

Informacioni sistemi

SWOT analiza

Prof. Dr Milorad Tošić

**Katedra za Računarstvo,
Elektronski fakultet, Univerzitet u Nišu**

Šta je to SWOT analiza?

- Ime je skraćenica od
 - ❖ Strengths (Jake strane),
 - ❖ Weaknesses (Slabosti),
 - ❖ Opportunities (Mogućnosti za napredak, Šanse),
 - ❖ Threats (Opasnosti, Pretnje).

Čemu služi i kada se primenjuje?

- **Uže značenje:**

- ❖ *SWOT analiza se primenjuje kao alat za odredjivanje okvira i mogućih pravaca donošenja strateških odluka a kroz procenu konkurentske pozicije kompanije na tržištu.*

- **Šire značenje:**

- ❖ *SWOT analiza je tehnika za određivanje strategije za postizanje optimalnih ciljeva sistema u uslovima donošenja odluka u prisustvu neizvesnosti i u dinamičkom okruženju.*

Čemu služi i kada se primenjuje?

- **Gde i kada se može primeniti?**
 - na personalnom nivou za postizanje ličnih i profesionalnih ciljeva,
 - na nivou dela kompanije za postizanje ciljeva kako izvan tako i unutar kompanije,
 - na nivou cele kompanije,
 - na nivou jednog projekta,
 - itd.

Metodologija za SWOT analizu



- 1. Nabrojati unutrašnje faktore sistema – Prednosti i Slabosti**
- 2. Nabrojati spoljašnje faktore sistema (faktore iz okoline)**
- 3. Locirati nabrojane faktore u dvodimenzionalnom koordinatnom sistemu**
- 4. Identifikovati kvadrant koordinatnog sistema u kome se nalazi posmatrani sistem**
- 5. Analiza trenutno primenjivane strategije**
- 6. Nabrojanje novih kandidat strategija**
- 7. Analiza i izbor kandidat strategije**

Nabrajanje unutrašnjih faktora sistema

- **Za posmatrani sistem treba nabrojati:**
 - ❖ *Šta su Slabosti (slabe strane)?*
 - ❖ *Šta su Prednosti (jake strane)?*
- **U toku i/ili nakon nabiranja:**
 - ❖ *Pridružiti težinski faktor svakom od identifikovanih unutrašnjih faktora, i*
 - ❖ *Odrediti zavisnosti, relacije, i medusobne efekte između identifikovanih unutrašnjih faktora.*

Nabrajanje unutrašnjih faktora sistema

● **Primer:**

❖ *Identifikovane prednosti:*

- Marketing departman koji ima sposobnost da korektno identifikuje potrebe korisnika iako se one stalno i brzo menjaju.
- Savremena proizvodna linija koja ima mogućnosti brze rekonfiguracije sa proizvodnje jednog proizvoda na proizvodnju nekog drugog.

❖ *Pitanje: Kako možemo kvantifikovati ove prednosti?*

❖ *Prednosti mogu biti poništene:*

- Nemogućnost postojećeg informacionog sistema da rekonfiguriše tokove informacija i poslovne procese za dovoljno kratko vreme koje je potrebno radi iskorišćavanja potencijala za plasman na tržištu koji se trenutno pojavio

Nabrajanje spoljašnjih faktora sistema

- **Spoljašnji faktori sistema su**
 - ❖ *Mogućnosti (šanse), i*
 - ❖ *Opasnosti (pretnje).*
- **Postavljaju se dva pitanja:**
 - ❖ *Šta su Mogućnosti (šanse) koje stoje pred nama?*
 - ❖ *Koje su Opasnosti (pretnje) koje su se nadvile nad nas?*

Nabrajanje spoljašnjih faktora sistema

Strengths	Weaknesses
Opportunities	Threats

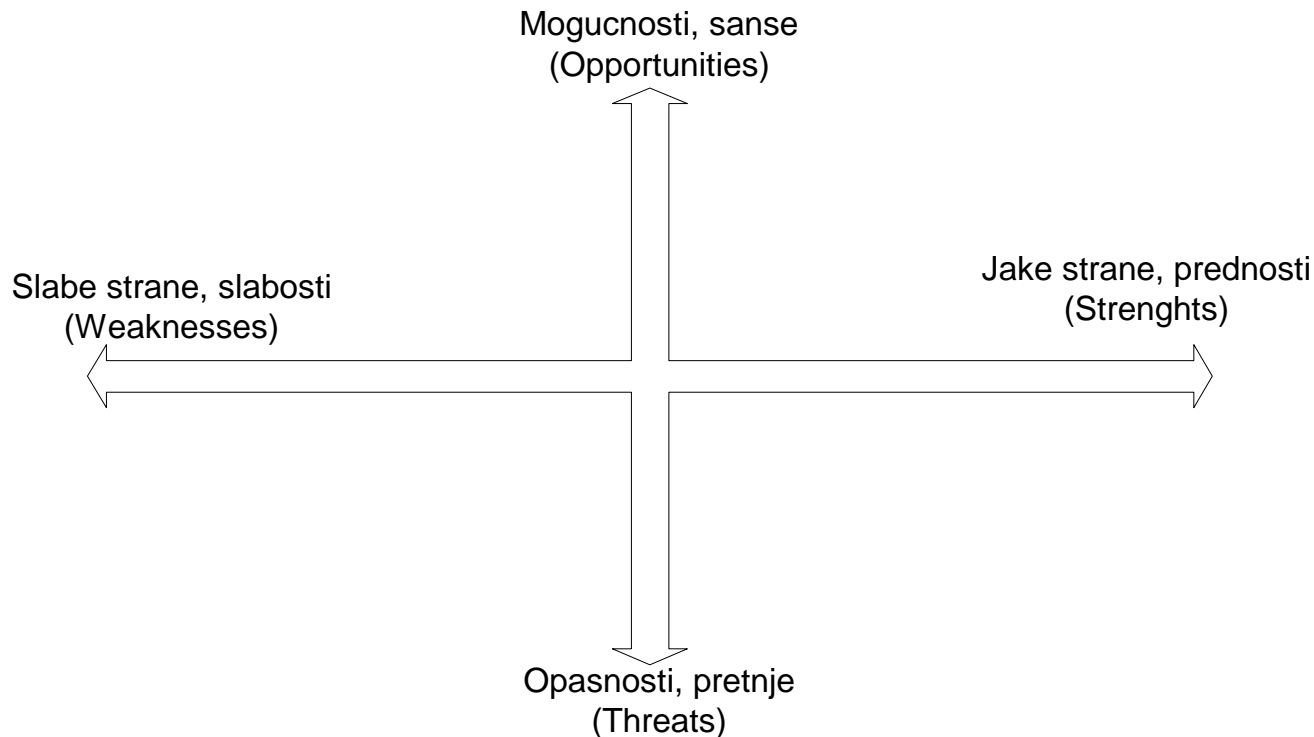
- **Isti pristup kao i kod prethodnog nabiranja (težinski faktori i relacije)**

Najčešće greške u 1. i 2. koraku

- **Nedovoljno obraćanje pažnje na internu odnosno eksternu prirodu pojedinih faktora**
 - ❖ *«Prednost je sve što je dobro, Slabost je sve što je loše, Mogućnosti su sve što radimo, a Opasnosti su sve što može upotrebiti protiv nas»*
- **Prosto nabranje bez uzimanja u obzir medjuzavisnosti i relacija**

Analiza pozicije po dve koordinate

- **Upoređivanje internih i eksternih faktora i određivanje pozicije na svakoj koordinatnoj osi**



Analiza pozicije po dve koordinate

● **Primer:**

- ❖ *Neka npr. na jugu Srbije postoji priliv nove radne snage koja zbog nedovoljnog obrazovanja traži slabo plaćene jednostavne poslove u proizvodnji. Ta radna snaga je eksterni faktor. Šansa za zapošljavanja jeftine radne snage je Mogućnost.*
- ❖ *Razmotrimo sada kompaniju za proizvodnju prehrambenih proizvoda koja ima najsavremeniju liniju za proizvodnju, i koja je locirana u Vojvodini. Ta proizvodna linija je očigledno Prednost (Jaka strana).*

Analiza pozicije po dve koordinate

● **Primer:**

- ❖ *Medjutim, problem je u tome što se Mogućnost i Prednost medjusobno poništavaju jer se nalaze na geografski različitim lokacijama, a ni jedna od njih mobilna.*
- ❖ *Pretpostavimo sada da se glavni konkurent sprema da otvori fabriku za proizvodnju u Vranju. Ovo je sada Pretnja.*

Određivanje pozicije po kvadratima



Analiza trenutne strategije



Nabrajanje kandidat strategija

Konkurentnost pozicije	Opravdanje	Generičke kandidat strategije	Opis strategije
Agresivna strategija	Iskoristiti Prednosti i Mogućnosti	Koncentrisani rast	
		Razvoj tržišta	
		Razvoj proizvoda	
		Inovacije	
Diversifikacija		Koncentrična diversifikacija	
		Diversifikacija kroz konglomerat	
		Kombinovanje kompanija	
Preokret		Horizontalna integracija	
		Vertikalna integracija	
		Preokret	
		Kombinovanje kompanija	
Odbranbena strategija		Rasparčavanje	
		Likvidacija	
		Bankrotstvo	

Analiza kandidat strategije i selekcija jedne



Aktivnosti na predavanjima

Strana http://infosys3.elfak.ni.ac.yu/nastava/Wiki.jsp?page=ISNP_PredavanjaStudentiZadaci0809

- ❖ Pregled aktivnosti studenata do sada: problemi i planovi
- ❖ Planiranje studentskih prezentacija