



# SWOT analiza



*Vežbe br. 8*

*Beograd, 2014.*

# Sadržaj

## 1. Definicija i značaj



## 2. Primeri



# 1. Definicija i značaj



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. Definicija i značaj

		
<b>Interno</b>	<b>S</b>	<b>W</b>
<b>Eksterno</b>	<b>O</b>	<b>T</b>

# 1. Definicija i značaj

Nije sama sebi cilj!

Omogućava da se strategija poslovanja definiše na osnovu faktora koji imaju **najviše uticaja na poslovanje**

Preduzeća se usmeravaju na područja u kojima su **jaka** i u kojima se nalaze **najveće mogućnosti**



# 1. Definicija i značaj

## Svrha sprovođenja:

- ✓ utvrđivanje konkurentnosti
- ✓ definisanja poslovnih strategija
- ✓ utvrđivanje mogućnosti povećanja finansijskih sredstava
- ✓ utvrđivanje mogućnosti efikasnijeg korišćenja resursa
- ✓ unapređenje poslovanja
- ✓ analiza i bolje razumevanje konkurencije
- ✓ otkrivanje novih mogućnosti i korišćenje postojećih šansi
- ✓ pripreme za moguće pretnje u okruženju



# 1. Definicija i značaj

Snage (*Strengths*)

## **Jake strane biznisa:**

Zašto je preduzeće uspešno?

Šta je to što se radi dobro?

Zašto su kupci zadovoljni saradnjom sa preduzećem?

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





# 1. Definicija i značaj

## Slabosti (*Weaknesses*)

### **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. Definicija i značaj

Mogućnosti (*Opportunities*)

## 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. Definicija i značaj

## Pretnje (*Threats*)

### **Pretnje okruženja:**

Šta konkurencija 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 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

#### Mogućnosti

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

#### Slabosti

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

#### Pretnje

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

## 2. Primeri

### JP za gazdovanje državnim šumama, sektor lova

#### Prednosti

1. Trofejna divljač
2. Stručni kadrovi preduzeća
3. Finansijske snage jav. preduzeća
4. Rešena infrastruktura

#### Mogućnosti

1. Raznovrsna ponuda na velikim površinama
2. Prisutnost autohtonih vrsta
3. Nema ograničenja odstrela pojedinih divljači

#### Slabosti

1. Nerešeno trajno gazdovanje na neodređeno vreme
2. Mali fond divljači
3. Loša infrastruktura objekata u lovištima
4. Nema dugoročnih investicija

#### Pretnje

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

## 2. Primeri

### MSP za otkup, preradu i plasman NDŠP

#### **Prednosti**

1. Kvalitet proizvoda
2. Konkurentnost po ceni finalnih proizvoda
3. Prihvatanje standarda kvaliteta

#### **Mogućnosti**

1. Povoljna lokacija
2. Porast tražnje za NDŠP
3. Proširenje na nova tržišta

#### **Slabosti**

1. Nedovoljna izvozna orijentisanost
2. Nedovoljno korišćenje kapaciteta
3. Nespescijalizovana radna snaga

#### **Pretnje**

1. Nedovoljno razvijeno domaće tržište
2. Slaba podrška države
3. Nelikvidnost kupaca

*Hvala na pažnji!!!*

