartlett thinking about new organizational strategies



Sumatra Ghoshal after defining transnational organizational strategy

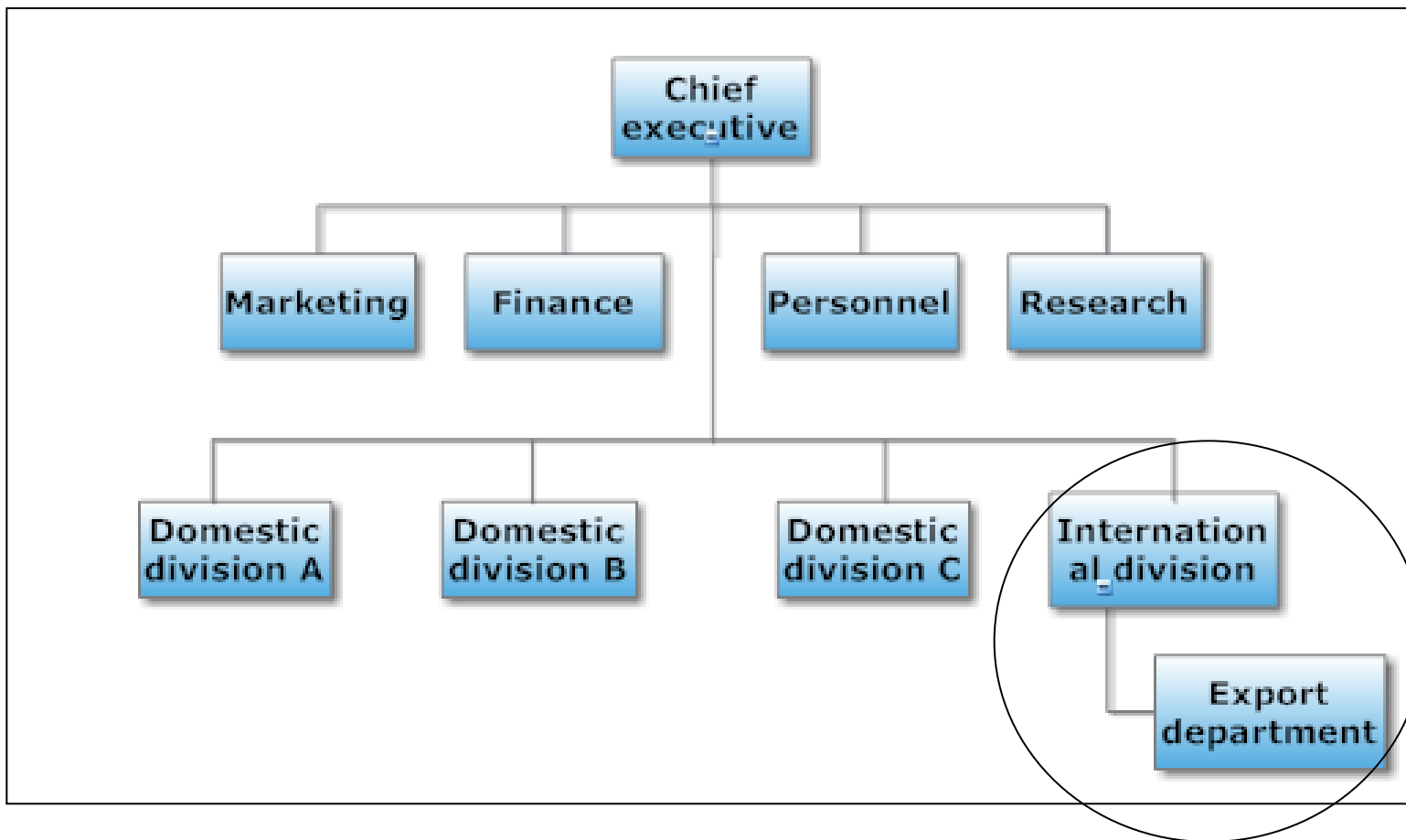
Organizační struktura nadnárodních podniků

- Bartlett – Ghoshal

Organisational Characteristics	Multinational	Global	International	Transnational
Configuration of assets and capabilities.	Decentralised and nationally self-sufficient.	Centralised and globally scaled.	Sources of core competences centralised, others decentralised.	Dispersed, interdependent, and specialised.
Role of overseas operations.	Sensing and exploiting local opportunities and strategies.	Implementing parent company competencies.	Adapting and leveraging parent company.	Differentiated contributions by national units to integrated worldwide operations.
Development and diffusion of Knowledge.	Knowledge developed and retained within each unit.	Knowledge developed and retained at the centre.	Knowledge developed at the centre and transferred to overseas units.	Knowledge developed jointly and shared worldwide.

Source: adapted from Bartlett & Ghoshal (1998, p.75).

Mezinárodní podniky



Mezinárodní podniky

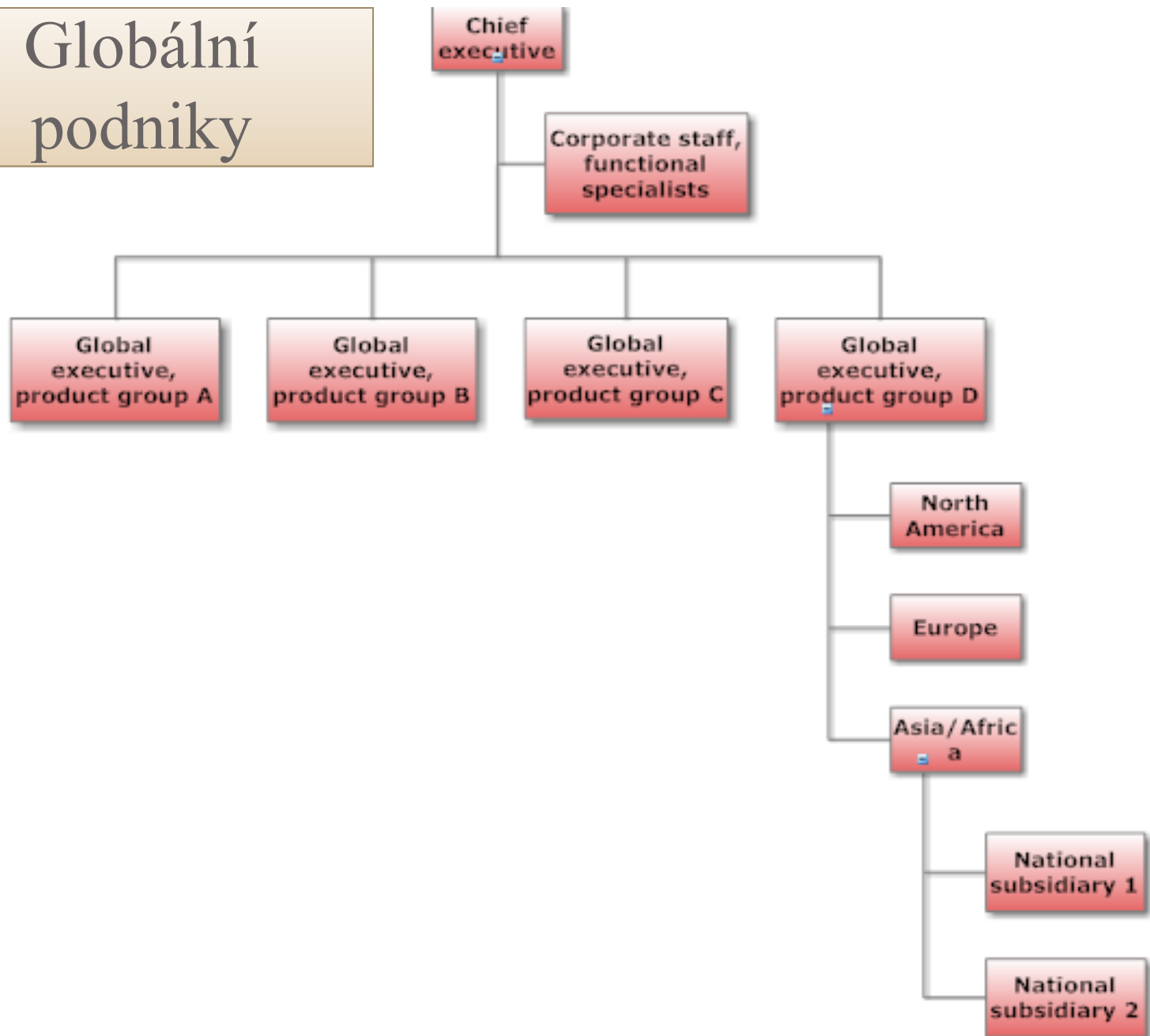
- Z počátku divize či oddělení, později pobočky v zahraničí
- Centralizace „core competence“
- Nevhodné při velkém množství produktů nebo velkém objemu tržeb v zahraničí



Mezinárodní podniky

- Lepší využívání znalostí a schopností mateřské společnosti
- Nižší úspory z rozsahu
- Méně reflektují místní poptávku

Globální podniky



Globální podniky

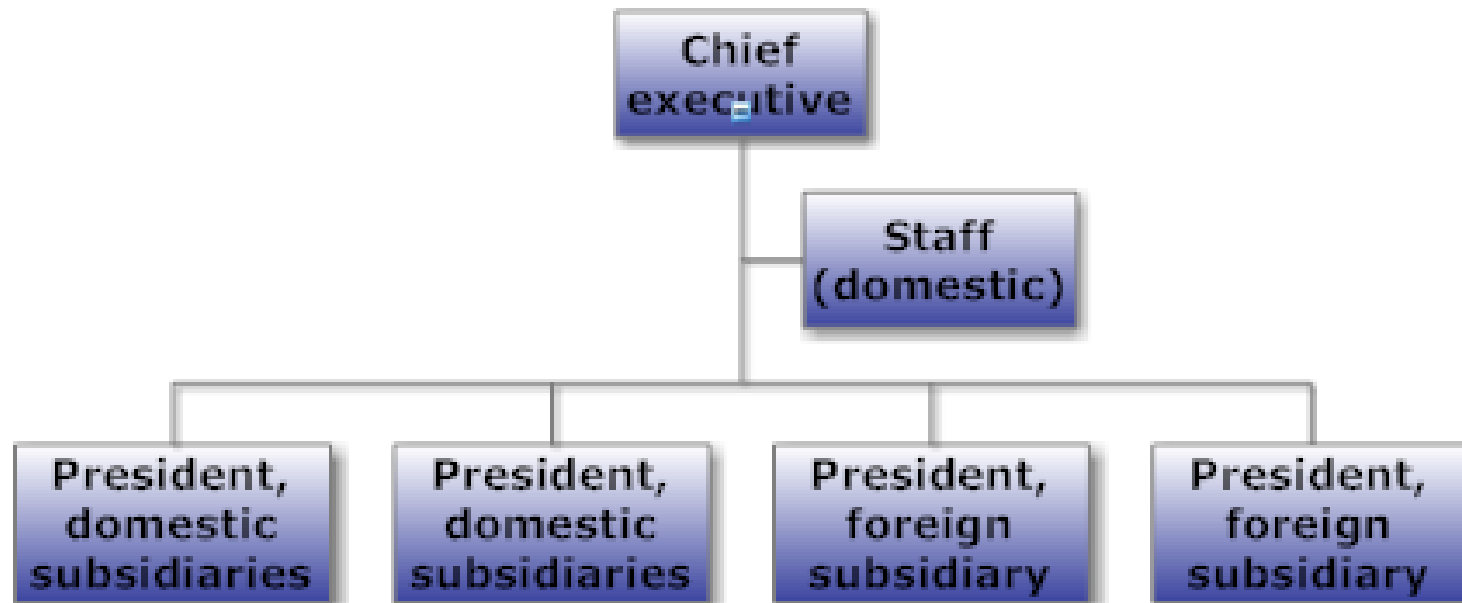
- pobočky v zahraničí koordinované z centrály
- centrální nákup, integrace vývoje, ...
- standardizovaný globální produkt zákazníkům na celém světě



Globální podniky

- úspory z rozsahu
- inovativní
- nejsou volné zdroje ani motivace zohledňovat lokální poptávku
- „Everywhere everything gets more and more like everything else.“

Multinacionální podniky



Multinacionální podniky

- relativně více nezávislých poboček ve více zemích
- slabá globální integrace
- silná lokální odpovědnost

PHILIPS



Multinacionální podniky

Nestlé

- Založen 1866
- Pobočky v Anglii, Německu, Španělsku, US
- 18 R&D, 100 IT
- 230 000 zaměstnanců, pouze 1600 ve Vevey
- 1998 nové vedení
- Snaha o dosažení úspor z rozsahu

Multinacionální podniky

Nestlé

Peter Brabeck (Chief Executive of Nestlé): *„Propojení s místními konzumenty je pro nás velmi důležité. Proto náš podnik zůstává fragmentovaný a proto se snažíme zůstat tak blízko k zákazníkovi, jak jen to jde.“*

(Financial Times, 13 March 2000)



Transnacionální podniky

Organizational characteristics	Multinational	Global	International	Transnational
Configuration of assets and capabilities.	Decentralized and nationally self-sufficient.	Centralized and globally scaled.	Sources of core competences centralized, others decentralized.	Dispersed, interdependent, and specialized.
Role of overseas operations.	Sensing and exploiting local opportunities.	Implementing parent company strategies.	Adapting and leveraging parent company competencies.	Differentiated contributions by national units to integrated worldwide operations.
Development and diffusion of knowledge.	Knowledge developed and retained within each unit.	Knowledge developed and retained at the center.	Knowledge developed at the center and transferred to overseas units.	Knowledge developed jointly and shared worldwide.

Transnacionální podniky

- diverzifikovaná síť poboček s různou strategickou úlohou
- toky zboží i znalostní a kapitálové toky v rámci celé sítě
- síťová struktura
- vysoká vzájemná závislost všech subjektů
- vysoký stupeň modifikace výrobků
- vysoký stupeň adaptace marketingu

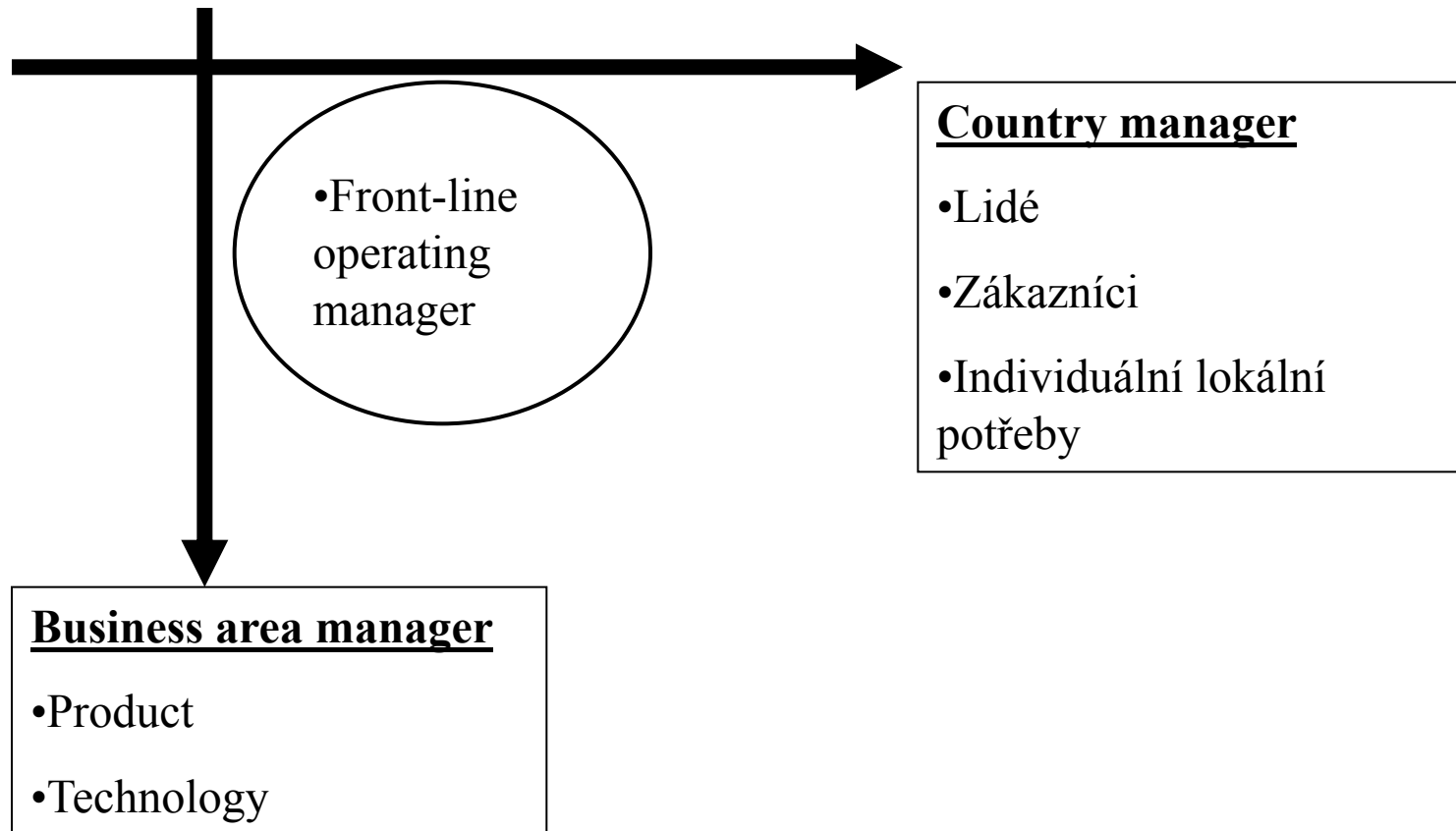
Transnacionální podniky

ABB

- vznik 1988
- 1300 poboček, v každé front-line operating manager
- country manager
- business area manager

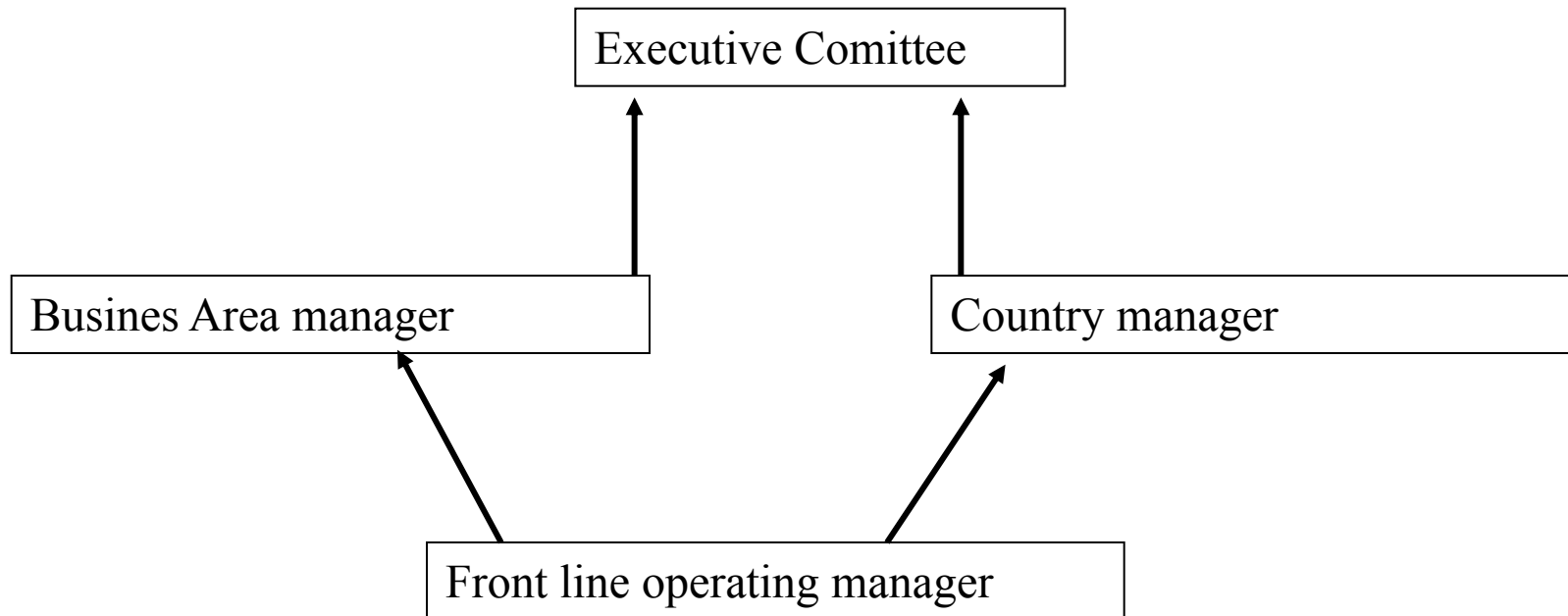


Transnacionální podniky



Transnacionální podniky

- 11 Executive vice presidents (Executive committee)



Transnacionální podniky

- hledá rovnováhu mezi dříve zmíněnými typy organizačních struktur
- kde je to možné – globální produkt (využívá úspory z rozsahu jako globální společnost)
- kde je třeba – lokální přizpůsobení, lokální služby

Obsah „bodovaných“ cvičení

Nadnárodní podniky

1. Forma vstupu podniku na zahraniční trh
2. Strategie vstupu
3. Organizační struktura
 - a) z pohledu modelu Stopford and Wells
 - b) z pohledu modelu Bartlett and Ghoshall

Kontrola v nadnárodních společnostech

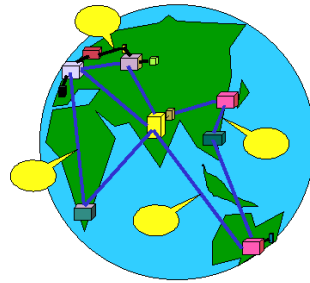
Přímá

- McDonald's v Moskvě
 - *Problém: kontrola kvality*
 - *Řešení: výstavba dodavatelské pobočky, trénink manažerů*
- Další možnosti: osobní návštěvy, pravidelné schůzky

Nepřímá

- Příklady: rozpočet, reporty
- Finanční výkazy:
 - *Účetní standardy země pobočky*
 - *Účetní standardy země centrály*
 - *Konsolidační*





Děkuji za pozornost

