



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 definiše 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 korišćenja proizvoda,
jačanje kupovne snage stanovništva itd.



1.4. Pretnje

Pretnje okruženja:

Šta konkurencija čini da bi istisnula Vašu firmu sa tržišta?

Koji su trendovi na tržištu koji štete Vašem poslovanju?

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



2. Primeri

JP za gazdovanje državnim šumama

Prednosti

1. Stručni kadrovi preduzeća
2. Dostupnost državnih fondova
3. Saradnja sa naučno-istraživačkim institucijama
4. Dobri međunardoni kontakti

Slabosti

1. Nema dugoročnih investicija
2. Komplikovan sistem odlučivanja
3. Nepostojanje sopstvenog razvojnog centra
4. Nezadovoljavajuća tehnička opremljenost

Mogućnosti

1. Raznovrsna ponuda
2. Proizvodnja biogoriva
3. Preuzimanje liderstva u proizvodnji sadnog materijala
4. Pružanje usluga u šumarstvu

Pretnje

1. Politička situacija
2. Nestabilna pravna regulativa
3. Neusklađenost propisa sa EU standardima
4. Nestabilnost privrede

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.