

Historia aliansów strategicznych

Historia aliansów sięga tak daleko jak historia gospodarcza świata [P.Guglar, Building Transnational Alliances to Create Competitive Advantage, „Long Range Planning” 1992 nr 1]. Globalizacja rynku zaczęła się około dwa i pół tysiąca lat temu. Budowali ją już Fenicjanie, potem Grecy i Rzymianie. Dzięki aliansom kolonizowano Amerykę i Afrykę, następował rozwój światowego handlu i dokonano wielu osiągnięć cywilizacyjnych. Pierwsza spółka typu joint venture datowana jest na 1783 r, a zawarta była między przedsiębiorcami amerykańskimi i brytyjskimi. Celem tej współpracy był rozwój handlu np.: kolejnictwo, górnictwo naftowe, było bardzo mocno finansowane za pomocą połączonych kapitałów różnych przedsiębiorstw. Wiek XIX przyniósł pierwszą umowę franchisingową jako formę podziału ryzyka i kosztów między zainteresowane strony.

Pierwsze alianse polegały na formie udziału jednej firmy w innej rozwijającej się. Przemysł elektryczny i telekomunikacyjny był swojego rodzaju prekursorem w tej formie działalności. Jednym z pierwszych aliansów międzynarodowych może się pochwalić General Electric, podpisując alians pod koniec zeszłego wieku z japońską firmą Tokyo Electric. Studia na temat współpracy poszczególnych firm oraz analiza ich doświadczeń okazały się niezwykle pomocne w latach burzliwego rozwoju gospodarki światowej. Lata siedemdziesiąte naszego wieku przyniosły rozwój aliansów na bardzo dużą skalę, a w końcu lat siedemdziesiątych zjawisko miało charakter masowy. Międzynarodowa grupa naukowców w Insead Business School wstawiła się przeprowadzeniem pierwszego badania na temat aliansów strategicznych.

W latach 1975-1985 nastąpiła bardzo duża dynamika zawierania aliansów, około 800 firm w skali światowej powstało w latach

1981-1985 [P. Gugler, Building Transnational Alliances to Create Competitive Advantage, „Long Range Planning” 1992 nr1]. Zauważono, że szczególnie dużo aliansów zawarły firmy europejskie i amerykańskie, co związane było z tendencją do integracji tych dwóch kontynentów.

Około 30% aliansów zostało zawartych przez przedsiębiorstwa należące do krajów EWG, 20% aliansów zawarły firmy z krajów EWG oraz firmy amerykańskie, natomiast alianse z firmami japońskimi, zarówno firm europejskich jak i amerykańskich nie przekraczały 10%. Badania sektorów przemysłu pokazały, że głównym motorem napędowym aliansów są gałęzie o bardzo wysokiej technologii. Wynika to z prostej przyczyny, wysokie koszty rozwoju plus skomplikowane warunki konkurencji.

W latach osiemdziesiątych powstało około 2000 aliansów pomiędzy firmami zachodnio europejskimi i amerykańskimi. Duża dynamika wzrostu dotyczyła też firm europejskich.

W 1982 roku firmy europejskie zawiązały 46 spółek, a w 1989 roku liczba porozumień sięgnęła 129. [P. Gugler, Building Transnational Alliances to Create Competitive Advantage, „Long Range Planning” 1992 nr1].

Powyższy wykres pokazuje nam, że największa koncentracja firm ma miejsce w sektorach w których mamy do czynienia z ogromną konkurencją, są to branże bardzo rozwinięte technologicznie o bardzo dużych nakładach finansowych.

Dekada ta przyniosła również nowoczesne jak na tamte czasy zjawisko zawierania umów strategicznych małych firm z dużymi. Okres lat osiemdziesiątych to według ekspertów „dekada wykupów”, ponieważ wtedy miała miejsce ekspansja krajów rozwiniętych na kraje mniej rozwinięte. Badania Survey Research International przeprowadzone w roku 1990 pokazały, że ponad połowa z 419 firm wybrała rozwój przez alians. Według badań przeprowadzonych w 1991 roku przez Dataquest i A. Younga w grupie 700 nowych i szybko rozwijających się przedsiębiorstw

90% zaczynało budować alianse, przy czym liczba firm rozwijających się wzrastała z roku na rok. Skala aliansów jest tak duża, że nie sposób rozpatrywać jej przez pryzmat poszczególnych krajów, dlatego aby zgłębić istotę całego procesu alianse należy rozpatrywać na poziomie gałęzi przemysły i sektorów. Ujęcie sektorowe daje obraz jaka część uczestników sektora, jest powiązana aliansami. Najlepiej jednak ukazać skalę rozwoju aliansów poprzez analizę wybranej firmy i jej powiązań z innymi graczami na rynku.

Jeśli szukają Państwo pomocy w napisaniu własnej pracy - potrzebują Państwo fachowych konsultacji to polecamy stronę [pisanie prac](#) - profesjonalna pomoc w pisaniu prac w granicach prawa.