

**Predmet:** STRATEGIJSKI MENADŽMENT

**Nastavnik:**

**ANALIZA  
SPOLJAŠNJEG I UNUTRAŠNJEG  
OKRUŽENJA  
(STRATEGIJSKA ANALIZA)**

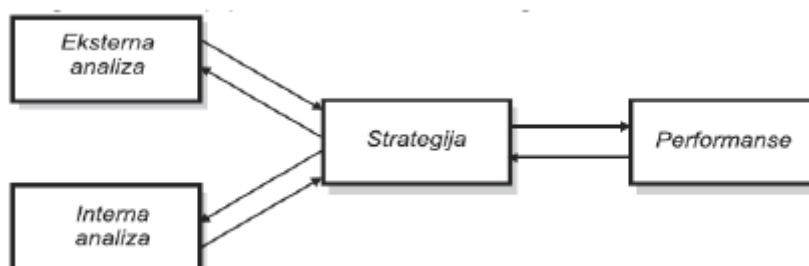
---

*- seminarski rad -*

<http://www.MATURSKIRADOVI.NET/>

## 1. SVRHA I PREDMET STRATEGIJSKE ANALIZE

Osnovna svrha strategijske analize je razumevanje strategijske pozicije preduzeća od strane menadžmenta. U fokusu strategijske analize su sredina (mogućnosti i opasnosti) i izvori (snage i slabosti) preduzeća.



Slika 1. Bazični model strategije

Bazični model strategije (slika 1.) ukazuje na neposrednu vezu strategijske analize (eksterne analize i interne analize) sa strategijom.

### 1.1. Uloga informacionog sistema

Uloga upravljačkog informacionog sistema (UIS) je da pomogne da se definiše problem o kome treba doneti odluku strategijskog karaktera, da se sagledaju strategijske opcije, izvrši izbor i prate i ocenjuju rezultati sprovođenja strategije.

Za donošenje odluka strategijskog karaktera potrebno je stvoriti poseban sistem za strategijsko obaveštavanje. Defanzivno obaveštavanje ima za cilj da se preduprede iznenađenja iz sredine. Pasivno obaveštavanje ima za cilj da pruži podatke za objektivnu ocenu sredine. Ofanzivno obaveštavanje ima za cilj da se identifikuju mogućnosti koje se na drugi način ne bi ustanovile.

## 2. INTERNA ANALIZA

### 2.1. Analiza izvora i sposobnosti preduzeća

Početak osamdesetih godina XX veka formulisan je koncept „rutina organizacije“. To je regulisan i predvidiv način obavljanja aktivnosti koje daju redosled koordiniranim akcijama preduzeća. Ponašanje preduzeća se posmatra kao velika mreža rutina. Na nivou preduzeća je to tok materijala kroz proizvodni proces, npr. posao menadžmenta preduzeća se posmatra kao rutina za sve akcije koje obavlja. To je set usmeravanja kojim preduzeće reaguje na zbivanja u sredini u kojoj obavlja svoju poslovnu aktivnost.

Koncept se smatra korisnim za utvrđivanje sposobnosti preduzeća. On sugerise načine na koje menadžment može da kontroliše aktivnosti u preduzeću: da ustanovi rutine za obavljanje posjedinih zadataka, čime se olakšava upravljanje. Svrha je skladno funkcionisanje preduzeća, nezavisno od činjenice da su izvori koje koristi veoma heterogeni. Ono što je najvažnije je da koncept omogućava objašnjenje odnosa izvora i sposobnosti sa konkurentskom prednosti preduzeća.

Ne samo iznos već i tip i kvalitet raspoloživih izvora su bitni za sposobnost preduzeća.

Rutina je bitna za efikasnost poslovanja preduzeća. Rutina se stiče vremenom.

### Potencijal izvora i sposobnosti

Bitna su četiri kriterijuma kada se procenjuje kapacitet ostvarenja dobiti na osnovu raspoloživih izvora sposobnosti:

1. Prisvojivost je bitna jer nije jednostavno precizirati granice raspoložive baze izvora preduzeća.
2. Trajnost je značajan kriterij ocene kapaciteta preduzeća da ostvari dobit i relativno trajnu konkurentnu prednost.
3. Prenosivost (transferabilnost) je od značaja da se ustanovi u kojoj su meri transakcije, transportni troškovi i specijalni izvori preduzeća rezultat nesposobnosti konkurenata da pribave izvore pod povoljnijim uslovima.
4. Imitiranost (dupliranje) se odnosi na teškoće i vreme potrebno konkurentima da imitiraju izvore i sposobnosti preduzeća.

Stanovište o na izvorima zasnovanoj konkurentskoj prednosti zasniva se na dve pretpostavke:

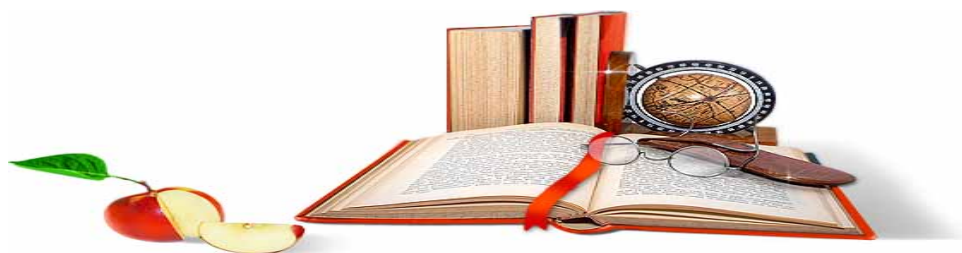
1. izvori su distribuirani heterogeno po preduzećima i
2. izvori ne mogu da se prenose iz preduzeća u preduzeće bez troškova (oni su „zalepljeni“).

Navode se 2 fundamentalna atributa: prvi – izvori koji su oboje retki (nema ih mnogo) i vredni (doprinosu efektivnosti i efikasnosti preduzeća) mogu da stvore konkurentnu prednost. Drugi – kada ti izvori nisu simultano imitirani (ne mogu ih steći konkurenti), ne mogu se supstituisati (drugi izvori ne mogu obavljati istu ulogu)

**---- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE  
PREUZETI NA SAJTU [WWW.MATURSKI.NET](http://WWW.MATURSKI.NET) ----**

**BESPLATNI GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI TEKST**  
RAZMENA LINKOVA - RAZMENA RADOVA  
RADOVI IZ SVIH OBLASTI, POWERPOINT PREZENTACIJE I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJALI.

**[WWW.SEMINARSKIRAD.ORG](http://WWW.SEMINARSKIRAD.ORG)**  
**[WWW.MAGISTARSKI.COM](http://WWW.MAGISTARSKI.COM)**  
**[WWW.MATURSKIRADOVI.NET](http://WWW.MATURSKIRADOVI.NET)**



NA NAŠIM SAJTOVIMA MOŽETE PRONAĆI SVE, BILO DA JE TO **SEMINARSKI, DIPLOMSKI**  
ILI **MATURSKI** RAD, POWERPOINT PREZENTACIJA I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJAL. ZA  
RAZLIKU OD OSTALIH MI VAM PRUŽAMO DA POGLEDATE SVAKI RAD, NJEGOV SADRŽAJ I PRVE  
TRI STRANE TAKO DA MOŽETE TAČNO DA ODABERETE ONO ŠTO VAM U POTPUNOSTI  
ODGOVARA. U BAZI SE NALAZE **GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI RADOVI** KOJE  
MOŽETE SKINUTI I UZ NJIHOVU POMOĆ NAPRAVITI JEDINSTVEN I UNIKATAN RAD. AKO U **BAZI**  
NE NAĐETE RAD KOJI VAM JE POTREBAN, U SVAKOM MOMENTU MOŽETE NARUČITI DA VAM SE  
IZRADI NOVI, UNIKATAN SEMINARSKI ILI NEKI DRUGI RAD RAD NA LINKU **IZRADA RADOVA**.  
PITANJA I ODGOVORE MOŽETE DOBITI NA NAŠEM **FORUMU** ILI

NA **[maturskiradovi.net@gmail.com](mailto:maturskiradovi.net@gmail.com)**