



Organizacija i poslovanje u šumarstvu

# SWOT analiza



*Beograd, 2012.*

# Sadržaj

---

## 1. Šta je SWOT analiza?



## 2. Primeri

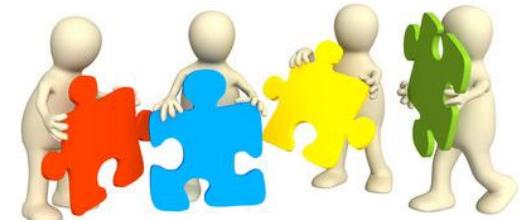


# 1. Šta je SWOT analiza?

---

Uspešna preduzeća su u stanju da:

- ✓ koriste svoje **prednosti** i mogućnosti iz okruženja, ali i da
- ✓ prepoznaju svoje **poslovne slabosti**, kao i pretnje iz okruženja i
- ✓ da na njih reaguju!!!



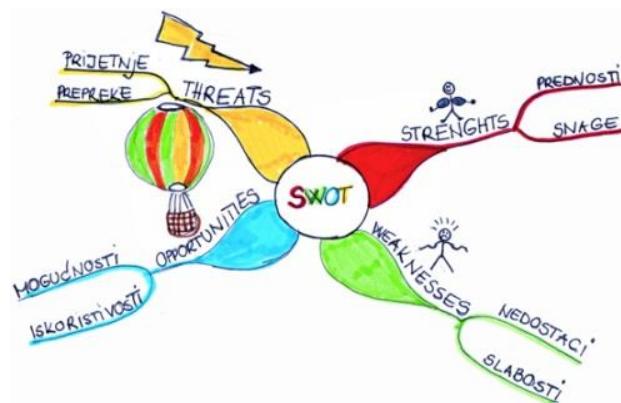
# 1. Šta je SWOT analiza?

---

Metod u strateškom planiranju koji se koristi u cilju evaluacije:

- Prednosti i slabosti preduzeća (interni faktori)
- Pretnji i mogućnosti iz okruženja (eksterni faktori)

Omogućava da se biznis u potpunosti definije na osnovu faktora koji imaju najviše uticaja na poslovanje



# 1. Šta je SWOT analiza?

---

Korišćenjem SWOT analize, preduzeća se usmeravaju na područja u kojima su **jaka** i u kojima se nalaze **najveće mogućnosti**

Radi se sa ciljem utvrđivanja:

- ✓ Konkurentnosti
- ✓ Atraktivnosti linije proizvoda/usluga
- ✓ Definisanje marketing strategija
- ✓ Povećavanje finansijskih sredstava/alokacije resursa



## 1.1. Prednosti

---

### **Jake strane biznisa:**

Zašto je firma uspešna?

Šta je to što se radi dobro?

Zašto su kupci zadovoljni saradnjom sa firmom?



Npr.: dugogodišnje proizvodno iskustvo,  
širok asortiman proizvoda,  
visok stepen iskorišćenja kapaciteta,  
visok kvalitet proizvoda,  
razvijena saradnja s distribucionom mrežom,  
kvalifikovan menadžment itd.

## 1.2. Slabosti

---

### **Slabe strane biznisa:**

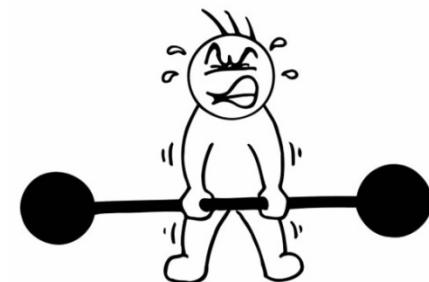
Šta je potrebno poboljšati u vezi poslovanja (izlazak na tržište, resursi, upravljanje, kontrola)?

Gde postoje propusti u poslovanju?

Šta treba uraditi da bi se poboljšale performanse?

Šta konkurenti rade bolje od nas?

Npr.: zastarela tehnologija,  
mali proizvodni kapaciteti,  
visoki troškovi radne snage,  
nekonkurentan proizvod,  
neprilagođenost tržištu,  
loš dizajn i pakovanje proizvoda itd.



## 1.3. Mogućnosti

---

### Šanse okruženja:

Koje su šanse za razvoj biznisa?

Šta kupci žele, a ne dobijaju od konkurenata?

Npr.: oživljavanje privredne aktivnosti,  
oživljavanja aktivnosti u grani,  
promene propisa,  
porast korisćenja proizvoda,  
jačanje kupovne snage stanovništva itd.



## 1.4. Pretnje

---

### **Pretnje okruženja:**

Šta konkurenčija čini da bi istisnula Vašu firmu sa tržišta?

Koji su trendovi na tržištu koji štete Vašem poslovanju?

Npr.: nepovljni trendovi aktivnosti grane kojoj pripada preduzeće,  
nelikvidnost kupaca,  
jačanje domaće i strane konkurenčije,  
postojanje sivog tržišta,  
nepostojanje strategije razvoja,  
zakonska regulativa,  
inflacija itd.



## 2. Primeri

### JP za gazdovanje državnim šumama

<b>Prednosti</b> <ul style="list-style-type: none"><li>1. Stručni kadrovi preduzeća</li><li>2. Dostupnost državnih fondova</li><li>3. Saradnja sa naučno-istraživačkim institucijama</li><li>4. Dobri međunarodni kontakti</li></ul>	<b>Slabosti</b> <ul style="list-style-type: none"><li>1. Nema dugoročnih investicija</li><li>2. Komplikovan sistem odlučivanja</li><li>3. Nepostojanje sopstvenog razvojnog centra</li><li>4. Nezadovoljavajuća tehnička opremljenost</li></ul>
<b>Mogućnosti</b> <ul style="list-style-type: none"><li>1. Raznovrsna ponuda</li><li>2. Proizvodnja biogoriva</li><li>3. Preuzimanje liderstva u proizvodnji sadnog materijala</li><li>4. Pružanje usluga u šumarstvu</li></ul>	<b>Pretnje</b> <ul style="list-style-type: none"><li>1. Politička situacija</li><li>2. Nestabilna pravna regulativa</li><li>3. Neusklađenost propisa sa EU standardima</li><li>4. Nestabilnost privrede</li></ul>

## 2. Primeri

### MSP za otkup, preradu i plasman NDŠP

S (strengths) - prednosti	W (weaknesses) - slabosti
s1 - kvalitet proizvoda	w1 - nedovoljna izvozna orijentisanost
s2 - bogatstvo sirovinske baze	w2 - nedovoljno korišćenje kapaciteta
s3 - konkurentnost po ceni finalnih proizvoda	w3 - nespecijalizovana radna snaga
s4 - prihvatanje standarda	w4 - karakteristike proizvoda
O (opportunities) - šanse	T (threats) - opasnosti
o1 - povoljna lokacija (blizina sirovinske baze)	t1 - nelojalna konkurencija
o2 - porast tražnje za ovim proizvodima	t2 - slaba podrška države
o3 - proširenje na nova tržišta	t3 - nedovoljno razvijeno tržište
o4 - širenje proizvodnih linija	t4 - nelikvidnost kupaca (problemi sa naplatom)



## Organizacija i poslovanje u šumarstvu

*Hvala na pažnji!!!*

---



*Beograd, 2012.*