

2.2 SVID analīze

2.2 SVID analīze.....	1
2.2.1 Ievads.....	2
2.2.2 Kas ir SVID analīze?	2
2.2.3 Kad un kādēļ izmantot SVID analīzi?	2
2.2.4 Kā veikt SVID analīzi?	3
2.2.5 Ieteikumi veiksmīgai SVID analīzes veikšanai	6

2.2.1 Ievads

Sadala 2.1 tika apskatīts tehnoloģiskais audits, kas var palīdzēt uzņēmumam iet pa inovatīvas attīstības ceļu. SVID analīze ir vēl viena metode, ar kuras palīdzību var veikt uzņēmuma auditu. Šī metode ir viena no galvenajām plānošanas sastāvdaļām. Metodes pielietošana palīdz uzņēmumam koncentrēties būtiskiem jautājumiem.

Uzņēmuma iekšējās un ārējās vides novērtēšana ir nozīmīga stratēģiskas plānošanas procesa sastāvdaļa.

Uzņēmuma vides faktori iekšējie parasti tiek iedalīti sekojoši: stipras pušes (**S**) un vajas pušes (**V**), faktori ārpus uzņēmuma tiek iedalīti šādi: iespējas (**I**) un draudi (**D**). Tāpēc analīze tiek saukta par SVID analīzi. (Angļu valodā šī analīze tiek saukta par SWOT analīzi – **S**trengths, **W**eaknesses, **O**pportunities, **T**hreats).

SVID analīzes rezultāti sniedz uzņēmumam noderīgu informāciju par uzņēmuma iekšējo resursu un attiecībam ar ārējo vidi, kura tas darbojas.

2.2.2 Kas ir SVID analīze?

SVID analīze ir metode, ar kuras palīdzību uzņēmums novērtē savas stipras un vajas pušes, kā arī pastāvošās iespējas vai gaidāmos draudus.

Un tikai tad, kad visi četri kritiskie informācijas elementi ir noteikti, balstoties uz tiem, uzņēmums var formulēt un īstenot biznesa stratēģiju plānoto mērķu sasniegšanai.

SVID analīzes galvenais uzdevums ir pieejamo informāciju sadalīt iekšējās (stipras un vajas pušes) un ārējās (iespējas un draudi) faktoros. Kad šis darbs ir pabeigts, SVID analīzes rezultāti parāda, kuri faktori (stipras pušes un iespējas) var palīdzēt uzņēmumam stratēģisko mērķu sasniegšanai, un kuri faktori (vajas pušes un draudi) ir šķērslī, kas jāpārvar vai jāsamazina to iedarbību.

Veicot SVID analīzi, jāatceras, ka stipras un vajas pušes ir iekšējie faktori, bet iespējas un draudi ir ārējie faktori.

2.2.3 Kad un kādēļ izmanto SVID analīzi?

SVID analīze ir ārkārtīgi noderīgs instruments, veicot dažādu situāciju analīzi un pieņemot svarīgus lēmumus, kuru var pielietot jebkurš uzņēmums.

SVID analīze ir efektīvs ceļš, kā noteikt uzņēmuma stipras un vajas pušes un izpētīt iespējas un draudus, ar kuriem uzņēmums sastopas vai var sastapties tuvākā nākotnē. SVID analīze palīdz izvērtēt faktoros, kas nodrošina uzņēmuma veiksmīgu attīstību un kuri var veicināt tā tālāko izaugsmi.

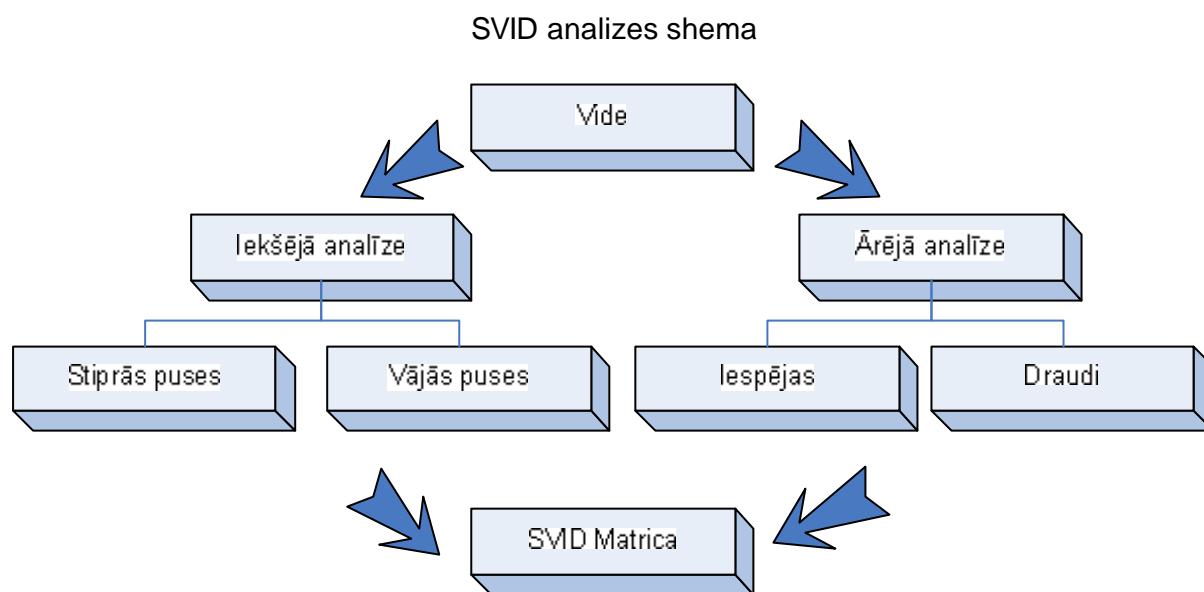
Veicot SVID analīzi, jūs iepazīstaties ar svarīgākajiem faktoriem, kuri ietekmē jūsu uzņēmumu. Analīze ir viegli veicama, rezultāti ir viegli lasāmi un saprotami, kā arī ir viegli apspriežami.

Uzņēmums var veikt SVID analīzi:

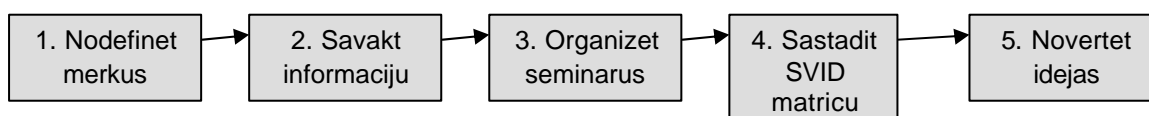
- Izstrādājot stratēģisko plānu vai meklējot problēmas risinājumu,

- Izstrādājot darbības plānu, kurš ir atkarīgs no vairākiem iekšējiem un ārējiem faktoriem, un kura mērķis ir izcelt uzņēmuma stiprās puses un optimizēt ārējo iespēju izmantošanu, taja pašā laikā samazinot vājo pušu un ārējo draudu ietekmi.

2.2.4 Ka veikt SVID analīzi?



• SVID analīzes darbu saraksts



1. Nodēfīnēt mērķus

Pirmais solis jebkura projekta ir skaidri zināt, ko jūs darāt un kāpēc. SVID analīzes risināmo jautājumu loks var būt šaurāks vai plašāks, vispārējs vai specifisks.

2. Savākt informāciju

Iepriekšēja sagatavošanās ir būtisks posms, lai tai sekojoša analīze būtu efektīva, un sagatavošanās darbi ir jasadala starp SVID analīzes dalībniekiem. Sagatavošanās darbus var veikt divos posmos:

- i) Nepieciešamo izejas datu sagatavošana,
- ii) Detalizēta informācijas analīze.

Apkopojot informāciju par stiprajām un vajajām pusēm, jākoncentrējas uz iekšējiem faktoriem (iemaņas, resursi, līdzekļi u.t.t.). Apkopojot informāciju par iespējām un draudiem, jākoncentrējas uz ārējiem faktoriem.

3. Organizēt seminārus

Ja SVID matricas sastādīšana notiek sanāksmju vai semināru laikā, izmantojiet to priekšrocības un radiet atmosfēru, kurā veicina brīvu plūstošu informāciju un dalībnieku brīvu izteikšanos. Vadītājam ir jāatvel laiks dalībnieku brīvam domas lidojumam, taču ne parak ilgi. Ar pusstundu parasti pietiek, piemēram, runājot par stiprām pusēm. Sastādot SVID matricu, analīzes dalībniekiem jābūt konkrētiem, vērtējošiem un analītiskiem.

4. Uzskaitiet SVID matricā stipras un vajas pusēs, iespējas un draudus

5. Novērtējiet uzskaitītas idejas attiecībā pret mērķiem

Kad idejas ir sarakstītas SVID matricā, šķirojiet un grupējiet tās attiecībā pret mērķiem. Var izrādīties, ka analīzes dalībniekiem lai gūtu plašāku priekšstatu, būs nepieciešams izvēlēties piecas visvairāk svarīgas idejas. Mērķu skaidrība ir šī procesa pamats, jo tālāk sekos ideju novērtēšana un izslēgšana, lai atdalītu draudus no pelavām.

SVID analīzes matricā sastāv no četrām daļām: stipras pusēs, vajas pusēs, iespējām un draudiem. Zemāk attēlota SVID matricā iekļauj jautājumu piemērus, kuri ievadīti atbilstošajā SVID matricas daļā. Jautājumu piemēri var tikt izmantoti kā temati diskusijām, un tos var mainīt, atbilstoši SVID analīzes mērķiem.

Stipras puses

- Jaudas?
- Konkurences priekšrocības?
- Unikāli pārdošanas punkti?
- Resursi, līdzekļi, cilvēki?
- Pieredze, zināšanas, informācija?
- Finanšu rezerves, peļņa?
- Marketinga - sasniegumi, izplatīšana, informētība?
- Inovātie aspekti?
- Atrašanās vieta un ģeogrāfiskais izvietojums?
- Cena, vērtība, kvalitāte?
- Akreditācija, kvalifikācija, sertifikāti?
- Procesi, sistēmas, IT, komunikācijas?
- Kultūra, attieksme, uzvedība?
- Menedžments?
- ...

Vajas puses

- Jaudas?
- Konkurences trūkums?
- Reputācija un sasniegumi?
- Finanšu?
- Zināmas vajas vietas?
- Izpildes termiņi un grūtības ar tiem?
- Skaidra nauda, tas trūkums?
- Neregulāras piegādes?
- Izklaidība?
- Informācijas uzticamība, plāna pārdošana?
- Morāle, uzticēšanas, vadība?
- Akreditācija?
- Procesi un sistēmas?
- Menedžments?
- ...

Iespejas

- Tirgus attīstība?
- Konkurentu vajas vietas?
- Ražošanas vai dzīvesveida tendences?
- Tehnoloģiju attīstība un inovācijas?
- Globāla ietekme?
- Jauni tirgi, vertikālie, horizontālie?
- Tirgus niša?
- Eksports, imports?
- Jauni kontrakti?
- Produktu attīstība?
- Informācija un pieredze?
- Sadarbība, aģentūras, izplatīšana?
- Apjomi, produkcija, ekonomija?
- Sezonas, laika apstākļu, modes ietekme?
- ...

Draudi

- Politiska ietekme?
- Likumdošanas ietekme?
- Apkārtes vides ietekme?
- IT attīstība?
- Konkurenta nolūki – dažādi?
- Tirgus pieprasījums?
- Jaunas tehnoloģijas, pakalpojumi, idejas?
- Nozīmīgākie kontrakti un partneri?
- Šķēršļi?
- Pamatdarbinieku zaudējums?
- Finanšu atbalsta zaudējums?
- Ekonomika – vieteja, aržemju?
- Sezonas, laika apstākļu ietekme?
- ...

2.2.5 Ieteikumi veiksmīgai SVID analīzes veikšanai

	Galvenie ieteikumi	Tomēr atcerieties ...
1	Nekad nekopejiet esošo SVID analīzi; tas ietekmes jūsu domašānu. Nemiet jaunu papīra lapu un saciet	<i>Jūs variet izmantot standarta matricu, lai palīdzētu analizēt ideju plusmu</i>
2	Veicot SVID analīzi - nesteidzieties	<i>Iespējams, jums pie tas bus jāatgriežas vairākkārt, kamēr rezultāti jūs apmierina</i>
3	SVID analīzes matrica NAV gala rezultāts. Tas ir tikai instruments, lai palīdzētu veikt jūsu uzņēmuma analīzi	<i>Pirms uzsākt analīzi, jums ir jāzina, ko jūs iesāksiet ar rezultātiem</i>
4	SVID analīze nav biznesa skolas iedoma. Tas ir atzīts panākums, kuru plaši izmanto biznesa	<i>Veicot SVID, jums ir jājutas erti un parliedzinoši</i>
5	Centieties, lai SVID analīze butu vienkārša, lasāma, īsa un konkrēta	<i>Bus gadījumi, kad ar rezultātiem gribes iepazīties cilvēki „no malas” (piem., banku vadītāji vai investori); pieraksta nelietojiet tikai jums zināmas frāzes vai akronīmus</i>
6	Parliedzinieties, ka jūsu izstrādātais darbības plāns balstas uz SVID analīzi	<i>Jums jārupejas, lai tas butu skaidrs katrai iesaistītajai personai</i>
7	SVID analīze sniedz ieskatu tikai uz doto brīdi	<i>Jūs tas ir atkārtoti jāizskata – iespējams reizi ceturksni – lai novērtētu, ka mainās situācija</i>
8	Neuztraucieties, ja tas nav nevainojams, vienkārši veiciet analīzi.	<i>Ja jūsu darbība pamatosies uz rezultātiem, tiem ir jābūt precīziem visās svarīgākajās jomās</i>

2.2.6 SVID analīzes piemērs

SVID analīzes piemērs: veselības centra „Karstas adatas” darbība. Scenārijs balstās uz SVID analīzi, kuru veica veselības centrs, lai noteiktu, kas veicina vai kavē centra darbības rezultātus.

Veselības centra sākuma situācija:

- Personāla motivācijas trūkums,
- Eka ir neliela,
- Vecas iekārtas,
- Daudz laika aiziet dokumentu rakstīšanai un daudz birokrātijas.

Veselības centrs „Karstas adatas” sastapas ar problemām pacientu izvietošanā. Turklāt, jaunas slimnīcas izveidošana pilnā situācijā tikai pasliktināja. Tādēļ tika nolemts veikt SVID analīzi, lai nonāktu pie labāka visu centra attīstības problēmu risinājuma.

- **1. solis:** SVID analīzes veikšanas mērķis – veselības centra darbības uzlabošana,

- **2. solis:** Informācijas vakšana un apkopošana,
- **3. solis:** Veselības centra vadītājs iedrošina centra darbiniekus brīvi paust savus uzskatus centra darbinieku sapulcēs,
- **4. solis:** SVID matricas izveide,
- **5. solis:** Pēc SVID matricas izveides, SVID analīzes dalībnieki guva plašāku izpratni par veselības centra stāvokli.

Stipras puses: <ul style="list-style-type: none">• Personāla velme mainīties• Veselības centra atrašanās vieta• Pakalpojumu kvalitāte	Vajas puses: <ul style="list-style-type: none">• Personāla motivācijas trūkums• Maza ēka• Birokrātija
Iespejas: <ul style="list-style-type: none">• Vietējas pašvaldības atbalsts• Liels pakalpojumu pieprasījums• ES finansētie projekti	Draudi: <ul style="list-style-type: none">• Zems pacientu ienākumu līmenis• Slikti ceļi• Mazs valsts budžets• Neregulāras zāļu piegādes• Augsta konkurence

Tika izvirzītas sekojošas alternatīvas, kuras uzlaboja veselības centra darbību:

- personāla iepazīstināšana ar interaktīvajam metodēm kvalitātes paaugstināšana,
- sadarbība ar citiem piegādātājiem,
- ēkas pārveidošana, piesaistot vietējas pašvaldības finansējumu un starptautiskos fondus,
- maksas pakalpojumu ieviešana zāļu un laboratorijas izmaksu segšanai,
- premiju maksājumi personālam, balstoties uz sniegumu,
- dokumentu plusmas optimizācija, pasākumi gaidīšanas laika samazināšanai un pakalpojumu kvalitātes uzlabošanai.

Veselības centra „Karstas adatas” stratēģiskās analīzes, plānošanas un rīcības plāna īstenošanas rezultāti bija sekojoši:

- pacientu pieaugums par 27%,
- gaidīšanas laika samazināšana līdz 15 minūtem,
- personāla efektivitātes pieaugums par 20%,
- ēkas/iekartu pārveidošana.

Resursi

Publikācijas

- Santa Līce Kruze, Janis Straumens, Lauma Kasatkina, Pardošanas vadības rokasgrāmata, Izdevējs: Dienas Bizness, abonešana.
- Ilgvars Forands, Biznesa vadības tehnoloģijas, Rīga, LIF. 2004, 330 lpp.
- Janis Caune, Andrejs Dzedons, Leonids Petersons, Strategiska vadīšana, Rīga, Sia Kamene, 1999, 232 lpp.

Interneta saites

- www.llkc.lv/nodalas/Informacija/uznemejdarbibu.pdf
Latvijas lauku konsultāciju un izglītības centrs,
Vesma Abizare, Uzņēmējdarbības pamati, macību palīglīdzeklis, 83.-85. lpp.

Terminu skaidrojums

SVID: Analīzes metode - Stipras, vajas pusēs, iespējas un draudi.

Eksperts: Kvalificēts speciālists, kura viedoklis ir nepieciešams prognozešanas vai lēmumu pieņemšanas procesā.

Instruments: Panemieni, metode, līdzeklis kādā darbā, uzdevuma veikšanai.

Lēmums: Valsts vai pašvaldības institūciju vai amatpersonas (parvaldes institūciju) saimnieciskas, tiesiskas, politiskas, morālas apzinas racionāla procedūra, kas īsteno rīcības izvēli, dodot priekšroku noteiktam vērtībam un normām.

Lēmumu pieņemšana: Zinātniski pamatota optimāla lēmuma iegūšanas procedūra, kuras galvenie posmi ir pētāma objekta ārējās un iekšējās vides analīze; iespējamo rīcības variantu (alternatīvu) izstrāde, novērtēšana un izvēle; iespējamo sekas novērtēšana un lēmuma formāla, galīga pieņemšana.

Saisinājumi

- SVID Stipras, vajas pusēs, iespējas un draudi
SWOT Strengths, weaknesses, opportunities, threats (angl.)