

## SWOT-анализ некоммерческого партнёрства (фрагмент стратегии развития)

### 1. Анализ внутренней и внешней среды

#### 1.1. Анализ внешней среды

##### 1.1.1. Общий анализ окружения

Уровень восстребованности НП ХХХ на традиционных направлениях деятельности определяется следующими факторами:

1. ....

Совершенно очевидно, что НП нужно искать новых союзников, новые сферы деятельности, а также, возможно, новые формы существования.

##### 1.1.3. Анализ участников окружения

.....

##### 1.1.4. PEST-анализ окружения компании

№	Факторы
	<b>Политические</b>
1	Переговоры по Новому соглашению между Россией и ЕС фактически зашли в тупик
2	.....
3	.....
4	.....
5	.....
6	.....
7	.....
	<b>Экономические</b>
8	МВФ ожидает в 2013 году рост ВВП ЕС на уровне 0,3%, РФ - 3,4%
9	....., .....
10	.....
11	.....
12	.....
13	.....
14	.....
15	.....
16	....., ....., .....
17	....., ....., .....
18	..... 2014-16 ..
	<b>Социальные</b>
19	Есть определенный прогресс в переговорах по облегчению трансграничного

	движения граждан
20	..... .. .....
21	. .... . .... .....
	<b>Технологические</b>
22	Необходимость гармонизации технических стандартов
23	..... .. .....

## 1.2. Анализ результатов деятельности компании

### Силы НП:

- .....

### Слабости НП:

- Финансовая зависимость,
- ..... ....., ..... .. .....
- ..... .. .....

**Целью НП** определено получение устойчивого финансирования, достаточного для решения поставленных задач.

## 2. Определение союзников НП

В сложившейся ситуации нужно прежде всего определить потенциальных союзников НП – заказчиков, спонсоров, партнёров. Рассмотрим возможные варианты.

### 2.1. Сопредседатель с российской стороны

**Интерес:** .....

**Возможность сотрудничества:** .....

**Вероятность сотрудничества:** .....

**Риски сотрудничества:** .....

В SWOT-анализе компании, представленном в этом и других вариантах союзничества

- В 1-ой строке «+» означает ответ «да», «-» - «нет», «+-» - «имеет и положительные, и отрицательные стороны». Если корреляции между вариантом и фактором нет, ячейка остаётся пустой.

- В группе «Сильная сторона» «+» означает, что сильная сторона способствует использованию фактора внешней среды для достижения цели компании, «-» - не способствует, «+-» - в зависимости от развития событий. Если корреляции между стороной и фактором нет, ячейка остаётся пустой.

- В группе «Слабая сторона» «-» означает, что слабая сторона препятствует использованию фактора внешней среды для достижения цели

компании, «+» - не препятствует, «+-» - в зависимости от развития событий. Если корреляции между стороной и фактором нет, ячейка остаётся пустой.

- Факторы внешнего рынка, приводящие к аналогичным последствиям, сгруппированы в один.

### SWOT-анализ варианта партнёрства компании

	Неготовность руководства РФ к компромиссам с ЕС	.....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
Адекватен ли вариант фактору внешней среды?								
<b>Сильные стороны НП</b>								
Эксперт в макроэкономике								
.....								
.....								
<b>Слабые стороны НП</b>								
Финансовая несамостоятельность								
....., .....								
.....								
.....								
Итого +								
Итого -								

### Стратегические инициативы

.....

1. Наиболее целесообразная программа НП для этого варианта должна базироваться на .....
2. Отдельной инициативой предлагается развивать тему участия XXX в .....

### 2.2. Российская часть Совета

Интерес: .....

**Возможность сотрудничества: .....**

**Вероятность сотрудничества: .....**

**Риски сотрудничества: .....**

### **Стратегические инициативы**

.....

### **2.3. Отдельные участники XXX**

**Интерес: .....**

**Возможность сотрудничества: .....**

**Вероятность сотрудничества: .....**

**Риски сотрудничества: .....**

### **SWOT-анализ варианта партнёрства компании**

.....

Вариант означает ориентацию на отдельных членов XXX .....

.

### **Стратегические инициативы**

1. ...., .....

2. ...., .....

3. .... – .....

4. ....

5. ....

6. ...., .....

7. ....

### **2.4. Сопредседатель и европейская часть Совета, Европейские правительственные структуры**

**Интерес: .....**

**Возможность сотрудничества: .....**

**Вероятность сотрудничества: .....**

**Риски сотрудничества: .....**

### **SWOT-анализ варианта партнёрства компании**

.....

Вариант означает полный разрыв с российской стороной XXX, переход «на содержание» европейской стороны.

### **Стратегические инициативы**

1. .... «.....», .....

.....

2. ....

3. ....
4. ....
5. ....
6. ....

### 2.5. Рабочие группы

В соответствии с предоставленной информацией интерес в качестве союзника может представлять РГ по инновациям, как наиболее активная рабочая группа, генерирующая инициативы, реализация которых не возможна без организационного центра, которым может стать НП.

### SWOT-анализ варианта партнёрства компании

.....

Фактически вариант является удачным симбиозом других: НП действует в рамках своего Устава, но на деньги участников ХХХ, имеющих свои интересы к развитию инноваций.

#### Стратегические инициативы

1. ...., ....., .....
2. ....-.....
3. ....
4. ...., .....
5. ....

### 2.6. Представители малого и среднего бизнеса РФ

**Интерес:** .....

**Возможность сотрудничества:** .....

**Вероятность сотрудничества:** .....

**Риски сотрудничества:** .....

Вариант рассмотрен в рамках работы ХХХ. На данный момент слабые стороны ХХХ (отсутствие финансирования, продукта и навыков договорной деятельности) не позволяют реализовать его независимо от ХХХ.

### SWOT-анализ варианта партнёрства компании

.....

#### Стратегические инициативы

1. ....
2. ...., .....
3. ....

4. ...., .....
5. ....
6. ....

## 2.7. Представители крупного бизнеса Беларуси и Казахстана

Интерес: .....

Возможность сотрудничества: .....

Вероятность сотрудничества: ...

Риски сотрудничества: .....

## SWOT-анализ варианта партнёрства компании

.....

### Стратегические инициативы

1. ....
  2. ....
  - .....
  - .....
  - .....
  - .....
  3. ....
  4. ....
- .....
5. ....

## 2. Выбор вариантов стратегических союзников

Анализ возможных союзников позволяет выделить альтернативные стратегии. Их всего 3:


- 2.1. ....:
- .....
- .....
- .....
- .....
- 2.2. ....
- 2.3. ....


.....



				..... ..... ..... .....	..... ..... ..... .....
2	Поиск спонсора среди членов ХХХ	Риск: ..... Меры по снижению риска: ..... Вероятность возникновения: .....	..... .....	..... ..... .....	..... 3-..... ..... 2013.
		..... Степень влияния: ..... Возможность управления риском: ..	.....	..... .....	..... ..... 2013 .
3	Поиск спонсора в лице представителей ЕС	Риск: ..... Меры по снижению риска: ..... Вероятность возникновения: .....	.....	..... ..... .....	..... 1 .. 2013 .. 3- ..... .....
		..... Степень влияния: .... Возможность управления риском: .....	.....	.....	..... 2013 . .. .....

**Рекомендации:** работать по стратегии 1, готовиться к стратегиям 2 и 3, переговоры по которым начинать только в случае появления явных признаков закрытия НП

 На нашем сайте вы можете ознакомиться с [примерами проведённых нами SWOT-анализов](#), а также с [процедурой заказа и разработки SWOT-анализа](#). Читайте о возможностях **оптимизации расходов** на эту услугу в разделе ["Стоимость проведения SWOT-анализа предприятия"](#).

 Если вы [заполните эту форму](#), мы [подготовим коммерческое предложение](#) с учётом специфики вашей задачи.