

OBSAH

Předmluva	3
Bryan Gave	3
Kapitola 1	
Úvod: Vstup na zahraniční trh	4
Licenční smlouvy	4
Vývozní zboží	4
Přímé investice	4
Kapitola 2	
Formy mezinárodních společných podniků	4
Marketingové podniky a výhody místního partnera	5
Zajištění místní "Přítomnosti"	5
Získání kapitálu	5
Získání místního schválení pro zahraniční zboží	5
Výzkumné a vývojové podniky	5
Iniciační podniky	6
Ochranné podniky – snížení rizik	6
Ofenzivní společné podniky	6
Kapitola 3	
Řízení společných podniků	6
Negativní kontrola	6
Pozitivní kontrola	7
Manažerská loajalita k podniku	7
Podniky, kde dominuje jedna strana	7
Kapitola 4	
Důvody rozpadu podniku	8
Rozdílné cíle	8
Nepochopené změny trhu	8
Rozdílná obchodní filozofie nebo postupy	8
Posun v rozhodování	8
Různost názorů na disponování s výnosy	8
Přání mateřské firmy růstu mimo společný podnik	8
Mimotržní změny	9
Kapitola 5	
Úvahy o rozpadu	9
Podmínky odtržení	9
Nutná ochrana zájmů	9
Kapitola 6	
Cíle pro realizaci rozpadu	10
Společné podniky s neurčenou dobou trvání	10
Cíle vyžadující plánovaný postup: Navrácení	10
Cíle vyžadující plánovaný postup: Ústup nebo rekonstrukce	10
Kapitola 7	
Den po rozpadu – Obecné	11
Formulace vyplacení z podílu	11
Postoupené know-how	11
Nevynutitelné smlouvy a nekonkurování si	11
Rozpuštění je nepřipustné	11
Spory o ochranné známky	11
Dopady na distribuční kanály	11
Komplikace při výzkumu a vývoji	12
Kapitola 8	
Opravné prostředky. Předem určený postupový plán	12
Arbitrážní klauzule	12
Kapitola 9	
Závěry	12
Přílola A	13
Přílola B	14