

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬЯНСОВ

Оценка результатов деятельности межфирменных стратегических альянсов (МСА) является одним из важных этапов их жизненного цикла, на котором партнерам необходимо принять решение о продолжении или прекращении программы сотрудничества, а также о возможном переводе альянса в качественно новое состояние.

Показателями, позволяющими оценить результативность альянсового сотрудничества можно считать сохранение или распад МСА и степень достижения целей, заявленных при его создании.

Однако использование только этих показателей для оценки не даст объективного результата хотя бы потому, что общие стратегические цели конкурентных альянсов не всегда совпадают с индивидуальными целями участников в них входящих.

Проведенный эмпирический анализ развития 70 конкурентных МСА в автомобильной промышленности позволил сделать вывод о том, что в ряде случаев текущая деятельность некоторых альянсов оценивалась участниками и сторонними экспертами как очень успешная, однако в дальнейшем эти же альянсы приводили к непредвиденным последствиям и негативно отражались на положении одного или нескольких партнеров на рынке.

Происходит это потому, что успех программы сотрудничества в рамках конкурентных МСА не устраняет соперничества между его участниками, и, даже более того, иногда такой успех приводит к усилению конкурентной борьбы. И, следовательно, можно утверждать, что успех или неудача самого альянса в конечном счете имеет для его участников второстепенное значение. Для них гораздо важнее оценить, поможет ли участие в МСА достичь собственных стратегических целей, каким образом оно отразится на их конкурентных позициях на рынке по отношению как к партнерам, так и к другим конкурентам, не входящим в альянс.

Деятельность конкурентных стратегических альянсов может быть направлена не столько на реализацию определенного проекта, сколько на комплексное развитие их участников, чьи индивидуальные стратегические цели могут значительно отличаться. И, соответственно, при оценке результатов деятельности таких МСА также необходимо определить, какими оказались последствия участия в них для каждого из партнеров.

Кроме того, создание конкурентных МСА может вызвать и неоднозначные последствия в плане воздействия на существующий в отрасли уровень конкурентной борьбы. Поэтому нам представляется необходимым при изучении результатов деятельности конкурентных МСА оценивать и их возможное воздействие на уровень конкуренции в отрасли.

Комплексную оценку результатов деятельности конкурентных МСА следует проводить по следующим трем основным направлениям:

- оценка результатов развития непосредственно самих МСА;
- оценка последствий участия в МСА для каждого из партнеров;
- оценка воздействия МСА на уровень конкуренции в отрасли.