

OBSAH

KAPITOLA 1

EKONOMICKÉ A PRÁVNÍ ASPEKTY VYTVÁŘENÍ STRATEGICKÝCH ALIANCÍ

1.1 ÚVOD.....	4
1.2 ZÁKLADNÍ FORMY MEZIPODNIKOVÝCH VZTAHŮ.....	4
1.3 CHARAKTERISTIKA PARTNERŮ.....	5
1.3.1 Charakteristika silnějšího partnera.....	6
1.3.2 Charakteristika slabšího partnera.....	6
1.4 OBLASTI VYJEDNÁVÁNÍ.....	7
1.5 FAKTORY OVLIVŇUJÍCÍ ÚSPĚCH PARTNERSTVÍ.....	8
1.6 PRÁVNÍ PROBLÉMY.....	9
1.7 PŘEHLED ZÁKLADNÍCH TYPŮ STRATEGICKÝCH MEZI- PODNIKOVÝCH VZTAHŮ.....	11
1.7.1 Úvod do problému.....	11
1.7.2 Licenční smlouvy.....	11
1.7.3 Společný výzkum a vývoj.....	11
1.7.4 Vývoj výrobku a nákupní dohody.....	12
1.7.5 Výrobní dohody.....	13
1.7.6 Dohody o prodeji a distribuci.....	13
1.7.7 Dohoda o společném podnikání (joint venture).....	13
1.7.8 Investiční vztahy.....	14
1.8 VÝBĚR A HODNOCENÍ STRATEGICKÉHO PARTNERA.....	15
1.8.1 Vybledávání potenciálních strategických partnerů.....	15
1.8.2 Hodnocení potenciálního licenčního partnera.....	15
1.8.3 Hodnocení potenciálního partnera pro společné podnikání.....	15
1.9 ZÁKONY NA OCHRANU KONKURENCE.....	16
1.9.1 Legislativní úprava konkurence v Evropské unii.....	17
1.9.2 Článek 85 Římské smlouvy.....	17
1.9.2.1 Obecná charakteristika.....	17
1.9.2.2 Článek 85(1).....	17
1.9.2.3 Smlouvy mimo rámec Článku 85(1).....	18
1.9.2.4 Výjimky z článku 85(3).....	18
1.9.2.5 Penále za porušení článku 85(1).....	19
1.9.3 Blokovaná výjimka na licence patentů.....	20
1.9.4 Blokovaná výjimka na výzkum a vývoj.....	21
1.9.5 Dohody o distribuci a zastoupení.....	23
1.9.5.1 Úvod.....	23
1.9.5.2 Smlouvy o exkluzivním nebo jediném distributorovi.....	23
1.9.5.3 Exkluzivní nákupní smlouvy.....	24
1.9.5.4 Výběrové distribuční smlouvy.....	24
1.9.5.5 Franšízing.....	25
1.9.6 Regulace fúzí.....	25

KAPITOLA 2

VYTVÁŘENÍ STRATEGICKÝCH ALIANCÍ: RÁMCOVÝ METODICKÝ POSTUP

2.1 ZHODNOCENÍ PŘEDMĚTU ČINNOSTI	2
2.1.1 <i>Strategická analýza</i>	2
2.1.2 <i>Definování role strategické aliance</i>	2
2.2 FORMOVÁNÍ ALIANČNÍ STRATEGIE	2
2.2.1 <i>Desintegrace hodnotového řetězce</i>	2
2.2.2 <i>Rekonfigurace hodnotového řetězce</i>	2
2.2.3 <i>Uvolnění vlastních zdrojů i zdrojů organizace</i>	3
2.2.4 <i>Vytvoření ochranných mechanismů</i>	3
2.2.5 <i>Udržování strategických alternativ</i>	3
2.3 VYTVÁŘENÍ STRUKTURY ALIANCE.....	3
2.3.1 <i>Klíčové faktory</i>	3
2.3.1.1 <i>Konkurenční strategie a struktura aliance</i>	3
2.3.1.2 <i>Operativní efektivnost a struktura aliance</i>	3
2.4 EVALUACE ALIANCÍ.....	3

KAPITOLA 3

REKONFIGURACE PODNIKU A FORMOVÁNÍ ALIANČNÍ STRATEGIE

3.1 SEBEANALÝZA PODNIKU	35
3.1.1 <i>Podniková kultura</i>	35
3.1.2 <i>Finanční analýza</i>	40
3.1.3 <i>SWOT analýza a vymezení předmětu činnosti</i>	40
3.1.4 <i>Vliv vrcholového vedení</i>	41
3.1.5 <i>Výběr alianční strategie</i>	41
3.1.5.1 <i>Vhodnost</i>	43
3.1.5.2 <i>Přijatelnost</i>	45
3.1.5.3 <i>Realizovatelnost</i>	47
3.1.6 <i>Výběr strategie</i>	47
3.2 REKONFIGURACE PODNIKOVÝCH PROCESŮ	47
3.2.1 <i>Rekonfigurace hlavních podnikových procesů</i>	51
3.2.1.1 <i>1. krok: Formulování vize budoucnosti</i>	51
3.2.1.2 <i>2. krok - Identifikace a výběr hlavních procesů</i>	52
3.2.1.3 <i>3. krok - Ohodnocení současných procesů</i>	53
3.2.1.4 <i>4. krok - Projektování nových procesů</i>	54
3.2.1.5 <i>5. Krok - Analýza rozdílů mezi budoucím a současným stavem</i> ... 55	
3.2.1.6 <i>6. krok - Plánování přechodu</i>	56
3.2.1.7 <i>7. krok - Implementace změny</i>	57
3.2.2 <i>Řízení přechodového stadia</i>	58
3.3 FORMOVÁNÍ ALIANČNÍ STRATEGIE - PŘEDMĚT VYJEDNÁVÁNÍ.....	60
3.3.1 <i>Formulujte jasně zaměření strategické aliance</i>	60

3.3.2 Pro specifickou alianci navrhnete specifickou strukturu.....	60
3.3.3 Vyřešte daňové a finanční záležitosti.....	61
3.3.4 Zaveďte skórovací karty pro výplatu dividend a sledování transakcí.....	61
3.3.5 Stanovte cenu aktiv vložených do aliance.....	62
3.3.6 Zajistěte reciprocitu.....	62
3.3.7 Vytvořte dostatečný prostor pro případné změny.....	62
3.3.8 Zvažte stanovení ochranné lhůty.....	63
3.3.9 Ošetřete způsob ukončení aliance.....	63
3.3.10 Upravte vztahy pro případ rozchodu.....	63
3.3.11 Závěrečný test.....	63
3.4 EVALUACE STRATEGICKÉ ALIANCE.....	64
3.5 DESATERO EFEKTIVNÍ STRATEGICKÉ ALIANCE.....	67

KAPITOLA 4

ÚKOLY A VÝZVY ŘÍZENÍ STRATEGICKÝCH ALIANCÍ

4.1 HLAVNÍ ÚKOLY V ŘÍZENÍ ALIANCE.....	69
4.1.1 Úloha manažera aliance.....	70
4.2 ÚLOHA VRCHOLOVÉHO VEDENÍ.....	72
4.2.1 Vnější dimenze: Vrcholový management a partnerský subjekt.....	72
4.2.2 Interní dimenze: Vrcholový management a jeho podnik.....	74