

Ovo je pregled DELA TEKSTA rada na temu "Oligopol". Rad ima 7 strana. Ovde je prikazano oko 500 reči izdvojenih iz rada.

Napomena: Rad koji dobijate na e-mail ne izgleda ovako, ovo je samo DEO TEKSTA izvučen iz rada, da bi se video stil pisanja. Radovi koje dobijate na e-mail su uređeni (formatirani) po svim standardima. U tekstu ispod su namerno izostavljeni pojedini segmenti.

Ako tekst koji se nalazi ispod nije čitljiv (sadrži kukice, znakove pitanja ili nečitljive karaktere), molimo Vas, prijavite to ovde.

Uputstvo o načinu preuzimanja rada možete pročitati ovde.

FAKULTET ZA OBRAZOVANJE RUKOVODEĆIH KADROVA U PRIVREDI

SEMINARSKI RAD

PREDMET: MIKROEKONOMIJA

TEMA: OLIGOPOL

Biljana Banović-Nedeljković D-260-08

ČAČAK 2009.god.

UVOD

Oligopol - Pojam oligopola znači "malo prodavaca". To je tržište sa samo nekoliko prodavaca od kojih svaki nudi proizvod koji je sličan ili identičan drugim proizvodima. Oligopol je rasprostranjen oblik tržišne strukture. Primeri oligopolističkih industrija uključuju automobile, naftne derivate, električnu opremu, proizvodnju računara, proizvodnju bele tehnike. Iznenađuje da i oblasti proizvodnje žvakaćih guma postoji samo nekoliko proizvođača.

Opstanak samo nekoliko proizvođača na ovakvim tržištima je moguće zbog postojanja ekonomije obima i opadajućih troškova. Postoje određeni industrijski sektori u kojima se zahteva veliki obim proizvodnje da bi ona bila isplativa. Određena istraživanja u SAD-a pokazuju da isplativost industrije automobila podrazumeva godišnju proizvodnju od 100 000 komada. Takva situacija stvara osnov za postojanje malog broja proizvođača, ista situacija je i sa proizvođačima električne energije i fiksne telefonije.

Oligopoli mogu opstati i zbog postojanja različitih zakonskih ograničenja i zbog troškova ulaganja. Država ponekad svojim zakonskim rešenjima ograničava konkurenciju. Takva je situacija sa patentima. Na primer, farmaceutske preduzeće može imati monopolsku poziciju na novi lek u 10 godina zbog zaštite patenta. Država može nametnuti ulazna ograničenja i putem koncesija. Dajući koncesiju nekom preduzeću vrše se ograničavanja na ulazak novih konkurenata. Takva je situacija sa koncesijama u eksploataciji rude, distribuciji gasa. Država i putem instrumenata spoljne trgovine, carina i kvota ograničava konkurenciju na domaćem tržištu štiteći domaće proizvođače. Može imati jasno određenu granicu u proizvodnji i cenama.

Drugi tip oligopola čini privredni sektor u kome je stalo nekoliko prodavaca diferenciranih proizvoda. To je, na primer, u automobilske industriji gde se automobili prodaju po brojnim obeležjima kao što su veličina, snaga potrošnja goriva itd.

U današnjim uslovima privređivanja prevladavaju oligopoli koji su čvrsto povezani sporazumima o cenama, segmentaciji tržišta, te kao takvi diktiraju razvoj ključnih grana svetske privrede.

Analizu oligopola počinjemo analizom duopola. Duopol predstavlja najjednostavniji tip oligopol sa samo dva člana. Pravila njegovog ponašanja će se odnositi i na oligopol sa više učesnika.

Na oligopolskom tržištu svako preduzeće će donositi odluku o nivou proizvodnje i nivou cena na osnovu strateškog razmatranja ponašanja svojih konkurenata. Istovremeno, odluka konkurenta će zavisi o odluci prvog preduzeća. Svako preduzeće želi poslovati najbolje što može uzimajući u obzir ponašanje konkurenata. Prirodno je pretpostaviti da će i konkurenti slediti istu logiku, poslovaće najbolje što mogu uzevši u obzir šta radi to preduzeće. Svako preduzeće na taj način, uzima u obzir ponašanje svojih konkurenata i pretpostavlja da konkurenti vuku iste poteze kao i preduzeće.

Ovako ponašanje pruža osnovu za utvrđivanje ravnoteže na oligopolskom tržištu. Ovaj koncept prvi put je objasnio matematičar John Nash 1951. godine i po njemu se zove Nashova ravnoteža. Ona u suštini predstavlja skup strategija i akcija kod kojeg svako preduzeće najbolje posluje uzevši u obzir akcije konkurenta.

**----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU. -----**

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com