

תוכן

מבוא 3

כניסה למדינה חדשה – דפוסי כניסה – סוגי התרחבות 4

ביצועי החברה הרב לאומית 6

השפעת התרחבות על ביצועי החברה 8

דיון ומסקנות 10

סיכום 12

ביבליוגרפיה 13

מבוא

עולם המסחר והעסקים הגלובאלי של ימינו מבוסס באופן כמעט מוחלט על גלובליזציה ופרישה בינלאומית. השיפור המתמיד באמצעי הניידות וההובלה והיכולת להגיע כמעט לכל נקודה על פני כדור הארץ במהירות, יחד עם השיפור המתמיד בטכנולוגיה ובתקשורת, רשתות חברתיות ורשת מידע חובקת עולם המעבירות כל סוג של מידע באופן כמעט מיידי והופכת כמעט כל מידע לנגיש ברשת, הפכו והופכות את המסחר הגלובאלי לתופעה ברורה מאלה ולכזאת שבלעדיה כיום להרבה חברות אין זכות קיום.

חברות רבות המוקמות כיום וגם חברות מקומיות הקיימות מספר שנים, מבינות את הפוטנציאל העצום הגלום בהתרחבות בינלאומית ובחדירה לשווקים זרים חדשים שאינם במדינת המקור של החברה כדרך הרלוונטית לניצול היעיל ביותר של משאבי החברה והיתרונות היחסיים במקומות שונים ומרוחקים ממדינת המקור ומכאן לשיפור ביצועיה הפיננסיים. דפוסי הכניסה לשווקים ומדינות חדשות מתאפיינים במגוון גדול החל מבניה של אתרי אחסון וייצור ומרכזים לוגיסטיים לאחסון ביניים והפצה, דרך ביצוע מיזוגים עם חברות קיימות בשוק היעד ועד לתהליכי זכיינות ורישוי לצורך הפצת או מכירת שירותי או מוצרי החברה בשימוש בנציגים מקומיים. הבחירה בדפוס החדירה הנכון מושתתת על הניסיון הבינלאומי הקיים כבר בחברה ועל אופי השוק אליו מעוניינת החברה להיכנס. אולם הצעד של כניסה לגלובליזציה של החברה אינו מבטיח שיפור בביצועי החברה אלא אם מבוצע בצורה הנכונה, בהיקף ובקצב המתאים לניסיון הבינלאומי שכבר קיים בחברה ולמשאבים הזמינים (או יכולת גיוסם) המצויים ברשותה לצורך ביצוע מהלכים מסוג זה. רוב החברות המבצעות כיום תהליכים של גלובליזציה הינן חברות ותיקות הפועלות מספר שנים במדינת המקור בנוסף לחברות שהוקמו מראש כחברות בינלאומיות לצורך פעילות גלובאלית (חברות Born Global).

שאלת המחקר: מהו אופי ההשפעה של תהליך התרחבות בינלאומית על ביצועיהן העסקיים והפיננסיים של חברות בינלאומיות?

משתנה בלתי תלוי: תהליך ההתרחבות הבינלאומית (גלובליזציה).

משתנה תלוי: ביצועיהן העסקיים והפיננסיים של חברות בינלאומיות.

השערת המחקר: תהליכים של גלובליזציה וחדירה לשווקים חדשים במדינות יעד השונות ממדינת המקור, הינם בעלי השפעה חיובית על ביצועיהן של חברות בינלאומיות.

העבודה בוחנת את השפעת ההתרחבות הבינלאומית על ביצועיהן של חברות, תוך בחינת של פרמטר מרכזי שהוא היקף וקצב ההתרחבות. חלקה הראשון של העבודה יציג דפוסי חדירה שונים קיימים וזמינים כולל פרוט קצר לכל אחד מהם. חלקה השני של העבודה יסקור את התאוריות ואת הכללים המקובלים לצורך בחינה של ביצועי החברה כבסיס לבחינת השיפור בביצועים. חלקה השלישי של העבודה יפרט את השפעת ההתרחבות על ביצועי חברות, במקביל להצגת נתונים וממצאים אמפיריים ממחקרים שונים בתחום מהשנים האחרונות במקומות שונים בעולם. בפרק האחרון של העבודה יובא דיון הבוחן ומאשש (או מפריך) את שאלת המחקר שנבדקה.

כניסה למדינה חדשה – דפוסי כניסה – סוגי התרחבות

חברות בינלאומיות או מקומיות המתכננות תהליכים של כניסה וחדירה לשווקים חדשים שאינם במדינת המקור של החברה, יכולות לעשות שימוש בשני דפוסי פעולה מרכזיים (Johanson & Himersson), המגדירים את התצורה של מבנה ההשקעה בפועל. זאת על ידי פעולה של מיזוג או רכישה (Merger & Acquisition), או על ידי בניית של המפעל / מערך הייצור מהבסיס (Greenfield). במסלול הרכישה והמיזוג קיימים למעשה שני מסלולי פעילות אפשריים. המסלול הראשון הינו ניהול משותף של חברת הבת (Joined Venture) והמסלול השני הינו בעלות מלאה על החברה (Wholly Owned). לבחירה של המסלול המועדף, עושות רוב החברות שימוש בתהליכי ניתוח תאורטי של כלכלת עלות העסקה הכוללים מאפיינים כספיים ועסקיים לצורך הערכת העלויות הצפויות וכן הקשיים הצפויים בכל דפוס פעולה,

להלן פירוט של מספר סוגי רכישות ומיזוגים עיקריים (Zahra, Ireland, & Hitt, 2000),
:(Zou, & Cavusgil, 2002.)

רכישה אופקית – רכישה של חברה המתחרה באותו תחום או באותו ענף במדינת היעד או באותה מדינה של החברה הרוכשת.

רכישה ידידותית / עוינת – במידה ויש שיתוף פעולה ולא קיימת התנגדות למהלך הרכישה מצד החברה הנרכשת זוהי רכישה ידידותית, במקרה של התנגדות למהלך מצידה של החברה הנרכשת המהלך יוגדר כרכישה עוינת.

רכישה בינלאומית – ארצות המקור של החברה הנרכשת והרוכשת שונות.

רכישה אנכית – רכישת גורם אחד או יותר בשרשרת האספקה האנכית של החברה, בין אם ספק או מפיץ או יצרן חומרי גלם של מוצרי או שירותי החברה.

רכישה מקושרת/לא מקושרת – רכישה של חברה בענף המקושר ישירות או בעקיפין או לא מקושר כלל לתחומי העיסוק המרכזיים של החברה.
להלן מספר סוגי מיזוגים מרכזיים:

מיזוג אנכי לאחור – רכישה של חברה המספקת את המכונות לייצור, רכיבים וחלקי חילוף, חומרי הגלם, שינוע של רכיבים אלו, חברת מימון או גוף המבצע את המחקר והפיתוח.

מיזוג אנכי לפנים – רכישה של לקוח, ספק, חברה לוגיסטית, סוכנויות הפצה ומכירות, חברה המספקת שירותים טכניים ו/ או תחזוקה למוצרי החברה הממוזגת.

חברה השוקלת את הצעד של חדירה לשוק חדש ניצבת לפני השאלה מהי הדרך המיטבית לבצע זאת. קיימות מספר דרכים להתרחבות וחדירה לשווקים זרים, המשקפות רמות שונות של שיתוף לדוגמא ייצוא, "מסירת מפתח" (של אתר המוכן לייצור), רישוי בין-לאומי, מיזם משותף, זכיינות, בריתות אסטרטגיות וחברת בת בבעלות עצמית (Zahra, Ireland, & Hitt,)