

Ovo je pregled DELA TEKSTA rada na temu "Konkurencija". Rad ima 8 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.

KONKURENCIJA

Seminarski rad

SADRZAJ

1.Konkurencija 3

1.1.Dinamika konkurencije 3

Hiperkonkurencija 4

Dinamika konkurencije 4

Strategijsko reusmeravanje 4

Strategijska akcija 4

1.2.Analiza structure grane 4

Pregovaracka moc 5

Pregovaracka moc dobavljacka 5

Rivalitet 5

2.Analiza konkurenata u grani 5

2.2 Strategijske grupe 6

Strategijske dimenzije 6

Barijera mobilnosti 6

1.Konkurencija

1.1.Dinamika konkurencije

Konkurentska dinamika rezultira iz konkurentskih akcija i konkurentskih reagovanja preduzeca koja konkurisu u okviru odredjenje grane. Konkurentski rivalitet postoji kada se dva ili vise preduzeca medusobno nadmecu u nastojanju da ostvare relativno trajnu konkurentsku prednost na trzistu. Konkurentsko reagovanje je preuzeta aktivnost od strane preduzeca kao protiv mera na konkurentске akcije drugog ili drugih preduzeca u grani. Konkurencija se definise kao rivalitet za potrosace ili izvore.

Postoje 4 različite situacije konkurentskog pritiska na preduzece: -u prvom polju je veliki pritisak konkurencije kako za izvore tako i za potrosace.To je kompleksna konkurentna situacija. – u drugom polju je intenzivna konkurencija za izvore,a skromna za potrosace. –u trecem polju je, intenzivna konkurencija za potosace.Problem je efektivna marketing orijentacija. –u cetvrtom polju je, skroman opsti konkuretski pritisak.

Preduzece mora da odgovori na pitanja: 1.Kako ce se strategija finansirati? 2.Kako upravljati finansiskim rizikom? 3.Kakve finansiske performance zahtevaju ta trzista? Finansiska trzista su ona koja zahtevaju fondove za buduće investicije sa pojedincima i institucijama.

KONKURENCIJA POTROSACA

Sve je manje situacija cistog monopola i perfektno konkurencije,a sve vise situacija izbegavanja konkurencije i hiper konkurencije.U cistom monopolu postoji jedno preduzece koje ostvaruje visoku dobit prodajom svojih proizvoda i usluga.U perfektnoj konkurenciji postoji veliki broj preduzeca koji su slicnih mogucnosti u smislu kvaliteta,troskova bazicne isporuke proizvoda i usluga potrosacima. Dobit je ogranicena jer potrosaci imaju veliki broj izbora.

Hiperkonkurencija postoji kada se nekoliko preduzeca agresivno pozicionira jedno prema drugom. Akcent se stavlja bilo na sticanje konkurentne prednosti ,a inovacija se koristi da se postojeći proizvodi i usluge učine zastaralim.Stabilnost trzista je ugrozena sa sa kracim zivitnim ciklusom proizvoda ,pojavom novih tehnologija,repozicioniranjem preduzeca itd.

Drugim recima, sredina ide ka visem i visem nivou neizvesnosti ,dinamizma, heterogenosti ucesnika i neprijateljstva medu njima. U hiperkonkurentnoj grani konkurentna prednost proizilazi iz najnovijeg znanja i konkurentne aktivnosti povezane sa spremnoscu da se iskoriste postojeće prednosti za mogucu novu prednost. Sa pravom se u ekonomskoj teoriji valicina preduzeca smatra jednim od faktora koji uticu na dinamiku konkurencije i stepen rivaliteta u jednoj grani.

Dinamika konkurencije navodi veliki broj preduzeca da razmisle da li da ostanu i grani da odu ili udju u novu.To je slucaj kod preduzeca koja duze zadravaju istu strategiju ,odnosno prisutna je strategiska inercija,a u grani se pojavljuju nova inovativna preduzeca.Takodje kod preduzeca koja su optimisticno preduzela krupne investicione projekte, akasnije je od njih odustala.

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

www.maturskiradovi.net

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