

# **Ovire za konkurencu v slovenskem gospodarstvu in ukrepi za odpravo**

Mičo Mrkaić (ICK in Fakulteta za organizacijske vede)<sup>1</sup>

in

Rado Pezdir (ICK)

## **Povzetek**

Raziskave kažejo, da slovensko gospodarstvo v zadnjih desetih letih raste predvsem ekstenzivno, to je na račun rasti faktorjev produkcije, medtem ko je rast skupne faktorske produktivnosti počasna in upada. Dolgoročno tak način gospodarske rasti ni vzdržen in je zato potrebno poiskati možne ukrepe za pospeševanje rasti skupne faktorske produktivnosti. Na mikro ravni opravljene raziskave kažejo, da je rast skupne faktorske produktivnosti močno in pozitivno odvisna od stopnje konkurence v posameznem sektorju. Zaradi tega je povečevanje konkurence pomembno ne samo zaradi povečevanja potrošnikovega blagostanja, ampak tudi zato, ker se s povečevanjem konkurence povečuje skupna faktorska produktivnost.

V pričujoči študiji se osredotočimo na analizo konkurence v SKD oddeleku 52 in v storitvenih dejavnostih, kjer so ponudniki bodisi zasebni agenti bodisi javni poslovni sistemi. Za identifikacijo ovir za konkurencu v SKD oddeleku 52 smo izračunali Herfindahl-Hirschmanove indekse koncentracije, Ginijeve koeficiente (skupaj z grafičnimi prikazi), indekse koncentracije, eksponentne indekse, entropijo in Rosenbluth – Hall – Tiedeman indeks. Namen izračuna vseh indeksov je v primerjavi in predstavitvi standarnih kazalcev koncentracije za vse obravnavane sektorje.

Za identifikacijo ovir za konkurencu v storitvenih dejavnostih smo naredili intervjuje z zborničnimi predstavniki posamezne panoge in na podlagi teh intervjujev izračunali

indeks regulacije za te panoge. V intervjujih smo se predvsem osredotočili na vprašanja kontrole cen, kontrole vstopa v poklic, zahtevane oblike gospodarske družb, vpliva prevladujočega podjetja, oglaševanja in omejitev opravljanja drugih dejavnosti.

Analizirali smo tudi trg dela raziskovalcev naravoslovno – tehničnih ved in izračunamo HHI na tem trgu ter predstavili implikacije za ekonomsko politiko na tem trgu.

Rezultati kažejo, da je bilo večino trgov v oddelku 52 distroziranih, oziroma, da je na njih prevladovala visoka raven tržne koncentracije. Pri tem je najpomembnejši trg 52.110 (trgovina na drobno v nespecializiranih trgovinah), ki predstavlja slabih 60% celotnega trga, raven tržne koncentracije pa se je vseskozi povečevala, skupaj s trendom zmanjševanja števila podjetij na tem trgu. Ekonomska politika, bi morala usmeriti svojo pozornost prav na ta trg in dodatno preveriti dejavnike spreminjanja tržne strukture. Večino primerjav kaže, da niti prosti vstop niti število podjetij na trgu nista v časovnem razvoju dogodkov vplivala na razvoj časovne trajektorije HHI (Hirschman – Herfindhalovega indeksa). S tem sta padla klasična argumenta, na kateri temeljijo odločitve ekonomske politike. Bolj kot maksimizacija števila podjetij v panogi in umetno zmanjševanje praga za vstop na trg (ali pa po drugi strani podaljševanje življenske dobe podjetij s pomočjo fiskalne politike) se zdijo ustreznejše politike, ki vplivajo na oblikovanje poslovenega okolja. Razdelitev trgov v oddelku 52 glede na razvoj trajektorije HHI je pokazala tudi na potrebo po uporabi diverzificiranih instrumentov politike konkurence, hkrati pa kažejo, da je bila dosedanja politika konkurence povsem neaktivna (kjer se je tržna koncentracija povečevala) ali pa neustrezna (raven tržne je v preučevanem obdobju ostajala nespremenjena). Za podrobnejšo analizo posameznih trgov in priporočila specifičnih instrumentov politike konkurence bi morali opraviti anketno analizo med agenti na posameznih trgih. Izvedli smo tudi dve študiji študiji primerov. Prva študija primera - bančni sektor kaže, da je bila raven tržne koncentracije na bančnem trgu visoka, glavna igralca na trgu pa sta banki, ki sta v večinski države (NLB) ali pa v celotni lasti

---

<sup>1</sup>Za nasvete in pomoč pri izdelavi raziskave se zahvaljujemo Andreiu Chiaiutti z UMAR. Vse morebitne napake v raziskavi ostajajo v domeni obeh avtorjev.

države. Študija primera bančnega trga je mišljena kot uvod v podrobnejšo ekonometrično analizo tržne koncentracije na bančnem trgu. Druga študija primera predstavlja trg delovne sile naravoslovno – tehniških raziskovalcev, katerega delovanje je ključno za povečevanje narodnogospodarskega inovacijskega potenciala. Rezultati kažejo, da visoka raven koncentracije, ki je posledica monopolizacije tega trga s strani programsko financiranih raziskovalnih inštitucij preprečuje povečevanje inovacijskega potenciala v gospodarstvu.

Raziskavo nadaljuje analiza stopnje regulacije trgov nekaterih svobodnih poklicev, ki smo jo izvedli s pomočjo intervjujev na različnih zbornicah in združenjih. Rezultati kažejo, da je bilo od vseh preučevanih regulacije, največ regulacij prisotnih med notarji, odvetniki in računovodji, finančniki in revizorji.

## Abstract

Studies show that in the last decade the Slovenian economy has grown primarily due to growth of factor inputs, while the growth of the total factor productivity (TFP) has been slow and declining. This type of growth is not sustainable; hence, we have to design policy measures to accelerate the growth of TFP. Micro level studies show that the growth of TFP is strongly and positively dependent upon the level of competition in a given sector. Therefore, it is important to increase the level of competition, not only to increase the welfare of consumers, but also to accelerate the growth of TFP.

In the present study we focus upon the analysis of competition in SKD sector 52 and service sector (both public and private). In order to identify the level of competition in manufacturing, we calculated the Herfindahl-Hirschman concentration indexes (HHI), Gini coefficient, concentration indexes, exponential indexes, entropy and Rosenbluth – Hall – Tiedeman indexes. The purpose of these calculations is to compare and present standard indexes of concentration for all sectors under consideration.

In order to identify the barriers to competition in the service sector, we interviewed representatives of the relevant chambers. Based on these interviews, we computed the indexes of regulation for all these industries. The interviews focused upon price control, entry barriers, organizational forms of businesses, the influence of the dominating firm(s), limitations to advertising and limitations to performing activities other than the main business activity.

We also analyzed the market of researches in natural sciences and technology. We computed the HHIs for this market and presented the policy measures and implications in this market, which would strengthen competition among universities and research institutions in Slovenia.

Results show that majorities of markets in SKD sector 52 are distorted, that is, the level of concentration in these markets is high. The main example is market 52.110 (non- specialized retail market), which represents approximately 60% of the entire

retail sector. The level of concentration in this market has been going up all and the number of firms has been going down in the period under study. Economic policy should focus on this market and analyze the market makers in significant detail. Most comparisons show that neither free entry, nor the number of firms, have not had a significant impact upon the timer series of the HHI indexes. This invalidates the classical arguments, upon which economic policies are based upon. More than maximizing the number of firms in an industry and artificially removing barriers to entry (or prolonging the life of firms through fiscal measures), it is important to form policies that shape the environment of firms. The segmentation of markets in SKD sector 52, based on the evolution of trajectories of HHI, demonstrated the need to use diversified instruments of competition policies. They also show that the existing competition policy has been completely inactive (where the market concentration has increased) or inadequate (where market concentration has remained unchanged)

To analyze specific markets in more detail and to design specific measure of competition policy, interviews with the market players should be conducted. We completed two case studies to this end. The first case study deals with the level of concentration in the banking sector. This case study shows that the level of market concentration has been high. The main players are owned by the government. The study is meant as an introduction into a more detailed econometric examination of this sector. The second study deals with the market for researchers in natural sciences and technology. The main goal of this case study is to analyze the possibilities to enhance the innovative potential of the national economy. Results show that high level of concentration, which is a consequence of the monopoly power of those institutions, which are program-financed, does not allow any growth of the innovative potential in the economy.

The study continues with an analysis of the level of regulation in free professions. We conducted interviews with the representatives of these professions, more precisely with the leading members of the relevant sectoral chambers. Results show that the notaries are the most regulated of all free professions in Slovenia, followed by lawyers and accountants.

Kazalo	
Ovire za konkurenco v slovenskem gospodarstvu in ukrepi za odpravo .....	1
Kazalo slik .....	8
Kazalo tabel .....	10
Uvod .....	14
Uvod k analizi oddelka SKD 52 .....	16
Pomen raziskave za nadaljnje raziskovanje.....	19
Mere tržne koncentracije in analiza tržne koncentracije na primeru oddelka 52 (po SKD).....	21
Metodološko izhodišče izračuna kazalcev tržne koncentracije .....	21
Hirschman-Herfindahlov indeks .....	23
Ginijev koeficient in koeficient koncentracije .....	33
Entropija.....	37
Eksponentni indeks.....	41
Rosenbluth-Hall-Tiedeman (RHT) indeks.....	44
Koeficient variacije in HHI.....	48
Primerjave posameznih mer koncentracije po panogah .....	49
Analiza časovnih trajektorij .....	56
Analiza časovnih trajektorij za HHI po posameznih trgih.....	56
Analiza gibanja števila podjetij po posameznih dejavnostih v obdobju 1995 - 2002 .....	80
Formalni dokaz, da število podjetij na trgu ne maksimizira koristnosti.....	98
Analiza vstop in izstop podjetij iz trgov v oddelku 52.....	102
Metodološko izhodišče izračuna kazalcev vstopa in izstopa podjetij s trga.....	102
Indeks vstopa podjetij .....	102
Indeks izstopa podjetij .....	103
Indeks dinamike .....	103
Indeks preživetja.....	104
Indeks pokritosti izhoda podjetij s trga z vstopom podjetij na trg .....	105
Primer 1 – bančni sektor.....	113
Metodološko izhodišče za izračun HHI v bančnem sektorju.....	113
Primer 2: Trg dela raziskovalcev naravoslovno- tehničnih ved.....	120

Metodološko izhodišče za izračun HHI na trgu dela raziskovalcev s področja naravoslovno-tehniških ved .....	120
Zaključek in implikacije za ekonomsko politiko .....	125
Primer 3 – analiza konkurence v svobodnih poklicih .....	128
Razlogi za regulacijo .....	128
Metodološko izhodišče izračuna intervjujev z zbornicami.....	128
Kontrola cen .....	129
Kontrola vstopa v poklic .....	135
Zahtevana oblika gospodarske družbe .....	138
Vpliv prevladujočega podjetja .....	140
Oglaševanje .....	141
Omejitev opravljanja drugih dejavnosti.....	143
Indeksi regulacije v svobodnih poklicih .....	144
Zaključek .....	147
Literatura.....	154
PRILOGA 1: Prikaz Lorenzovih krivulj za oddelek 52 .....	155
PRILOGA 2: Pojasnilo k SKD klasifikaciji panog.....	173
PRILOGA 3: Prost vstop na trg ne pomeni tudi nižje tržne koncentracije .....	182
PRILOGA 4: Vprašanja za intervjuje izvedene na zbornicah, zvezah in združenjih.	184

## Kazalo slik

Graf 1: Prikaz Lorenzove krivulje (Vir: Avtorjeve lastne simulacije).....	33
Graf 2: Prikaz HHI po trgih (Vir: Tabela 12.) .....	54
Graf 3: Prikaz eksponentnih indeksov po trgih (Vir: Tabela 12.).....	54
Graf 4: Prikaz entropije po trgih (Vir: Tabela 12.) .....	55
Graf 5: Prikaz gibanja HHI za preučevani panogi v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 14.).....	60
Graf 6: Prikaz gibanja HHI za preučevane panoge v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 15.) .....	61
Graf 7: Prikaz gibanja HHI za preučevane panoge v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 16.) .....	63
Graf 8: Prikaz gibanja HHI za preučevane panoge v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 17.) .....	64
Graf 9: Prikaz gibanja HHI za preučevane panoge v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 18.) .....	66
Graf 10: Prikaz gibanja HHI za preučevane panoge v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 19.) .....	67
Graf 11: Prikaz gibanja HHI za preučevane panoge v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 20.) .....	68
Graf 12: Prikaz gibanja HHI za preučevane panoge v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 21.) .....	69
Graf 13: Prikaz gibanja HHI za preučevane panoge v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 22.) .....	70
Graf 14: Prikaz gibanja HHI za preučevane panoge v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 23.) .....	71
Graf 15: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 27.).....	83
Graf 16: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevane panoge (Vir: Tabela 28.).....	84
Graf 17: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevane panoge (Vir: Tabela 29.).....	85



Graf 18: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevane panoge (Vir: Tabela 30.).....	86
Graf 19: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevane panoge (Vir: Tabela 31.).....	88
Graf 20: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevano panogo (Vir: Tabela 26.).....	89
Graf 21: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevane panoge (Vir: Tabela 33.).....	90
Graf 22: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevane panoge (Vir: Tabela 34.).....	91
Graf 23: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevane panoge (Vir: Tabela 35.).....	92
Graf 24: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevano panogo (Vir: Tabela 36.).....	93
Graf 25: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevano panogo (Vir: Tabela 37.).....	94
Graf 26: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevane panoge (Vir: Tabela 38.).....	95
Graf 27: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 39.).....	96
Graf 28: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 40.).....	97

## Kazalo tabel

Tabela 1: HHI in nekateri kazalci koncentracije za gospodarske družbe v oddelku 52 (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.)	25
Tabela 2: Velikost posameznih trgov in HHI (Vir: Avtorjevi lastni izračuni)	27
Tabela 3: HHI in nekateri kazalci koncentracije za oddelek 52 (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.)	28
Tabela 4: Nizka stopnja koncentracije, glede na dobljene vrednosti HHI (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.)	30
Tabela 5: Srednje visoka stopnja koncentracije glede na dobljene vrednosti HHI (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.)	31
Tabela 6: Visoka stopnja koncentracije glede na dobljene vrednosti HHI* (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.)	31
Tabela 7: Vrednosti za Ginijeve koeficiente in koeficiente koncentracije po preučevanih trgih (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.)	35
Tabela 8: Izračunane vrednosti za entropije (Vir: Avtorjevi lastni izračuni)	38
Tabela 9: Izračunane vrednosti za eksponentne indekse (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.)	42
Tabela 10: Izračunane vrednosti za RHT indekse in njihove spodnje mejne vrednosti (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.)	45
Tabela 11: Primerjava posameznih mer koncentracije (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.)	50
Tabela 12: Razvrstitev dejavnosti po posameznih koeficientih koncentracije (Vir: Tabela 11.)	51
Tabela 13: Hirschman-Herfindahlovi indeks za posamezne dejavnosti v obdobju 1995 –2002 (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.)	57
Tabela 14: Gibanje Hirschman-Herfindahlovih indeksov za preučevane dejavnosti v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 13.)	60
Tabela 15: Gibanje Hirschman-Herfindahlovih indeksov za preučevane dejavnosti v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 13.)	61
Tabela 16: Gibanje Hirschman-Herfindahlovih indeksov za preučevane dejavnosti v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 13.)	62

Tabela 17: Gibanje Hirschman-Herfindahlovih indeksov za preučevane dejavnosti v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 13.) .....	64
Tabela 18: Gibanje Hirschman-Herfindahlovih indeksov za preučevane dejavnosti v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 13.) .....	65
Tabela 19: Gibanje Hirschman-Herfindahlovih indeksov za preučevane dejavnosti v obdobju 1995 - 2002.....	66
Tabela 20: Gibanje Hirschman-Herfindahlovih indeksov za preučevane dejavnosti v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 13.) .....	67
Tabela 21: Gibanje Hirschman-Herfindahlovih indeksov za preučevane dejavnosti v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 13.) .....	69
Tabela 22: Gibanje Hirschman-Herfindahlovih indeksov za preučevane dejavnosti v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 13.) .....	70
Tabela 23: Gibanje Hirschman-Herfindahlovih indeksov za preučevane dejavnosti v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 13.) .....	71
Tabela 24: Varianca in koeficient variacije HHI po posameznih trgih znotraj oddelka 52 v obdobju med 1995 – 2002 (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.).....	73
Tabela 25: Prikaz razporeditve variance in koeficienta variacije HHI po posameznih trgih znotraj oddelka 52 v obdobju med 1995 – 2002 (Vir: Tabela 24.).....	74
Tabela 26: Število podjetij po posameznih dejavnostih po letih (Vir: AJ PES.).....	80
Tabela 27: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 26) .....	82
Tabela 28: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 26.) .....	83
Tabela 29: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 26.) .....	84
Tabela 30: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 26.) .....	86
Tabela 31: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 26.) .....	87
Tabela 32: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 26.) .....	88

Tabela 33: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 26.) .....	89
Tabela 34: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 26.) .....	90
Tabela 35: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 26.) .....	91
Tabela 36: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 26.) .....	92
Tabela 37: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 26.) .....	93
Tabela 38: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 26.) .....	94
Tabela 39: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 26.) .....	95
Tabela 40: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 26.) .....	96
Tabela 41: Tabela izhodiščnih podatkov (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.) .....	105
Tabela 42: Indeksi vstopa in izstopa za posamezne dejavnosti v letu 2001 – razvrstitev (Vir: Tabela 41.) .....	107
Tabela 43: Indeksi dinamike, indeksi preživetja, indeks pokritosti izstopov z vstopom podjetij za posamezne dejavnosti v letu 2001 – razvrstitev (Vir: Tabela 41.) .....	108
Tabela 44: Prikaz korelacije med pokritostjo izhoda z vhom podjetij v dejavnost in indeksom koncentracije (HHI) za leto 2001 .....	111
Tabela 45: Tabela izhodiščnih podatkov (Vir: Avtorjevi lastni izračuni) .....	113
Tabela 46: Delež posameznih bank v letih 2001 in 2002 (Vir: Tabela 45.) .....	116
Tabela 47: Deleži treh največjih bank v letih 2001 in 2002 (Vir: Tabela 45.) .....	117
Tabela 48: Hirschman-Herfindahlova indeksa za bančni sektor v letih 2001, 2002 (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.) .....	117
Tabela 49: Tabela izhodiščnih podatkov (celotna sredstva) (Vir: Podatki UMAR) ..	118
Tabela 50: Deleži treh največjih bank v letih 2001 in 2002 v primeru, da opredeljujejo bančni trg celotna sredstva (Vir: Tabela 45.) .....	119

Tabela 51: Hirschman – Herfindahlova indeksa za bančni sektor v letih 2001, 2002 v primeru, da opredeljujejo bančni trg celotna sredstva (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.) .....	119
Tabela 52: Gostitev raziskovalcev po segmentih trga dela (Vir: sicris.izum.si) .....	121
Tabela 53: Prikaz izračunov za HHI ob dveh različnih predpostavkah (Vir: Avtorjevi lastni izračuni) .....	123
Tabela 54: Gostitev raziskovalcev in izračun HHI (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.) ..	124
Tabela 55: Kontrola cen po poklicih (Vir: Intervjuji z zbornicami) .....	129
Tabela 56: Kontrola vstopa v poklic (Vir: Intervjuji z zbornicami) .....	135
Tabela 57: Zahtevana oblika gospodarske družbe (Vir: Intervjuji z zbornicami) .....	138
Tabela 58: Vpliv prevladujočega podjetja (Vir: Intervjuji z zbornicami) .....	140
Tabela 59: Omejevanje oglaševanja (Vir: Intervjuji z zbornicami) .....	141
Tabela 60: Omejitev opravljanja drugih dejavnosti (Vir: Intervjuji z zbornicami) ...	143
Tabela 61: Regulacije na posameznih trgih (Vir: Intervjuji z zbornicami) .....	144
Tabela 62: Indeks regulacije (Vir: Tabela 7) .....	146
Tabela 63: Igra vstopa .....	182

## Uvod

Raziskave kažejo, da slovensko gospodarstvo v zadnjih desetih letih raste predvsem ekstenzivno, to je na račun rasti faktorjev produkcije, medtem ko je rast skupne faktorske produktivnosti počasna in upada. Dolgoročno tak način gospodarske rasti ni vzdržen in je zato potrebno poiskati možne ukrepe za pospeševanje rasti skupne faktorske produktivnosti. Na mikro ravni opravljene raziskave kažejo, da je rast skupne faktorske produktivnosti močno in pozitivno odvisna od stopnje konkurence v posameznem sektorju. Zaradi tega je povečevanje konkurence pomembno ne samo zaradi povečevanja potrošnikovega blagostanja, ampak tudi zato, ker se s povečevanjem konkurence povečuje skupna faktorska produktivnost.

Iz zgoraj povedanega sledi, da je potrebno identificirati in odpraviti čim večje število ovir za konkurenco v slovenskem gospodarstvu. Pri tem pa je potrebno biti pozoren, da se konkurenca ne razume preozko, še posebno glede na panoge, ki jih mora raziskava obravnavati. Glede na to, da bo delež storitvenih dejavnosti v našem BDP naraščal in bo zato stopnja rasti BDP vse bolj odvisna od stopnje rasti produktivnosti v storitvenem sektorju, je potrebno analizirati tudi ovire za konkurenco v storitvenih dejavnostih, pri čemer je treba poudariti, da je potrebno pojem storitev opredeliti široko: tudi tiste storitve, katerih ponudnik je država (zdravstvo in v veliki meri šolstvo) je potrebno preučiti z vidika ovir za konkurenco. Pričujoča študija se zato osredotoča na analizo konkurence v SKD oddeleku 52 in v storitvenih dejavnostih, kjer so ponudniki bodisi zasebni agenti bodisi javni poslovni sistemi.

Za identifikacijo ovir za konkurenco smo najprej izračunali Herfindahl-Hirschmanove indekse koncentracije, Ginijeve koeficiente (skupaj z grafičnimi prikazi), indekse koncentracije, eksponentne indekse, entropijo in Rosenbluth – Hall – Tiedeman indeks. Namen izračuna vseh indeksov je v primerjavi in predstavitvi standarnih kazalcev koncentracije za vse obravnavane sektorje.

Prav tako smo naredili opis stanja, ki oceni ovire za konkurenco v posameznem sektorju, na primer obstoj zbornic, ki služijo za koordiniranje cen na kartelne načine, ovire za vstop novih ponudnikov (na primer zahteve po vzajemnosti pri izdajanju dovoljenj za ponudnike iz drugih držav). Opis stanja je narejen na podlagi intervjujev z zborničnimi predstavniki iz posamezne panoge.

Ta študija je strukturirana na naslednji način: v drugem poglavju analiziramo mere tržne koncentracije na primeru oddelka 52 (po SKD). Vtem poglavju predstavimo metodološko izhodišče izračuna kazalcev tržne koncentracije. Ti kazalci vsebujejo Hirschman-Herfindahlov indeks, Ginijev koeficient in koeficient koncentracije, entropijo, eksponentni indeks in Rosenbluth-Hall-Tiedeman (RHT) indeks. Na podlagi izračunov sledi opravimo primerjave posameznih mer koncentracije po panogah in naredimo analizo časovnih trajektorij za vse mere koncentracije. Naredili smo tudi analizo gibanja števila podjetij po posameznih dejavnostih v obdobju 1995 – 2002 ter analizo vstopa in izstopa podjetij iz trgov v oddelku 52. V tretjem poglavju analiziramo bančni sektor in izračunamo HHI v bančnem sektorju. V četrtem poglavju analiziramo trg dela raziskovalcev naravoslovno – tehničnih ved in izračunamo HHI na tem trgu ter predstavimo implikacije za ekonomsko politiko na tem trgu. V petem poglavju analiziramo stopnjo konkurence v svobodnih poklicih, predstavimo razloge za regulacijo teh poklicev in metodološko izhodišče intervjujev z zbornicami v teh poklicih. Predstavimo rezultate intervjujev glede kontrole cen, kontrole vstopa v poklic, zahtevane oblike gospodarske družb, vpliva prevladujočega podjetja, oglaševanja in omejitev opravljanja drugih dejavnosti. Na podlagi intrervjujev izračunamo indekse regulacije v svobodnih poklicih. Zaključek in priporočila za ekonomsko politiko so v šestem poglavju.

## Uvod k analizi oddelka SKD 52

Trge na oddelku SKD 52 smo izbrali, da bi preverili, kako se oblikujejo tržne strukture na posameznih trgih in določili kateri so tisti trg, ki bi jih morala ekonomska politika dodatno analizirati in po potrebi aktivirati instrumente politike konkurence. V temu oziru predstavlja analiza oddelka 52 samo teoretični okvir za nadaljne raziskovanje ravni konkurence na ostalih trgih v slovenskem gospodarstvu in ne nabor ugotovitev, ki bi jih lahko avtomatično aplicirali na ostale dejavnosti v slovenskem gospodarstvu. Iz ugotovitev in priporočil, ki jih podajamo na podlagi analize v oddelku 52 ne moremo avtomatično sklepati na dogajanja v slovenskem gospodarstvu.

Znotraj preučevanega oddelka 52 je potrebno dati največji pomen trgu 52.110, ki se je izkazal za največji trg. Značilnost tega trga je, da se je v preučevanem obdobju vseskozi manjšalo število podjetij prisotnih na trgu, hkrati pa se je povečevala raven koncentracije, ki je prešla iz nizke na srednjo visoko raven koncentracije.

Pregled tržne koncentracije v oddelku 52 je pokazal nekatere osnovne značilnosti tržne konkurence na posameznih trgih. Najprej smo pokazali, da je med vsemi osnovnimi statističnimi kazalci tržne koncentracije najbolj uporaben Hirschman-Herfindahlov indeks (HHI), saj so nekateri kazalci bodisi z njim tehnično povezani (eksponentni indeks in entropija), ali pa so glede na namen raziskave manj ustrezni in so zgolj informativne narave (Ginijev koeficient, koeficient koncentracije in RHT indeks).

Posebno pozornost smo v raziskavi namenili analizi časovnega razvoja trajektorij HHI, s pomočjo katere smo hoteli pregledati razvoj tržne koncentracije na posameznih trgih. S pomočjo te analize smo ločili trge na tiste, kjer domnevamo, da bi morala ekonomska politika s svojimi instrumenti aktivno delovati, tiste, kjer bi morala svoje instrumente spremeniti, oziroma jih prilagoditi in tiste, kjer konkurenca na trgu ni omejevana.



Na splošno lahko zatrdimo, da je v oddelku 52 večina trgov problematičnih, zato zahtevajo rezultati analize bodisi presojo ustreznosti dosedanjih instrumentov za vzpostavljanje ekonomske politike konkurence ali pa vzpostavljajo potrebo po novih instrumentih. Vsekakor bodo potrebni zelo različni instrumenti, ki bodo ciljali na različne težave na posameznih trgih. Prvič, gre za preprečevanje nadaljnega naraščanja koncentracije na trgu, drugič, za povečevanje konkurence na trgih, kjer je tržna koncentracija vztraja na visoki ravni, tretjič, za iskanje pravih instrumentov, na tistih trgih, kjer so se izkazali do sedaj uporabljeni kot neustrezni (problem stabilne visoke tržne koncentracije) in četrtič, za reševanje problema hitrega spreminjanja tržne koncentracije med vsemi ravnmi (to sicer omogoča doseganje nizke ravni tržne koncentracije, vendar ne reši morebitnih težav z dogovori, ki lahko nastanejo na takšnem trgu v času visoke tržne koncentracije). Glede na ta priporočila ekonomski politiki smo tudi razdelili trge v oddelku 52. Dodajmo, da je največja utež dodana na trgu 52.110 – trgovini na drobno v nespecializiranih trgovinah. Trgu za katerega se zdi, da je povečevanje tržne koncentracije precej vztrajno in ni jasno ali je ekonomska politika sploh delovala na ta trg s svojimi instrumenti (česar nismo ugotovili niti z intervjuji, ki jih predstavljamo v nadaljevanju analize).

Katere so ustrezne ekonomske politike, ki naj bi pospremle povečevanje konkurence oziroma zmanjšanje tržne koncentracije? Dve se ponujata sami od sebe: politika maksimiranja števila podjetij na trgu in politika zniževanja vstopnih ovir. Prva politika temelji predvsem na instrumentih fiskalne politike, torej subvencioniranja in davčnih olajšav, s čimer bi se omogočila daljša življenjska doba podjetij in s tem večji nabor podjetij na posameznem trgu. Glede na dejstvo, da z izjemo nekaj trgov takšne povezave (med številom podjetij v panogi in ravni tržne koncentracije) na trgih v oddelku 52 ni moč enolično določiti, bo vsaka politika, ki bo težila k maksimizaciji števila podjetij, na trgu nujno povzročila distorzije. Predvsem zato, ker bo namesto normalnega razvoja življenjskega cikla del podjetij razvijal svoje poslovne funkcije neodvisno od tržne strukture (s prilagojenim poslovnim načrtom), to pa je ravno tisto, kar ne optimizira ravni tržne strukture. Poleg tega se vprašanje maksimizacije tržne strukture nujno povezuje tudi z velikostno strukturo podjetij na trgu. Naravno je, da cilja pri maksimiziranju števila podjetij na trgu ekonomska politika s svojimi

instrumenti na nastajanje majhnih podjetij, vendar pa ni enolično določeno, da je takšna politika racionalna, saj omogoča na drugi strani nastanek in razvoj velikih podjetij izkoriščanje ekonomij obsega. To intuicijo podpira tudi splošna formalna analiza, ki izhaja iz predpostavk ekonomske teorije in pokaže, da pride z maksimiranjem števila podjetij do povečanja neučinkovitosti na trgu.

Druga politika - politika zagotavljanja prostega vstopa in izstopa podjetij na trg (ki kot logična posledica sledi politiki maksimizacije števila podjetij v panogi) pa je glede na zgoraj prikazano povsem nepomembna. Namreč, najprej smo pokazali, da je število vstopov in izstopov iz trga v oddelku 52 na prvi pogled povezano z ravniyo koncentracije na tem trgu, potem pa smo z enostavno koncentracijo pokazali, da povezava med številom vstopov na trg (kar je kazalo na prostost vstopa na trg) ni bila statistično značilna. Tudi formalna analiza je pokazala, da, čeprav bi lahko pričakovali povezavo med prostim vstopom na trg z nižjo ravniyo koncentracije, takšen premislek ni ustrezen, saj bo glede na zaključke primera igre vstopa (glej prilogo 3) navkljub prostemu vstopu v panogo lahko prevladovala monopolna tržna struktura. Poleg tega lahko obstajajo visoke omejitve za vstop v panogo, ki niso posledica tržne strukture, ampak so posledica poslovnega okolja podjetij (denimo plitkega kapitalskega trga, zapletenega dostopa do finančnih virov, neustrezne fiskalne politike etc.).

Glede na dejstvo, da sta dve glavni ekonomski politiki, ki sta se ponujali sami po sebi, neustrezni (tako s formalnega vidika kot z vidika aplikacije takih politik na trge v oddelku 52), bodo aktualna druga priporočila, ki pa bodo odvisna predvsem od temeljitejšega pregleda trgov (anketnega pristopa, intervjujev in ekonometričnih analiz), ki jih podajamo v nadaljevanju analize.

## **Pomen raziskave za nadaljnje raziskovanje**

Pregled indeksov koncentracije in njihovih časovnih vrst je ključnega pomena za razumevanja dogajanja na trgu in detekcijo trgov, kjer je potrebno aktivirati instrumente ekonomske politike. Kateri so ti instrumenti, pa lahko ugotovimo samo preko podrobnejše analize parametrov, ki določajo oblikovanje tržne koncentracije, oziroma ovir za konkurenco. Velja, da bodo racionalni nosilci ekonomske politike z diverzificiranim naborom instrumentov ekonomske politike konkurence ciljali z ustreznimi instrumenti na ustrezne ovire na trgih.

Nadaljevanje raziskave bo poleg ekonometrične analize zahtevalo podrobnejšo analizo ovir s pomočjo anketnih vprašalnikov, ki bi jih poslali na posamezna podjetja s trgov, ki so izkazala potrebo po aktivaciji instrumentov ekonomske politike konkurence. Pri tem bi morali biti ključni sledeči parametri oblikovanja tržne strukture:

1. število pogojev za pridobitev licence,
2. število let predpisane prakse,
3. število potrebnih profesionalnih izpitov,
4. kvote (omejevanje števila podjetij v panogi),
5. rigidni standardi,
6. neživljenjski predpisi,
7. regulacija cen in zaslužkov (minimalne, maksimalne in referenčne cene),
8. pomen državnega lastništva za oblikovanje pogojev za poslovanje ostalih podjetij,
9. regulacija oglaševanja,
10. regulacija lokacije izvajanja dejavnosti,
11. geografska delitev trga,
12. produktna delitev trga,
13. državne koncesije,
14. nedelovanje tržnih regulatorjev,
15. dovoljene oblike gospodarskih družb,

16. regulacija medpanožnega sodelovanja,
17. regulacija oblik poslovanja,
18. etc.

Deloma smo anketno preverjanje nadomestili z analizo intervjujev, ki smo jih opravili na posameznih zbornicah in jo predstavljamo v nadaljevanju.

## **Mere tržne koncentracije in analiza tržne koncentracije na primeru oddelka 52 (po SKD)**

Na primeru trgov, ki se uvrščajo v SKD oddelek 52 (Trgovina na drobno, razen z motornimi vozili, popravila izdelkov široke porabe), bomo preverili, kako se med seboj razlikujejo posamezni kazalci tržne koncentracije in iz nabora standardnih kazalcev izbrali najustrežnejšega, ki bo vstopil v nadaljnjo analizo tržne koncentracije. Pri tem nas bo zanimal predvsem časovni razvoj tržne koncentracije na posameznih trgih, ki nam bo rabil za segmentacijo instrumentov ekonomske politike glede na značilnosti oblikovanja tržne koncentracije na posameznih trgih. Zaradi podrobnejše definicije ustreznih (potrebni) instrumentov ekonomske politike smo pregledali vpliv gibanja števila podjetij na trgu (predpostavka je, da večje število podjetij pomeni nižjo raven tržne koncentracije) na raven tržne koncentracije in vpliv prostega vstopa na trg (predpostavka, da prost vstop na trg pomeni nižjo raven tržne koncentracije) na raven tržne koncentracije.

### **Metodološko izhodišče izračuna kazalcev tržne koncentracije**

Za dejavnosti, ki se po razvrstitvi SKD (standardne klasifikacije dejavnosti) po osnovni dejavnosti uvrščajo v oddelek 52 (Trgovina na drobno, razen z motornimi vozili, popravila izdelkov široke porabe; oziroma poddejavnost, ki je segala do petštevilkne SKD šifre) smo izračunali standardne indekse koncentracije, ki se pojavljajo v ekonomski teoriji. Gre torej za Hirschman-Herfindahlove indekse, deleže največjih treh podjetij v panogi, Ginijeve koeficiente in koeficiente koncentracije (pri slednjem gre za normalizacijo Ginijevih koeficientov), eksponentni indeks in entropijo (kot mero razpršenosti) in RHT (Rosenbluth-Hall-Tiedeman).

Indekse koncentracije smo izračunavali glede na velikost trga, ki je opredeljen s prihodki iz poslovanja (zajetih iz zaključnih računov podjetij in izkazov poslovnega izida), ki zajemajo dve postavki in sicer: 1. čisti prihodki od prodaje proizvodov in

storitev na domačem trgu, razen najemnin (AOP92) in 2. čisti prihodki od prodaje blaga in materiala na domačem trgu (AOP94). Pri tem smo najemnine izključili zaradi sledeče predpostavke:

#### *Predpostavka 1*

*Najemnine so neodzivne glede nihanja prodaje podjetij na trgu oziroma niso neposredno povezane z osnovno dejavnostjo podjetij v oddelku 52. To pomeni, da lahko prihodke od najemnin izločimo iz parametrov, ki opredeljujejo oblikovanje tržne strukture v preučevani dejavnosti.*

Geografsko smo trg opredelili kot področje Slovenije, pri čemer smo izločili vprašanje mednarodne trgovine. Da lahko opišemo preučevane tržne strukture, na ta način sprejmemo naslednjo predpostavko, ki tudi sicer opisuje temeljno značilnost preučevanja koncentracije na trgu in značilnosti preučevane dejavnosti:

#### *Predpostavka 2*

*Oblikovanje tržne strukture opazujemo z vidika potrošnika, torej njegove izbire na trgu. To pa pomeni, da obstaja zanemarljiva verjetnost (zaradi previsokih transakcijskih stroškov<sup>2</sup>), da bo v panogi Trgovina na drobno, razen z motornimi vozili, popravila izdelkov široke porabe potrošnik substituiral nakup doma z nakupom v tujini.*

V izračun indeksov koncentracije smo zajeli vsa obstoječa podjetja v petštevilčni SKD kodi, tudi tista, ki so bila v preučevani dejavnosti prisotna, a niso ustvarila nobenih prihodkov na postavkah, ki so opredeljevale naš trg (torej AOP 92 in 94). Razlog za to je dejstvo, da bi, če bi izločili podjetja, ki v preučevanem letu niso imela prihodkov (ki opredeljujejo naše trge), pa so jih recimo imela v prejšnjih in kasnejših letih, ta podjetja izenačili s podjetji, ki so šla v likvidacijo, oziroma s podjetji, ki jih na trgu dejansko ni več. Zato smo upoštevali predpostavko:

---

<sup>2</sup>Gre za transportne stroške, stroške povezane z tveganjem zavarovanja, tečajnimi tveganji, razlikah v preferencah etc., ki spremljajo trgovino na drobno. Ravno nasprotno bi če bi upoštevali vidik gospodarskih subjektov in trgovino na debelo morali upoštevati mednarodno trgovino, pri opisovanju tržne strukture.

### *Predpostavka 3*

*Če čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev na domačem trgu razen najemnin ter čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev na domačem trgu opredeljujejo trge, kjer delujejo posamezna podjetja, dinamiko tržne strukture (in s tem način obnašanja podjetij v panogi), potem pomeni, da je dosežena nična raven prihodkov v izbranem letu analize, način delovanja in optimiranje njihovega obnašanja glede na tržno strukturo. To pa nadalje povzroči, da tudi podjetja z ničelnimi prihodki sestavljajo trg in se ločijo od podjetij, ki so bila likvidirana in na trgu niso bila več prisotna.*

Povedano z drugimi besedami lahko predpostavko 3 razložimo kot razlikovanje med strategijo optimiranja svojega obnašanja na trgu (izbira, da je glede na pogoje poslovanja in oblikovanje tržne strukture njihov prihodek ničen) in izstopom iz panoge (likvidacija).

Taka odločitev je smiselna tudi z vidika računskega določanja koeficientov koncentracije, saj vključitev podjetij, ki imajo vrednost nič, ne spremeni rezultatov, zadosti pa metodološki konsistentnosti določanja trga.

V nadaljevanju bomo prikazali izračune indeksov koncentracije na primeru dejavnosti, razvrščenih v oddelku 52. Pri čemer bomo skušali pokazati na povezave in nekatere razlike med posameznimi kazalci.

### **Hirschman-Herfindahlov indeks**

Hirschman-Herfindahlov indeks (HHI) je najpogostejši kazalec koncentracije na trgu. Formalna izpeljava HHI je sledeča:

Označimo prihodke iz poslovanja podjetja na trgu kot  $x_i$ ,  $x_j$  kot velikost celotnega tega (seštevek prihodkov iz poslovanja po posameznih podjetjih v panogi),  $p_i$  pa kot delež podjetja  $i$  v panogi  $j$ , ki ga izračunamo kot:

$$p_i = \frac{x_i}{\sum_{j=1}^n x_j} \quad \text{za vsak } i = 1, \dots, n \quad (1)$$

Kjer sta:

$p_i$  - tržni delež podjetja  $i$

$x_i$  - absolutna vrednost spremenljivke, ki opredeljuje trg

Hirschman-Herfindahlov indeks tako izračunamo kot:

$$HHI(x) = \sum_{j=1}^n p_j^2 \quad (2)$$

Velja, da morajo biti pri izračunu HHI posamezni elementi  $x$  in  $p$  razporejeni kot  $x_1 \geq x_2 \geq \dots \geq x_n$  in  $p_1 \geq p_2 \geq \dots \geq p_n$ :

Definicija HHI: HHI se uporablja kot kazalec koncentracije na trgu in se izračuna kot vsota kvadratov deležev posameznih podjetij na celotnem trgu.<sup>3</sup>

Tržna koncentracija in HHI sta povezana premo sorazmerno – čim višji je HHI na nekem trgu, višjo tržno koncentracijo lahko pričakujemo. Na neki splošni ravni velja:

1000 < HHI – koncentracija na trgu je nizka

1000 < HHI < 1800 – koncentracija na trgu je srednje visoka

HHI > 1800 – koncentracija na trgu je visoka

Delež prvih -  $k$  največjih podjetij

---

<sup>3</sup>Kjer smo delež posameznega podjetja na trgu opredelili kot prihodke iz poslovanja v seštevku zgoraj določenih prihodkovnih postavk izkaza poslovnega izida.



Najenostavnejši kazalec koncentracije na trgu je delež prvih  $k$  največjih podjetij. Delež lahko izračunamo ob uporabi enačbe (1) in pogoju, da so posamezni elementi  $x$  in  $p$  razporejeni kot  $x_1 \geq x_2 \geq \dots \geq x_n$  in  $p_1 \geq p_2 \geq \dots \geq p_n$ :

$$CR_k = \sum_{j=1}^k p_j \quad (3)$$

Delež  $k$  največjih podjetij prinaša le majhno količino informacij o tržni koncentraciji, vendar spada med standardne kazalce koncentracije, s pomočjo katerih se naredi hiter pregled značilnosti tržnih struktur (oziroma povezavo med številom podjetij v panogi in tržno strukturo). Običajno se izračunava delež največjega in delež prvih treh največjih podjetij.

V tabeli 1 so izračuni omenjenih kazalcev koncentracije, s pomočjo katerih lahko naredimo hiter pregled tržnih struktur dejavnosti 52. Izračune smo naredili samo na trištevilčni ravni in sicer iz dveh razlogov. Prvič, ker nas je zanimalo, koliko informacije o koncentraciji na trgih posameznih dejavnosti se tako izgubi, in drugič, ker nas je zanimala zgolj orientacijska vrednost HHI. Hkrati želimo pokazati na razliko med obema kazalcema. Izračuni so narejeni za leto 2002.

**Tabela 1: HHI in nekateri kazalci koncentracije za gospodarske družbe v oddelku 52 (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.)**

Dejavnost <sup>4</sup>	N/n	Delež največjega (v %)	Delež treh največjih (v %)	HHI
52.5 – trgovina na drobno z rabljenim blagom	9/8	79.62	92.83	6451.740
52.2 – trgovina na drobno z živili, pijačami in tobačnimi izdelki v specializiranih prodajalnah	153/131	40.3	52.26	1784.701
52.6 – trgovina na drobno zunaj prodajaln	179/147	22.93	42.29	881.007
52.1 – trgovina na drobno v nespecializiranih	957/807	20.2	37.39	739.372

<sup>4</sup> Pojasnila posameznih uporabljenih klasifikacij SKD so v prilogi 1.

prodajalnah				
52.3 – trgovina na drobno s farmacevtskimi, medicinskimi, kozmetičnimi in toaletnimi izdelki	69/61	13.49	32.70	600.800
52.7 – popravilo izdelkov široke porabe	164/150	13.43	28.50	441.939
52.4 – trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah	1584/1406	6.23	17.03	163.880

Kjer je:

$N$  – število registriranih podjetij v panogi

$n$  – število podjetij, ki so v preučevanem letu beležila prihodke iz poslovanja

Iz tabele 1 je najprej razvidna razlika med obema kazalcema. Medtem, ko bi glede na definicijo HHI samo za dejavnost 52.5 (trgovina na drobno z rabljenim blagom) lahko trdili, da gre za visoko tržno koncentracijo, za dejavnost 52.2 (trgovina na drobno z živili, pijačami in tobačnimi izdelki v specializiranih prodajalnah) pa, da gre za srednje visoko tržno dejavnost, bi to težko trdili za delež  $k$  največjih podjetij v dejavnosti. Prvič, ker je precejšnja razlika med deležem prvega in tretjega (to lahko pomeni, da imajo trije skupaj največjo tržno moč, s čimer dobijo možnost poenotiti dinamiko oblikovanja tržne strukture z dinamiko oblikovanja lastnega tržnega položaja) in drugič, ni določene meje, katera vrednost za delež  $k$  največjih podjetij je odločilna, da lahko govorimo o prevladujočih tržnih igralcih.<sup>5</sup>

Čeprav smo zgoraj pokazali na različno raven tržne koncentracije merjene s HHI, pa velja, da imajo različni trgi v oddelku 52 različno težo, saj so nekateri glede na relativno velikost trgov obrobni in manj pomembni in ni verjetno, da bi ekonomska politika s svojimi instrumenti posegala na te trge. Npr. logično je, da bo racionalan ekonomska politika prej posegla na trg 52.2 - trgovina na drobno z živili, pijačami in tobačnimi izdelki v specializiranih prodajalnah, kot pa na trg 52.5 – trgovina na

---

<sup>5</sup> Majhen tržni delež največjega podjetja pri velikem številu podjetij na trgu lahko implicira podoben način oblikovanja trga in obnašanja na trgu kot visok delež največjega podjetja na trgu z majhnim številom podjetij.

drobno z rabljenim blagom. V nadaljevanju predstavljamo realtivno pomembnost posameznih panog tako, da jih razvrstimo po njihovem deležu v celotnem oddelku 52.

**Tabela 2: Velikost posameznih trgov in HHI (Vir: Avtorjevi lastni izračuni)**

Trg	Prihodki (92+94)	Delež (v %)	HHI
52.1	669497224	71,31	739,379
52.110	560837476	59,74	1031.325
52.120	108659748	11,57	549.104
52.2	21212425	2,26	1784.701
52.3	5191407	0,55	600.800
52.4	220493493	23,49	163.880
52.5	111273	0,01	6451.740
52.6	16160821	1,72	881.007
52.7	6133887	0,65	441.939
Skupna vrednost	938800530	100,00	206.573

Največji trg znotraj oddelka 52 je trg 52.1, ki predstavlja dobrih 70% celotnega trga v oddelku 52. 60% celotnega trga odpade na trg 52.110. Ko torej govorimo o koncentraciji na trgih v oddelku 52 bo najpomembnejši trg torej 52.1 in znotraj njega 52.110, za katerega velja, da je raven koncentracije na spodnji ravni srednje visoke koncentracije. Gre torej za tisti trg, na katerega bi, znotraj oddelka 52, morala biti ekonomska politika še posebej pozorna.

Formalno daje HHI zaradi ponderiranja s kvadratom večjo utež podjetjem z manjšim tržnim delom, kar pomeni, da več ko je takšnih podjetij, nižji bo HHI in s tem koncentracija na trgu. Delež  $k$  največjih podjetij je s tega vidika precej grobo merilo, kjer prihaja do precejšnje izgube informacij o tržni strukturi.

Izgubo informacije pa ne prinaša samo uporaba različnega kazalnika za merjenje stopnje koncentracije, ampak tudi globina meritve, povedano drugače: definicija trga.

V tabeli 3 prikazujemo dezagregirano definicijo preučevanih trgov in koncentracijo na teh trgih, izračunano s pomočjo omenjenih standardnih kazalcev koncentracije.

**Tabela 3: HHI in nekateri kazalci koncentracije za oddelek 52 (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.)**

Dejavnost	N/n	Delež največjega (v %)	Delež treh največjih (v %)	HHI
52.110 Trgovina na drobno v nespecializiranih prodajalnah				
	574/495	24.1	44.6	1031.325
52.120 Trgovina na drobno v drugih nespecializiranih prodajalnah				
	383/313	14.7	32.8	549.104
52.210 Trgovina na drobno z živili, pijačami in tobačnimi izdelki v specializiranih prodajalnah				
	49/44	24.29	54.1	1186.234
52.220 Trgovina na drobno z mesom in mesnimi izdelki				
	43/38	31.35	57.7	1550.543
52.230 Trgovina na drobno z ribami, raki, mehkužci				
	13/13	48.9	67.4	2719.43
52.240 Trgovina na drobno s kruhom, pecivom, testeninami, sladkornimi izdelki				
	7/7	30.76	77.17	2309.813
52.250 Trgovina na drobno z alkoholnimi in brezalkoholnimi pijačami				
	9/7	81.31	96.93	6673.891
52.260 <sup>1</sup> Trgovina na drobno s tobačnimi izdelki				
	3/3	99.38	-	9877.839
52.270 Trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah z živili				
	29/20	31.76	67.61	1818.523
52.310 Dejavnost lekarn				
	7/4	77.46	96.33	6209.734
52.320 Trgovanje na drobno z medicinskimi in ortopedskimi izdelki				
	41/39	21.98	40.10	896.776
52.330 Trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah				
	21/19	41.90	79.54	2513.62
52.410 Trgovina na drobno s tekstilom				
	85/73	24.40	41.60	855.734
52.420 Trgovina na drobno z oblačili				
	315/276	25.87	40.83	866.533
52.430 Trgovina na drobno z obutvijo in usnjenimi izdelki				

	96/87	25.99	52.88	1135.101
52.440 Trgovina na drobno s pohištvo, svetili in drugimi predmeti za gospodinjstvo				
	105/94	58.88	69.30	3562.731
52.450 Trgovina na drobno z električnimi gospodinjskimi, radijskimi in TV napravami				
	98/93	33.20	50.93	1361.833
52.461 Trgovina na drobno s kovinskimi izdelki, barvami in gradbenim materialom				
	34/27	17.86	44.34	964.597
52.462 Trgovina na drobno z barvami, laki in drugimi kemičnimi sredstvi				
	41/39	46.83	62.62	2412.732
52.463 Trgovina na drobno z gradbenim materialom				
	132/118	10.47	26.59	399.597
52.471 Trgovina na drobno s knjigami, časopisi, revijami, papirjem, pisalnimi potrebščinami				
	20/16	88.13	92.90	7787.796
52.472 Trgovina na drobno s časopisi, revijami				
	9/9	90.18	97.88	8173.839
52.473 Dejavnost papirnic				
	62/56	1.48	48.32	900.698
52.481 Trgovina na drobno s športno opremo				
	68/55	41.79	65.52	2114.716
52.482 Dejavnost cvetličarn				
	51/45	58.37	70.61	3532.68
52.483 Trgovina na drobno z vrtnarsko opremo in hišnimi živalmi				
	35/33	26.22	51.81	1212.746
52.484 Trgovina na drobno s kurivom				
	6/6	36.58	79.60	2621.218
52.485 Trgovina na drobno z urami, nakitom, bižuterijo				
	32/29	14.59	39.00	813.691
52.486 Trgovina na drobno z umetniškimi izdelki				
	25/22	30.97	59.53	1645.583
52.487 Trgovina na drobno z igračami, otroško opremo				
	11/10	53.84	89.74	3697.735
52.488 Trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah, d.n.				
	359/317	30.32	41.47	1044.959
52.500 Trgovina na drobno z rabljenim blagom				
	9/8	79.62	92.83	6451.74
52.610 Trgovina na drobno po pošti				
	30/20	57.65	83.34	3743.23

52.620 Trgovina na drobno na tržnicah in stojnicah				
	34/30	12.51	31.23	616.65
52.630 Druga trgovina na drobno zunaj prodajaln				
	115/98	19.91	42.68	821.43
52.710 <sup>2</sup> Popravilo obutve in drugih usnjenih izdelkov				
	1/1	100.00	100.00	
52.720 Popravilo električnih gospodinjskih naprav				
	117/107	18.68	39.47	689.25
52.730 Popravilo ur, nakita				
	3/3	86.38	-	7645.473
52.740 Druga popravila izdelkov široke porabe				
	43/39	27.08	44.86	1111.731

1 – v panogi delujejo samo tri podjetja, zato izračun višine deleža treh največjih ni smiseln

2 – v panogi deluje samo eno podjetje zato izračun HHI ni smiseln

Intuicija je: če definiramo trg podrobneje, je koncentracija na posameznih trgih zelo različna, oziroma, nizka raven tržne koncentracije na trištevilčni ravni ne pomeni enolično določene stopnje tržne koncentracije na petštevilčni ravni definicije trga.

V nadaljevanju smo razvrstili tržne koncentracije na posameznih trgih tako, da smo izgubili najmanjšo možno količino informacij: prvič po HHI (ki, kot že rečeno, določa pragove koncentracije in tudi formalno zagotavlja manjšo izgubo informacije od kazalca delež  $k$  največjih podjetij), in drugič na nivoju petštevilčne definicije trga po SKD klasifikaciji.

**Tabela 4: Nizka stopnja koncentracije, glede na dobljene vrednosti HHI (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.)**

N	Dejavnost	HHI
1.	52.461 Trgovina na drobno s kovinskimi izdelki, barvami in gradbenim materialom	964.597
2.	52.473 Dejavnost papirnic	900.698
3.	52.320 Trgovanje na drobno z medicinskimi in ortopedskimi izdelki	896.776
4.	52.420 Trgovina na drobno z oblačili	866.533

5.	52.410 Trgovina na drobno s tekstilom	855.734
6.	52.630 Druga trgovina na drobno zunaj prodajaln	821.430
7.	52.485 Trgovina na drobno z urami, nakitom, bižuterijo	813.691
8.	52.720 Popravilo električnih gospodinjskih naprav	689.250
9.	52.620 Trgovina na drobno na tržnicah in stojnicah	616.650
10.	52.120 Trgovina na drobno v drugih nespecializiranih prodajalnah	549.104
11.	52.463 Trgovina na drobno z gradbenim materialom	399.597

**Tabela 5: Srednje visoka stopnja koncentracije glede na dobljene vrednosti HHI  
(Vir: Avtorjevi lastni izračuni.)**

n	Dejavnost	HHI
1.	52.486 Trgovina na drobno z umetniškimi izdelki	1645.583
2.	52.220 Trgovina na drobno z mesom in mesnimi izdelki	1550.543
3.	52.450 Trgovina na drobno z električnimi gospodinjskimi, radijskimi in TV napravami	1361.833
4.	52.483 Trgovina na drobno z vrtnarsko opremo in hišnimi živalmi	1212.746
5.	52.210 Trgovina na drobno z živili, pijačami in tobačnimi izdelki v specializiranih prodajalnah	1186.234
6.	52.430 Trgovina na drobno z obutvijo in usnjenimi izdelki	1135.101
7.	52.740 Druga popravila izdelkov široke porabe	1111.731
8.	52.488 Trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah, d.n.	1044.959
9.	52.110 Trgovina na drobno v nespecializiranih prodajalnah	1031.325

**Tabela 6: Visoka stopnja koncentracije glede na dobljene vrednosti HHI\* (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.)**

n	Dejavnost	HHI
1.	52.260 Trgovina na drobno s tobačnimi izdelki	9877.839
2.	52.472 Trgovina na drobno s časopisi revijami	8173.839
3.	52.471 Dejavnost knjigarn	7787.796
4.	52.730 Popravilo ur, nakita	7645.473
5.	52.250 Trgovina na drobno z alkoholnimi in brezalkoholnimi pijačami	6673.891
6.	52.500 Trgovina na drobno z rabljenim blagom	6451.740
7.	52.310 Dejavnost lekarn	6209.734
8.	52.610 Trgovina na drobno s kovinskimi izdelki	3743.230
9.	52.487 Trgovina na drobno z igračkami, otroško opremo	3697.735

10.	52.440 Trgovina na drobno s pohištvom, svetili in drugimi predmeti za gospodinjstvo	3562.731
11.	52.482 Dejavnost cvetilčarn	3532.680
12.	52.230 Trgovina na drobno z ribami, raki, mehkužci	2719.430
13.	52.484 Trgovina na drobno s kurivom	2621.218
14.	52.330 Trgovina na drobno s kozmetičnimi in toaletnimi izdelki	2513.620
15.	52.462 Trgovina na drobno z barvami, laki in drugimi kemičnimi sredstvi	2412.732
16.	52.240 Trgovina na drobno s kruhom, pecivom, testeninami, sladkornimi izdelki	2309.813
17.	52.481 Trgovina na drobno s športno opremo	2114.716
18.	52.270 Trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah z živili	1818.523

\*V dejavnosti 52.710 deluje eno samo podjetje, zato ni posebej upoštevana v zgornjih izračunih.

Tabele 3, 4, 5 prikazujejo razporeditev posameznih panog glede na višino HHI, ki opredeljuje tri nivoje stopnje koncentracije (nizko, srednjo in visoko). Glede na izračunane HHI lahko sklepamo, da izkazuje največ trgov (18) visoko stopnjo tržne koncentracije, sledijo trgi z nizko (11) in trgi s srednje visoko stopnjo tržne koncentracije. Prvi intuitivni sklep, ki ga lahko podamo, je, da je na trgih v preučevanem oddelku zaznati precejšnje tržno koncentracijo. S podporo nadaljnje analize časovnih vrst bomo preverili tudi tendenco gibanja/oblikovanja tržnih struktur. S tem sta nastavljeni dve izhodišči za nadaljevanje analize – prvič, pokazali smo, da je HHI ustrezen kazalec, oziroma, da za primerjalni kazalec ni potrebno v analizo več uvajati (razen, kjer je to zaradi splošnosti zapisa smiselno) kazalca delež  $k$  največjih podjetij, in drugič, če želimo pokazati, kaj se na posameznih trgih dogaja, je bolj kot trištevilkna ustreza petštevilkna šifra SKD klasifikacije dejavnosti.

Koeficienti koncentracije, ki jih predstavljamo v nadaljevanju (in jih primerjamo z HHI) so Ginijev koeficient koncentracije, koeficient koncentracije, eksponentni koeficient, entropija in Rosenbluth-Hall-Tiedemanov indeks. Namen predstavitve ostalih kazalcev koncentracije je v prikazu čim širšega nabora kazalcev (in globljega vpogleda v njihove definicije), ki se uporabljajo v ekonomski teoriji, obenem pa želimo preveriti povezave in razlike med njimi.



## Ginijev koeficient in koeficient koncentracije

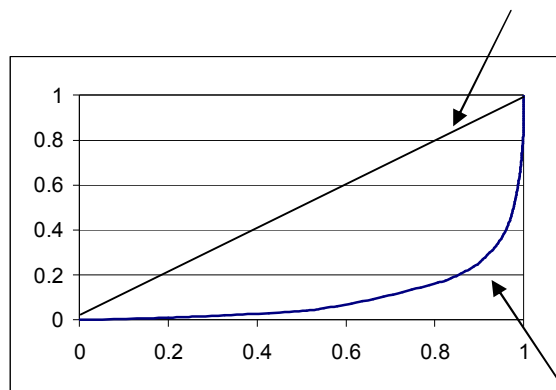
Ginijev koeficient je eden izmed standardnih kazalcev koncentracije in temelji na Lorenzovi krivulji. Lorenzova krivulja je kumulativna frekvenčna krivulja, s katero lahko primerjamo porazdelitev posamezne spremenljivke z uniformno porazdelitvijo, ki predstavlja enakomerno porazdelitev. Enakomerna porazdelitev je predstavljena z diagonalno linijo. Velja, da večja je deviacija Lorenzove krivulje od te diagonale, večja je neenakost.

Ginijev koeficient je v ekonomski teoriji in praksi izjemno razširjen kazalec (predvsem v analizi socialnih politik), ki pa se lahko uporablja (predvsem zaradi enostavnih grafičnih prikazov) kot mera neenakosti oziroma koncentracije na trgu.

Po definiciji zavzema Ginijev koeficient vrednost med 0 in 1, kjer predstavlja 0 popolno enakost in 1 popolno neenakost.

**Graf 1: Prikaz Lorenzove krivulje (Vir: Avtorjeve lastne simulacije)**

diagonala, ki označuje enakost



Lorenzova krivulja

Graf 1 prikazuje naključno izbrano Lorenzovo krivuljo. V primeru, da bi bilo na trgu samo eno podjetje, ki bi posledično s svojim obnašanjem določalo celotno tržno strukturo (recimo, da gre za panogo 52.710 popravilo obutve in drugih usnjenih izdelkov, kjer je bilo v preučevanem obdobju registrirano samo eno podjetje), bi bila

Lorenzova krivulja pravokotna na os  $x$  (zavzela bi vse vrednosti za  $y$  ob konstantni vrednosti za  $x$ ). Drug ekstremen primer je primer, ko obstaja neskončno mnogo podjetij, ki imajo izjemno majhen delež na trgu. V tem primeru bi bila Lorenzova krivulja enaka osi  $x$  (vse vrednosti za  $x$  zavzemajo vse vrednosti za  $y$ ).

Formalno je zapis za izračun za Ginijev koeficient sledeč:

$$x_1^j \leq x_2^j \leq x_3^j \dots x_n^j$$

Predpostavimo, da je  $n$  podjetij, ki dosegajo na posameznem trgu  $j$  sledeče prihodke:

kjer je  $\mu$  povprečen prihodek v panogi  $j$ ,  $F$  kumulativa števila podjetij v panogi in  $\Phi$  kumulativa prihodkov<sup>6</sup> posameznih podjetij.

$\Phi$  lahko definiramo kot:

$$\Phi_i = \frac{1}{n\mu} \sum_{k=1}^i y_k$$

Ginijev koeficient tako izračunamo kot:

$$G = 1 - \sum_{i=0}^{n-1} (F_{i+1} - F_i)(\Phi_{i+1} + \Phi_i)$$

Ker pa zaradi različnega števila opazovanj Ginijevi koeficienti po različnih panogah med seboj niso neposredno primerljivi, jih moramo normalizirati za število opazovanj (število podjetij na posameznem trgu). Tako dobimo koeficient koncentracije:

$$C = \frac{n}{n-1} G$$

---

<sup>6</sup> Spomnimo se, da je trg določen z izbranimi vrstami prihodkov.

**Tabela 7: Vrednosti za Ginijeve koeficiente in koeficiente koncentracije po preučevanih trgih (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.)**

Dejavnost	Ginijev koeficient	Koeficient koncentracije	N/n
52.110 – trgovina na drobno v nespecializiranih prodajalnah , pretežno z živili			
	0,955	0.957	574/495
52.120 – trgovina na drobno v drugih nespecializiranih prodajalnah			
	0,891	0.894	383/313
52.210 – trgovina na drobno s svežim sadjem in zelenjavo			
	0,721	0.738	49/44
52.220 – trgovina na drobno z mesom in mesnimi izdelki			
	0,723	0.742	43/38
52.230 – trgovina na drobno z ribami, raki, mehkužci			
	0,598	0.648	13/13
52.240 – trgovina na drobno s kruhom, pecivom, testeninami, sladkornimi izdelki			
	0,427	0.498	7/7
52.250 – trgovina na drobno z alkoholnimi in brezalkoholnimi pijačami			
	0,772	0.901	9/7
52.260 – trgovina na drobno s tobaknimi izdelki			
	0,662	0.993	3/3
52.270 – trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah z živili			
	0,714	0.751	29/20
52.310 – dejavnost lekarn			
	0,568	0.757	7/4
52.320 – trgovina na drobno z medicinskimi in ortopedskimi izdelki			
	0,666	0.684	41/39
52.330 – trgovina na drobno s kozmetičnimi in toaletnimi izdelki			
	0,737	0.778	21/19
52.410 – trgovina na drobno s tekstilom			
	0,689	0.698	85/73
52.420 – trgovina na drobno z oblačili			
	0,337	0.338	315/276
52.430 – trgovina na drobno z obutvijo in usnjenimi izdelki			
	0,795	0.804	96/87
52.440 – trgovina na drobno s pohištvo, svetili in drugimi predmeti za gospodinjstvo			
	0,848	0.857	105/94
52.450 – trgovina na drobno z električnimi gospodinjskimi, radijskimi in TV napravami			

	0,796	0.805	98/93
52.461 – trgovina na drobno s kovinskimi izdelki			
	0,614	0.638	34/27
52.462 – trgovina na drobno z barvami, laki in drugimi kemičnimi sredstvi			
	0,749	0.769	41/39
52.463 – trgovina na drobno z gradbenim materialom			
	0,706	0.712	132/118
52.471 – dejavnost knjigarn			
	0,882	0.941	20/19
52.472 – trgovina na drobno s časopisi, revijami			
	0,849	0.955	9/9
52.473 – dejavnost papirnic			
	0,709	0.722	62/56
52.481 – trgovina na drobno s športno opremo			
	0,834	0.849	68/55
52.482 – dejavnost cvetličarn			
	0,813	0.831	51/45
52.483 – trgovina na drobno z vrtnarsko opremo in hišnimi živalmi			
	0,676	0.697	35/33
52.484 – trgovina na drobno s kurivom			
	0,415	0.498	6/6
52.485 – trgovina na drobno z urami, nakitom, bižuterijo			
	0,586	0.607	32/29
52.486 – trgovina na drobno z umetniškimi izdelki			
	0,612	0.641	25/22
52.487 – trgovina na drobno z igračami, otroško opremo			
	0,722	0.802	11/10
52.488 – trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah			
	0,817	0.819	359/317
52.500 – trgovina na drobno z rabljenim blagom			
	0,764	0.873	9/8
52.610 – trgovina na drobno po pošti			
	0,834	0.878	30/20
52.620 – trgovina na drobno na tržnicah in stojnicah			
	0,481	0.497	34/30
52.630 – druga trgovina na drobno zunaj prodajaln			
	0,806	0.814	115/98

52.710 – popravilo obutve in drugih usnjenih izdelkov			
			1/1
52.720 – popravilo električnih gospodinjskih naprav			
	0,758	0.765	117/107
52.730 – popravilo ur, nakita			
	0,575	0.862	3/3
52.740 – druga popravila izdelkov široke porabe			
	0,689	0.707	43/29

Tabela 7 prikazuje razvrstitev Ginijevih koeficientov in koeficientov koncentracije. Primerjavo s HHI in ostalimi kazalci podajamo v nadaljevanju. Iz zgornje tabele pa lahko vidimo, da je največja stopnja tržne koncentracije zaznana na trgu 52.110 (trgovina na drobno v nespecializiranih prodajalnah, pretežno z živili), kjer je Ginijev koeficient 0.955 in koeficient koncentracije 0.957, sledijo 52.472 (trgovina na drobno s časopisi, revijami) - 0,849 (Ginijev koeficient) in 0.955 (koeficient koncentracije)<sup>7</sup> etc. Najmanjša koncentracija pa je bila glede na izračunana kazalca zaznana v panogi 52.420 (trgovina na drobno z oblačili): 0.337 (Ginijev koeficient), 0.338 (koeficient koncentracije).

Do izgube informacije pri Ginijevem koeficientu še vedno pride pri izračunu, ker ne obstaja noben poseben model razvrstitve uteži med velikimi in majhnimi podjetji.

## Entropija

Eden izmed standardnih kazalcev koncentracije je tudi entropija. Koncept entropije sicer izhaja iz fizike, vendar je uporaben tudi v verjetnosti, kot mera izgube informacije, oziroma kot mera neurejenosti sistema. Pri tem težijo sistemi od urejenega stanja (nizka entropija) k stanju maksimalnega nereda (visoka entropija).

---

<sup>7</sup>Pri tem je potrebno opozoriti, da Ginijevega koeficient in koeficienta koncentracije ni moč paroma razvrstiti od največjega do najmanjšega para, ampak so vrednosti premešane, zato sta podani zgolj dve vrednosti (sicer največji), ki se po naključno paroma razvrstita.

Pri preverjanju koncentracije na trgu lahko uporabimo entropijo kot mero razpršenosti tržnih deležev posameznih podjetij. Velja, da čim višja bo entropija, manjša bo tržna koncentracija. Nizka raven entropije bo implicirala visoko koncentracijo na trgu.

Entropijo izračunamo kot:

$$Ent(x) = \sum_{i=1}^n p_i \ln\left(\frac{1}{p_i}\right)$$

Kjer so  $p_i$ ,  $x$  in  $n$  enaki kot zgoraj.

**Tabela 8: Izračunane vrednosti za entropije (Vir: Avtorjevi lastni izračuni)**

Dejavnost	Entropija	Maksimalna entropija
52.110 – trgovina na drobno v nespecializiranih prodajalnah , pretežno z živili		
	2,931	6,202
52.120 – trgovina na drobno v drugih nespecializiranih prodajalnah		
	3,506	5,731
52.210 – trgovina na drobno s svežim sadjem in zelenjavo		
	2,698	3,784
52.220 – trgovina na drobno z mesom in mesnimi izdelki		
	2,494	3,611
52.230 – trgovina na drobno z ribami, raki, mehkužci		
	1,813	2,565
52.240 – trgovina na drobno s kruhom, pecivom, testeninami, sladkornimi izdelki		
	1,620	1,946
52.250 – trgovina na drobno z alkoholnimi in brezalkoholnimi pijačami		
	0,673	1,946
52.260 – trgovina na drobno s tobačnimi izdelki		
	0,038	1,099
52.270 – trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah z živili		
	2,026	2,996
52.310 – dejavnost lekarn		
	0,634	1,040
52.320 – trgovina na drobno z medicinskimi in ortopedskimi izdelki		
	2,831	3,663
52.330 – trgovina na drobno s kozmetičnimi in toaletnimi izdelki		

	1,791	2,890
52.410 – trgovina na drobno s tekstilom		
	3,254	4,290
52.420 – trgovina na drobno z oblačili		
	3,692	5,620
52.430 – trgovina na drobno z obutvijo in usnjenimi izdelki		
	2,951	4,466
52.440 – trgovina na drobno s pohištvom, svetili in drugimi predmeti za gospodinjstvo		
	2,164	4,543
52.450 – trgovina na drobno z električnimi gospodinjskimi, radijskimi in TV napravami		
	2,950	4,532
52.461 – trgovina na drobno s kovinskimi izdelki		
	2,631	3,296
52.462 – trgovina na drobno z barvami, laki in drugimi kemičnimi sredstvi		
	2,282	3,663
52.463 – trgovina na drobno z gradbenim materialom		
	3,778	4,771
52.471 – dejavnost knjigarn		
	0,615	2,772
52.472 – trgovina na drobno s časopisi, revijami		
	0,440	2,197
52.473 – dejavnost papirnic		
	2,983	4,026
52.481 – trgovina na drobno s športno opremo		
	2,298	4,007
52.482 – dejavnost cvetličarn		
	1,957	3,807
52.483 – trgovina na drobno z vrtnarsko opremo in hišnimi živalmi		
	2,605	3,496
52.484 – trgovina na drobno s kurivom		
	1,429	1,792
52.485 – trgovina na drobno z urami, nakitom, bižuterijo		
	2,773	3,367
52.486 – trgovina na drobno z umetniškimi izdelki		
	2,317	3,091
52.487 – trgovina na drobno z igračami, otroško opremo		
	1,298	2,302

52.488 – trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah		
	3,761	5,759
52.500 – trgovina na drobno z rabljenim blagom		
	0,799	2,079
52.610 – trgovina na drobno po pošti		
	1,437	2,996
52.620 – trgovina na drobno na tržnicah in stojnicah		
	3,010	3,401
52.630 – druga trgovina na drobno zunaj prodajaln		
	3,131	4,575
52.710 – popravilo obutve in drugih usnjenih izdelkov		
52.720 – popravilo električnih gospodinjskih naprav		
	3,406	4,673
52.730 – popravilo ur, nakita		
	0,403	1,099
52.740 – druga popravila izdelkov široke porabe		
	2,730	3,663

Tabela 8 prikazuje razvrstitev vrednosti entropije po posameznih trgih. Poleg tega kazalca je za primerjavo podan tudi kazalec maksimalne entropije, za katerega predpostavljamo, da predstavlja maksimalno merilo entropije, pri pogoju, da bi vsako podjetje na trgu dosegalo delež, ki je enak deležu, ki ga podjetje predstavlja v celotnem številu podjetij (formalno torej  $1/n$ ;  $n$  – število podjetij). Primerjavo s HHI in ostalimi kazalci podajamo v nadaljevanju. Iz zgornje tabele lahko vidimo, da je največja entropija (najnižja stopnja tržne koncentracije) v panogi 52.463 (trgovina na drobno z gradbenim materialom) z vrednostjo kazalnika 3,778, sledita panoga 52.488 (trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah) z 3,761 in panoga 52.420 (trgovina na drobno z oblačili) – 3,692. Najmanjšo stopnjo entropije (najvišjo tržno koncentracijo) lahko opazimo v panogi 52.260 (trgovina na drobno s tobačnimi izdelki), kjer doseže vrednost 0,038 in v panogi 52.730 (popravilo ur, nakita) z 0,403.



## Eksponentni indeks

Eksponentni indeks, ki je prav tako eden izmed standardnih kazalcev koncentracije, lahko izračunamo kot:

$$Ex(x) = \prod_{i=1}^n p_i^{p_i} \quad (1)$$

Velja, da sta eksponentni indeks in entropija povezana. Če zapišemo izraz (1) kot:

$$e^{-H} = \prod_{i=1}^n p_i^{p_i} \quad (2)$$

kjer je H izraz za entropijo:

$$H = -\sum_{i=1}^n p_i \ln p_i$$

in  $p_i$ :

$$p_i = \frac{x_i}{X_i}$$

pri čemer predstavljata  $x_i$  in  $X_i$  pa absolutno velikost prihodkov posameznega podjetja in velikost trga (merjeno s določenimi naborom prihodkov iz poslovanja vseh podjetij na trgu). Sedaj lahko pokažemo povezavo med eksponentnim indeksom in entropijo.

Logaritmiramo izraz (2):

$$\ln(e^{-H}) = \ln \prod_{i=1}^n (p_i^{p_i})$$

in dobimo:

$$-H = \sum_{i=1}^n \ln(p_i^{p_i}) = \sum_{i=1}^n p_i \ln p_i \quad (4)$$

Izraz (3) je identičen izrazu za entropijo. Glede mere koncentracije pa velja ravno obratno kot za entropijo: čim višji so eksponentni indeksi, višja je stopnja koncentracije na trgu.

EkspONENTNI indeks in Hirschman-Herfindahlov indeks sta si podobna, saj oba formalno predstavljata izračun tržne koncentracije s pomočjo potenčne funkcije, seveda s to razliko, da je potenca pri HHI kvadratna, medtem, ko je potenca pri eksponentnem indeksu enaka deležu posameznega podjetja na trgu. Gre torej le za različno transformacijo, pri čemer je pomembno opozoriti, da daje HHI pri manjših meritvah večjo utež kot eksponentni indeks, saj imajo isto potenčno vrednost, kot velike meritve. To pomeni, da je eksponentni indeks kot mera tržne koncentracije podcenjen glede na HHI.

**Tabela 9: Izračunane vrednosti za eksponentne indekse (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.)**

Dejavnost	EkspONENTNI indeks
52.110 – trgovina na drobno v nespecializiranih prodajalnah , pretežno z živili	
	0,053
52.120 – trgovina na drobno v drugih nespecializiranih prodajalnah	
	0,030
52.210 – trgovina na drobno s svežim sadjem in zelenjavo	
	0,067
52.220 – trgovina na drobno z mesom in mesnimi izdelki	
	0,082
52.230 – trgovina na drobno z ribami, raki, mehkužci	
	0,163
52.240 – trgovina na drobno s kruhom, pecivom, testeninami, sladkornimi izdelki	
	0,198
52.250 – trgovina na drobno z alkoholnimi in brezalkoholnimi pijačami	
	0,510
52.260 – trgovina na drobno s tobačnimi izdelki	
	0,963
52.270 – trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah z živili	
	0,132
52.310 – dejavnost lekarn	
	0,531
52.320 – trgovina na drobno z medicinskimi in ortopedskimi izdelki	

	0,0589
52.330 – trgovina na drobno s kozmetičnimi in toaletnimi izdelki	
	0,167
52.410 – trgovina na drobno s tekstilom	
	0,039
52.420 – trgovina na drobno z oblačili	
	0,025
52.430 – trgovina na drobno z obutvijo in usnjenimi izdelki	
	0,052
52.440 – trgovina na drobno s pohištvom, svetili in drugimi predmeti za gospodinjstvo	
	0,115
52.450 – trgovina na drobno z električnimi gospodinjskimi, radijskimi in TV napravami	
	0,052
52.461 – trgovina na drobno s kovinskimi izdelki	
	0,072
52.462 – trgovina na drobno z barvami, laki in drugimi kemičnimi sredstvi	
	0,102
52.463 – trgovina na drobno z gradbenim materialom	
	0,023
52.471 – dejavnost knjigarn	
	0,540
52.472 – trgovina na drobno s časopisi, revijami	
	0,644
52.473 – dejavnost papirnic	
	0,051
52.481 – trgovina na drobno s športno opremo	
	0,100
52.482 – dejavnost cvetličarn	
	0,141
52.483 – trgovina na drobno z vrtnarsko opremo in hišnimi živalmi	
	0,074
52.484 – trgovina na drobno s kurivom	
	0,240
52.485 – trgovina na drobno z urami, nakitom, bižuterijo	
	0,062

52.486 – trgovina na drobno z umetniškimi izdelki	
	0,098
52.487 – trgovina na drobno z igračkami, otroško opremo	
	0,273
52.488 – trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah	
	0,023
52.500 – trgovina na drobno z rabljenim blagom	
	0,449
52.610 – trgovina na drobno po pošti	
	0,237
52.620 – trgovina na drobno na tržnicah in stojnicah	
	0,049
52.630 – druga trgovina na drobno zunaj prodajaln	
	0,023
52.710 – popravilo obutve in drugih usnjenih izdelkov	
52.720 – popravilo električnih gospodinjskih naprav	
	0,033
52.730 – popravilo ur, nakita	
	0,668
52.740 – druga popravila izdelkov široke porabe	
	0,065

Tabela 9 prikazuje razvrstitev vrednosti za eksponentne indekse po posameznih trgih. Primerjavo s HHI in ostalimi kazalci podajamo v nadaljevanju. Iz zgornje tabele lahko vidimo, da je najvišji eksponentni indeks (najvišja stopnja tržne koncentracije) v panogi 52.260 (trgovina na drobno s tobačnimi izdelki), kjer doseže vrednost 0.963, najnižja vrednost koeficienta (najnižja stopnja tržne koncentracije) pa je bila dosežena v panogi 52.463 (trgovina na drobno z gradbenim materialom) – 0,023.

### **Rosenbluth-Hall-Tiedeman (RHT) indeks**

RHT indeks se uporablja kot mera koncentracije, pri čemer je bil kazalec narejen zato, da bi manjšim meritvam dali večjo utež pri izračunavanju tržne koncentracije. Izračun RHT indeksa poteka tako, da se najprej meritve razvrstijo od tiste z največjo

vrednostjo do tiste z najmanjšo, potem se jih tehta z rangom in se izračuna vrednost indeksa kot:

$$RHT_i = \frac{1}{2 \sum_{i=1}^n ip_i - 1}$$

Kjer je  $i$  rang posamezne meritve.

Vrednost za RHT indeks lahko zavzema sledeče vrednosti:

$$\frac{1}{2n-1} \leq RHT_i \leq 1$$

Bližje bo vrednost indeksa zgornji mejni vrednosti (1), večjo stopnjo koncentracije na trgu lahko pričakujemo, bližje bo vrednost indeksa spodnji mejni vrednosti ( $1/(2n-1)$ ), nižjo stopnjo koncentracije lahko pričakujemo.

**Tabela 10: Izračunane vrednosti za RHT indekse in njihove spodnje mejne vrednosti (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.)**

Dejavnost	RHR	Spodnja mejna vrednost
52.110 – trgovina na drobno v nespecializiranih prodajalnah, pretežno z živili		
	0,045	0,001
52.120 – trgovina na drobno v drugih nespecializiranih prodajalnah		
	0,031	0,002
52.210 – trgovina na drobno s svežim sadjem in zelenjavo		
	0,081	0,0115
52.220 – trgovina na drobno z mesom in mesnimi izdelki		
	0,097	0,014
52.230 – trgovina na drobno z ribami, raki, mehkužci		
	0,191	0,040
52.240 – trgovina na drobno s kruhom, pecivom, testeninami, sladkornimi izdelki		
	0,249	0,077
52.250 – trgovina na drobno z alkoholnimi in brezalkoholnimi pijačami		
	0,628	0,077
52.260 – trgovina na drobno s tobačnimi izdelki		
	0,988	0,200

52.270 – trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah z živili		
	0,175	0,026
52.310 – dejavnost lekarn		
	0,579	0,143
52.320 – trgovina na drobno z medicinskimi in ortopedskimi izdelki		
	0,077	0,013
52.330 – trgovina na drobno s kozmetičnimi in toaletnimi izdelki		
	0,210	0,028
52.410 – trgovina na drobno s tekstilom		
	0,044	0,007
52.420 – trgovina na drobno z oblačili		
	0,021	0,002
52.430 – trgovina na drobno z obutvijo in usnjenimi izdelki		
	0,056	0,006
52.440 – trgovina na drobno s pohištvo, svetili in drugimi predmeti za gospodinjstvo		
	0,070	0,005
52.450 – trgovina na drobno z električnimi gospodinjskimi, radijskimi in TV napravami		
	0,053	0,005
52.461 – trgovina na drobno s kovinskimi izdelki		
	0,095	0,019
52.462 – trgovina na drobno z barvami, laki in drugimi kemičnimi sredstvi		
	0,102	0,013
52.463 – trgovina na drobno z gradbenim materialom		
	0,029	0,004
52.471 – dejavnost knjigarn		
	0,529	0,032
52.472 – trgovina na drobno s časopisi, revijami		
	0,737	0,059
52.473 – dejavnost papirnic		
	0,061	0,009
52.481 – trgovina na drobno s športno opremo		
	0,109	0,009
52.482 – dejavnost cvetličarn		
	0,119	0,011
52.483 – trgovina na drobno z vrtnarsko opremo in hišnimi živalmi		

	0,094	0,015
52.484 – trgovina na drobno s kurivom		
	0,285	0,091
52.485 – trgovina na drobno z urami, nakitom, bižuterijo		
	0,083	0,017
52.486 – trgovina na drobno z umetniškimi izdelki		
	0,117	0,023
52.487 – trgovina na drobno z igračami, otroško opremo		
	0,360	0,053
52.488 – trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah		
	0,017	0,001
52.500 – trgovina na drobno z rabljenim blagom		
	0,529	0,067
52.610 – trgovina na drobno po pošti		
	0,301275	0,0256
52.620 – trgovina na drobno na tržnicah in stojnicah		
	0,064195	0,0169
52.630 – druga trgovina na drobno zunaj prodajaln		
	0,053	0,005
52.710 – popravilo obutve in drugih usnjenih izdelkov		
52.720 – popravilo električnih gospodinjskih naprav		
	0,039	0,005
52.730 – popravilo ur, nakita		
	0,785	0,143
52.740 – druga popravila izdelkov široke porabe		
	0,082	0,013

Tabela 10 prikazuje razvrstitev vrednosti za RHT indekse po posameznih trgih. Primerjavo s HHI in ostalimi kazalci podajamo v nadaljevanju. Iz zgornje tabele lahko vidimo, da je najvišji RHT indeks (ki je najbližji 1 in kaže najvišjo stopnjo tržne koncentracije) v panogi 52.260 (trgovina na drobno s tobaknimi izdelki), kjer doseže vrednost 0.988, najnižji (najnižja stopnja tržne koncentracije) pa v panogi 52.488 (trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah) – 0,017.

## Koeficient variacije in HHI

Kot kazalec tržne koncentracije bi lahko uporabili tudi koeficient variacije prihodkov iz poslovanja, ki opredeljujejo preučevane trge, saj sta normalizirani HHI in koeficient variacije med seboj povezana.

Povprečno vrednost prihodkov iz poslovanja na preučevanem trgu lahko opredelimo kot:

$$\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i \quad (1)$$

Kjer je:

$\bar{x}$  – povprečni prihodek od poslovanja

$x_i$  - prihodek od poslovanja podjetja  $i$

Standardni odklon:

$$s^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \quad (2)$$

Koeficient variacije:

$$VC = \frac{s}{\bar{x}} \quad (3)$$

Medtem, ko je HHI:

$$HHI = \sum_{i=1}^n p_i^2 = \sum_{i=1}^n \frac{x_i^2}{X^2}$$

Zapišimo še izraz za normaliziran HHI (torej HHI, popravljen za število opazovanj):

$$HHI^* = \frac{H - \frac{1}{n}}{1 - \frac{1}{n}} \quad (4)$$



Kje je  $HHI^*$  normalizirani HHI.

Sedaj kvadriramo izraz (3) in ob uporabi (4) dobimo:

$$HHI^* = \frac{VC^2}{n-1} = \frac{s^2}{x^2 (n-1)}$$

Normalizirani HHI je tako povezan s koeficientom variacije za poslovne prihodke. V nadaljevanju sicer ne izračunavamo posebej omenjenega kazalca, ampak na tem mestu samo opozarjamo nanj.

## **Primerjave posameznih mer koncentracije po panogah**

V predhodnih poglavjih smo prikazali nekaj najpogostejših kazalcev tržne koncentracije. Nekatere najpomembnejše ugotovitve so bile sledeče:

1. Kazalec delež  $k$  največjih podjetij je inferioren glede na HHI, saj ne pokaže relativnega pomena v celotnem naboru podjetij, ki sestavljajo trg.
2. Ginijev koeficient je predvsem merilo (ne)enakosti in manj koncentracije na trgu. Zaradi primerljivosti Ginijevih koeficientov izračunavamo koeficiente koncentracije, ki so Ginijevi koeficienti, normalizirani za število opazovanj.
3. Eksponentni indeks in entropija sta medsebojno povezana, kar pomeni, da lahko iz enega izpeljemo drugega.
4. Eksponentni indeks in HHI sta podobna, saj sta oba potenčna indeksa, s to razliko, da je eksponent pri HHI stalen, pri eksponentnem indeksu pa variira. Slednje pomeni, da daje manjšo utež manjšim podjetjem kot v primeru konstantnega koeficienta.
5. RHT indeks daje večji pomen manjšim meritvam, tako da jim pripiše kot utež pri izračunu vrednosti indeksa rang velikostne porazdelitve.

V nadaljevanju bomo primerjali izračune posameznih koeficientov koncentracije po trgih in velikosti.

**Tabela 11: Primerjava posameznih mer koncentracije (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.)**

dejavnost	HHI	Ginijev koeficient	KK	Entropija	Eksponentni	RHT
52110	1031,33	0,955	0.957	2,931	0,053	0,045
52120	549,10	0,891	0.894	3,506	0,03	0,031
52210	1186,23	0,721	0.738	2,698	0,067	0,081
52220	1550,54	0,723	0.742	2,494	0,082	0,097
52230	2719,43	0,598	0.648	1,813	0,163	0,191
52240	2309,81	0,427	0.498	1,62	0,198	0,249
52250	6673,89	0,772	0.901	0,673	0,51	0,628
52260	9877,84	0,662	0.993	0,038	0,963	0,988
52270	1818,52	0,714	0.751	2,026	0,132	0,175
52310	6209,73	0,568	0.757	0,634	0,531	0,579
52320	896,78	0,666	0.684	2,831	0,0589	0,077
52330	2513,62	0,737	0.778	1,791	0,167	0,21
52410	855,73	0,689	0.698	3,254	0,039	0,044
52420	866,53	0,337	0.338	3,692	0,025	0,021
52430	1135,10	0,795	0.804	2,951	0,052	0,056
52440	3562,73	0,848	0.857	2,164	0,115	0,07
52450	1361,83	0,796	0.805	2,95	0,052	0,053
52461	964,60	0,614	0.638	2,631	0,072	0,095
52462	2412,73	0,749	0.769	2,282	0,102	0,102
52463	399,60	0,706	0.712	3,778	0,023	0,029
52471	7787,80	0,882	0.941	0,615	0,54	0,529
52472	8173,84	0,849	0.955	0,44	0,644	0,737
52473	900,70	0,709	0.722	2,983	0,051	0,061
52481	2114,72	0,834	0.849	2,298	0,1	0,109

52482	3532,68	0,813	0.831	1,957	0,141	0,119
52483	1212,75	0,676	0.697	2,605	0,074	0,094
52484	2621,22	0,415	0.498	1,429	0,24	0,285
52485	813,69	0,586	0.607	2,773	0,062	0,083
52486	1645,58	0,612	0.641	2,317	0,098	0,117
52487	3697,74	0,722	0.802	1,298	0,273	0,36
52488	1044,96	0,817	0.819	3,761	0,023	0,017
52500	6451,74	0,764	0.873	0,799	0,449	0,529
52610	3743,23	0,834	0.878	1,437	0,237	0,301275
52620	616,65	0,481	0.497	3,01	0,049	0,064195
52630	821,43	0,806	0.814	3,131	0,023	0,053
52710	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
52720	689,25	0,758	0.765	3,406	0,033	0,039
52730	7645,47	0,575	0.862	0,403	0,668	0,785
52740	1111,73	0,689	0.707	2,73	0,065	0,082

**Tabela 12: Razvrstitev dejavnosti po posameznih koeficientih koncentracije (Vir: Tabela 11.)**

	Dejavnost HHI	Dejavnost Gini	Dejavnost KK	Dejavnost entropija	Dejavnost eksponentni	Dejavnost RHT
1	52260	52110	52260	52260	52260	52260
2	52472	52120	52110	52730	52730	52730
3	52471	52471	52472	52472	52472	52472
4	52730	52472	52471	52471	52471	52250
5	52250	52440	52250	52310	52310	52310
6	52500	52481	52120	52250	52250	52500
7	52310	52610	52610	52500	52500	52471
8	52610	52488	52500	52487	52487	52487
9	52487	52482	52730	52484	52484	52610

10	52440	52630	52440	52610	52610	52484
11	52482	52450	52481	52240	52240	52240
12	52230	52430	52482	52330	52330	52330
13	52484	52250	52488	52230	52230	52230
14	52330	52500	52630	52482	52482	52270
15	52462	52720	52450	52270	52270	52482
16	52240	52462	52430	52440	52440	52486
17	52481	52330	52487	52462	52462	52481
18	52270	52220	52330	52481	52481	52462
19	52486	52487	52462	52486	52486	52220
20	52220	52210	52720	52220	52220	52461
21	52450	52270	52310	52483	52483	52483
22	52483	52473	52270	52461	52461	52485
23	52210	52463	52220	52210	52210	52740
24	52430	52410	52210	52740	52740	52210
25	52740	52740	52473	52485	52485	52320
26	52488	52483	52463	52320	52320	52440
27	52110	52320	52740	52110	52110	52620
28	52461	52260	52410	52450	52450	52473
29	52473	52461	52483	52430	52430	52430
30	52320	52486	52320	52473	52473	52630
31	52420	52230	52230	52620	52620	52450
32	52410	52485	52486	52630	52410	52110
33	52630	52730	52461	52410	52720	52410
34	52485	52310	52485	52720	52120	52720
35	52720	52620	52240	52120	52420	52120
36	52620	52240	52484	52420	52630	52463
37	52120	52484	52620	52488	52488	52420
38	52463	52420	52420	52463	52463	52488
39	52710	52710	52710	52710	52710	52710

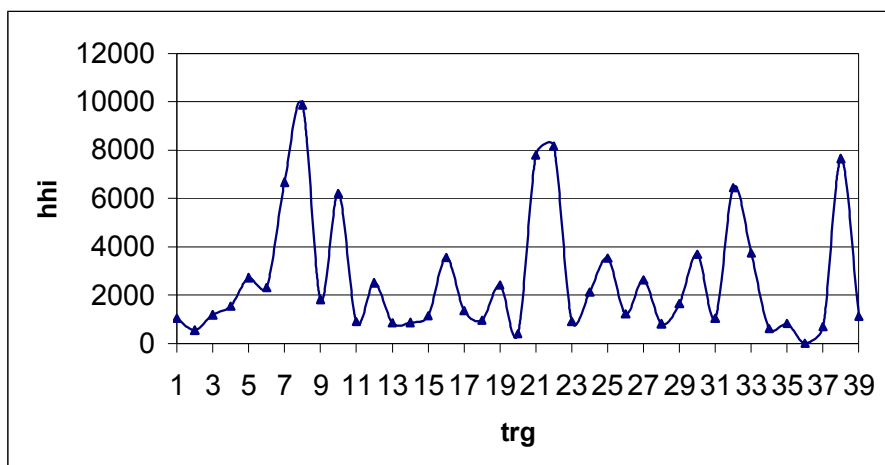
Tabela 12 prikazuje razvrstitev indeksov tržne koncentracije po velikosti. Pokaže se podobnost med razvrstitvijo entropije in eksponentnih indeksov (kar je glede na dejstvo, da sta kazalca povezana, pričakovano) in do neke mere HHI. Rahlo različne rezultate dobimo za Ginijeve koeficiente, ki pa jih koeficienti koncentracije vseeno približajo ostalim kazalcem tržne koncentracije (razlog je predvsem v tem, da gre, kot smo že omenili, bolj za kazalec (ne)enakosti kot za kazalec koncentracije).

S pomočjo grafične analize grafov 2, 3 in 4 bomo skušali pokazati na povezavo med tremi merami tržne koncentracije – HHI, eksponentnim indeksom in entropijo. Pri tem poudarimo, da smo zaradi boljše preglednosti kodirali nazive posameznih trgov in sicer tako, da zaporednim petmestnim šifram SKD tečejo vrednosti 1, 2, 3, ..., n; kjer je n število vseh opazovanj (trgov).

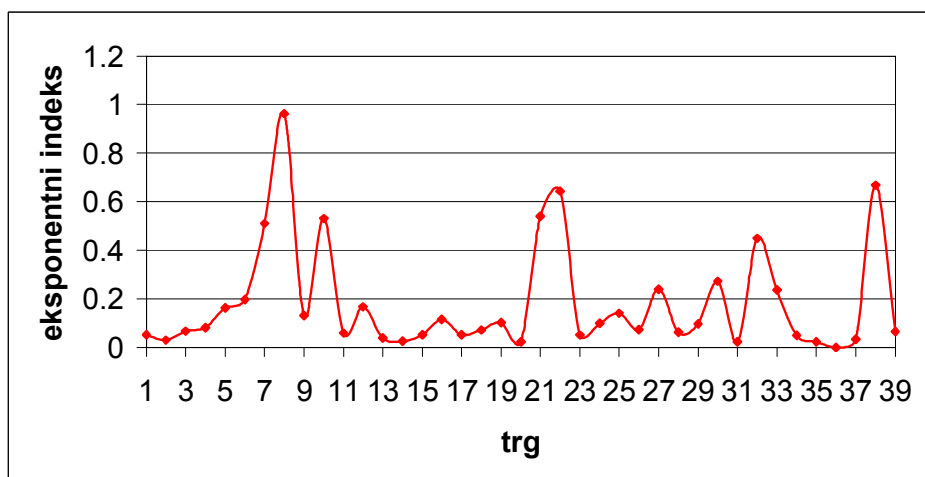
Oziroma:

Šifra trga	Naziv trga	Koda
52.110	[trgovina na drobno v nespecializiranih prodajalnah, pretežno z živili]	→ 1
52.120	[trgovina na drobno v drugih nespecializiranih prodajalnah]	→ 2
.	.	.
.	.	.
.	.	.
52.740	[druga popravila izdelkov široke porabe]	→ 39

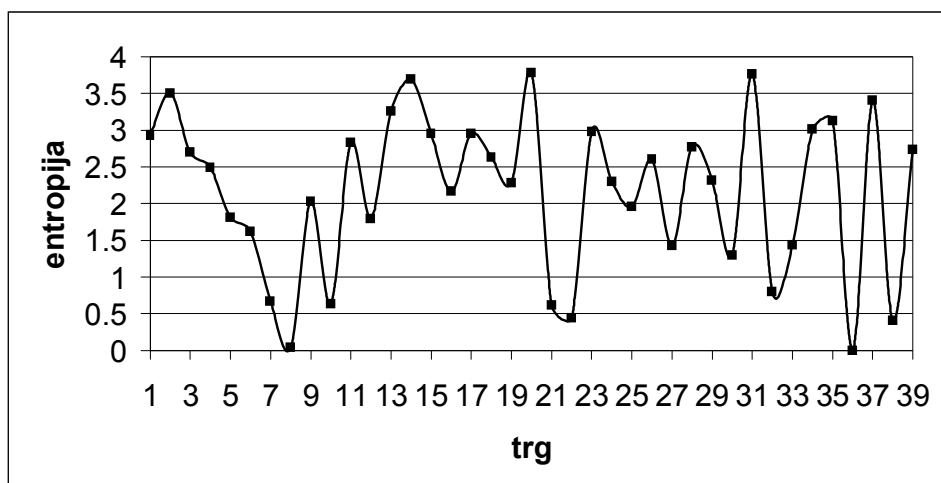
**Graf 2: Prikaz HHI po trgih (Vir: Tabela 12.)**



**Graf 3: Prikaz eksponentnih indeksov po trgih (Vir: Tabela 12.)**



**Graf 4: Prikaz entropije po trgih (Vir: Tabela 12.)**



Iz grafov 2 in 3 je razvidno, da imata HHI in eksponentni indeks podobne faze, vendar malce različne amplitude: eksponentni indeks ima manj izrazite nihaje (bolj položne). Eksponentni indeks in entropija pa se gibljeta relativno komplementarno (kar je pričakovano glede na medsebojno povezanost, ki smo jo prikazali zgoraj).

Lahko zaključimo, da je najbolj standardni kazalec tržne koncentracije, HHI, najbrž res najbolj uporabno merilo za osnovno detekcijo dogajanja na trgu, saj je bodisi povezan z nekaterimi kazalci (vsebinsko in formalno), ali pa zagotavlja manjšo izgubo informacije o tržni strukturi kot ostali kazalci. Prav zato bomo v nadaljevanju sprejeli predpostavko, da bomo navkljub širšemu naboru kazalcev koncentracije na trgu tržne koncentracije za posamezne trge znotraj oddelka 52 opisovali z HHI. Prednost HHI je tudi v tem, da ima točno določene vrednosti za posamezne oblike stopnje tržne koncentracije (nizko, srednjo in visoko).

Izračun ostalih kazalcev tržne koncentracije smo naredili predvsem zato, da bi dobili popolnejšo sliko in naredili pregled standardnih kazalcev tržne koncentracije. Prav tako nekateri kazalci bolj nazorno prikazujejo nekatera razmerja (npr. Lorenzova krivulja porazdelitev med podjetji in prihodki iz poslovanja).

Toda, da bi pojasnili, kaj se na posameznih trgih dejansko dogaja, ni dovolj samo izbrati dovolj dobro (globoko) definicijo trga in ustreznega kazalca, ampak je treba

preveriti tudi časovne trajektorije indeksov koncentracije, ki dajejo dodatne informacije o oblikovanju tržne strukture in koncentracije na posameznih preučevanih trgih. Zato bomo v nadaljevanju raziskave preverili prav razvoj časovnih trajektorij za HHI.

## **Analiza časovnih trajektorij**

### **Analiza časovnih trajektorij za HHI po posameznih trgih**

Zgoraj smo pokazali, da je med osnovnimi kazalci tržne koncentracije najboljši kazalec HHI in da analiza trgov v določenem letu ne pove dovolj o dinamiki in oblikovanju tržne strukture, saj se izgubi informacija o razvoju tržne strukture. To odpravljamo s pomočjo razvoja časovnih trajektorij za HHI po posameznih trgih, ki bodo definirani s petštevlično SKD šifro.

### **Metodološko izhodišče časovnega razvoja trajektorij za HHI**

Tudi v tem primeru bomo sprejeli vse tri zgornje predpostavke, ki so opredeljevale izračun standardnih kazalcev tržne koncentracije, vendar pa moramo zaradi spremenjenih metodoloških izhodišč zajemanja podatkov (način zajemanja podatkov iz poslovnih bilanc se je leta 2001 spremenil) upoštevati sledečo korekcijo:

- Od začetnega leta zajetja podatkov (1995) do leta spremembe zajemanja podatkov (2001) so bile v postavki čisti prihodki iz prodaje proizvodov in storitev na domačem trgu zajete tudi najemnine. Povedano drugače, od leta 1995 – 2001 so v prihodkih iz poslovanja, ki opredeljujejo tudi trg, zajete tudi najemnine, ki smo jih v letu 2002 izločili (saj smo predpostavili, da so neodvisne od poslovanja na trgu, oziroma, da ti prihodki izvirajo iz dejavnosti, ki ni osnovna dejavnost). Slednje je potrebno upoštevati pri interpretaciji rezultatov.



Definicija trga je tako razdeljena na dva segmenta:

1. Trg v obdobju 1995 – 2001 (čisti prihodki iz prodaje proizvodov in storitev na domačem trgu (AOP51) ter čisti prihodki iz prodaje blaga in materiala na domačem trgu (AOP53)).
2. Trg v letu 2002 (čisti prihodki od prodaje proizvodov in storitev na domačem trgu razen najemnin (AOP92) in čisti prihodki od prodaje in proizvodov in storitev na tujem trgu (AOP94)).

**Tabela 13: Hirschman-Herfindahlovi indeks za posamezne dejavnosti v obdobju 1995 –2002 (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.)**

Dejavnost	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
52.110 Trgovina na drobno v nespecializiranih prodajalnah								
	217,601	309,168	646,749	591,768	631,830	857,275	982,685	1031,325
52.120 Trgovina na drobno v drugih nespecializiranih prodajalnah								
	490,494	413,808	417,542	373,539	381,824	433,366	493,805	549,104
52.210 Trgovina na drobno z živili, pijačami in tobačnimi izdelki v specializiranih prodajalnah								
	2709,345	2079,990	2099,110	1506,791	1544,508	1737,556	1223,180	1186,234
52.220 Trgovina na drobno z mesom in mesnimi izdelki								
	881,323	720,628	676,325	643,741	772,157	838,186	1092,703	1550,543
52.230 Trgovina na drobno z ribami, raki, mehkužci								
	2377,949	2419,849	2365,265	3277,631	2934,399	2800,119	2857,792	2719,430
52.240 Trgovina na drobno s kruhom, pecivom, testeninami, sladkornimi izdelki								
	4830,235	7005,989	2953,705	2287,084	2765,020	2141,477	2055,049	2309,813
52.250 Trgovina na drobno z alkoholnimi in brezalkoholnimi pijačami								
	4042,527	5830,792	2565,056	2901,385	3026,973	3656,942	5203,258	6673,891
52.260 Trgovina na drobno s tobačnimi izdelki								
	3131,274	9753,877	9909,977	9942,975	9950,007	9894,340	9877,294	9877,839
52.270 Trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah z živili								
	3545,304	2812,866	2740,640	2760,564	1489,953	2280,793	2135,833	1818,523
52.310 Dejavnost lekarn								
	10000	7090,159	4169,633	4188,490	4080,955	5768,000	5900,613	6209,734
52.320 Trgovanje na drobno z medicinskimi in ortopedskimi izdelki								
	2238,112	1922,504	1779,552	1627,295	957,000	953,874	975,633	896,776
52.330 Trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah								

	3567,887	3030,274	1272,197	1254,969	2271,759	2279,358	1998,477	2513,620
52.410 Trgovina na drobno s tekstilom								
	1064,472	852,019	483,218	469,9389	501,767	454,154	560,861	855,734
52.420 Trgovina na drobno z oblačili								
	342,2222	346,636	365,092	376,047	350,977	368,820	514,366	866,533
52.430 Trgovina na drobno z obutvijo in usnjenimi izdelki								
	1387,848	1278,608	1773,136	1649,407	1884,686	1390,228	1085,231	1135,101
52.440 Trgovina na drobno s pohištvo, svetili in drugimi predmeti za gospodinjstvo								
	1448,075	1417,375	1886,454	1885,274	1668,977	2222,576	2728,444	3562,731
52.448								
	10000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
52.450 Trgovina na drobno z električnimi gospodinjskimi, radijskimi in TV napravami								
	3652,424	4364,690	2246,056	2249,885	2108,881	3184,840	3167,816	1361,833
52.461 Trgovina na drobno s kovinskimi izdelki, barvami in gradbenim materialom								
	678,406	684,627	984,999	1046,474	817,541	928,719	949,437	964,597
52.462 Trgovina na drobno z barvami, laki in drugimi kemičnimi sredstvi								
	3806,579	4219,166	4043,967	3673,313	2985,306	2735,676	2773,180	2412,732
52.463 Trgovina na drobno z gradbenim materialom								
	447,885	503,556	560,226	557,373	543,166	487,908	435,263	399,597
52.471 Trgovina na drobno s knjigami, časopisi, revijami, papirjem, pisalnimi potrebščinami								
	3417,782	3293,974	5355,518	7607,820	7481,601	7768,586	7991,347	7787,796
52.472 Trgovina na drobno s časopisi, revijami								
	8995,326	9003,330	9012,360	9064,390	8663,360	8373,144	8356,313	8173,839
52.473 Dejavnost papirnic								
	608,2001	618,766	611,098	568,628	518,969	989,256	886,000	900,698
52.481 Trgovina na drobno s športno opremo								
	3615,223	3233,662	2354,905	2102,711	2029,666	2271,650	2302,877	2114,716
52.482 Dejavnost cvetličarn								
	7755,878	6354,079	5457,513	4963,398	4071,349	4129,867	3684,164	3532,680
52.483 Trgovina na drobno z vrtnarsko opremo in hišnimi živalmi								
	1579,169	2395,013	2031,696	1801,157	1132,507	1204,176	1090,950	1212,746
52.484 Trgovina na drobno s kurivom								
	3272,505	3748,588	3785,863	3573,730	2616,068	2270,566	3209,269	2621,218
52.485 Trgovina na drobno z urami, nakitom, bižuterijo								
	3678,648	2705,049	1619,169	1473,887	1337,892	1139,396	1065,177	813,691
52.486 Trgovina na drobno z umetniškimi izdelki								
	7590,549	7071,506	4337,759	3213,433	2940,684	2643,269	2222,962	1645,583

52.487 Trgovina na drobno z igračami, otroško opremo								
	5628,891	5311,902	3028,812	3218,269	3375,286	4127,691	4141,635	3697,735
52.488 Trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah, d.n.								
	478,982	485,198	445,4641	442,851	290,092	344,399	364,294	1044,959
52.500 Trgovina na drobno z rabljenim blagom								
	5214,114	3169,513	2233,64	2048,756	2188,935	5169,879	5938,799	6451,740
52.610 Trgovina na drobno po pošti								
	0,00	3214,271	3580,708	5945,710	4131,213	4003,459	4071,833	3743,230
52.620 Trgovina na drobno na tržnicah in stojnicah								
	4588,35	2222,307	2259,304	725,0841	612,954	607,777	536,954	616,650
52.630 Druga trgovina na drobno zunaj prodajaln								
	5821,943	4335,297	1366,876	1121,229	869,449	953,985	771,389	821,430
52.710 Popravilo obutve in drugih usnjenih izdelkov								
	9178,113	9144,189	8031,607	5372,010	10000	10000	10000	10000,000
52.720 Popravilo električnih gospodinjskih naprav								
	1029,67	1380,394	2050,134	2054,087	701,595	549,508	597,927	689,250
52.730 Popravilo ur, nakita								
	6638,256	9088,925	8075,228	4699,217	5847,018	3701,094	6140,687	7645,473
52.740 Druga popravila izdelkov široke porabe								
	543,965	617,546	648,625	633,235	658,705	920,434	1009,317	1111,731

Tabela 13 prikazuje razvoj trajektorij za HHI po posameznih trgih. V nadaljevanju bomo pregledali razvoj trajektorij za posamezne skupine trgov in jih grafično analizirali. Ta del raziskave se zaključuje z izračunom varianc in koeficientov variacije, s čimer želimo preveriti, kateri trgi so doživeli največja nihanja tržne koncentracije (merjene s HHI).

Poudarimo ponovno, da veljajo naslednje meje:

1000 < HHI – koncentracija na trgu je nizka

1000 < HHI < 1800 – koncentracija na trgu je srednje visoka

HHI > 1800 – koncentracija na trgu je visoka

**Tabela 14: Gibanje Hirschman-Herfindahlovih indeksov za preučevane dejavnosti v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 13.)**

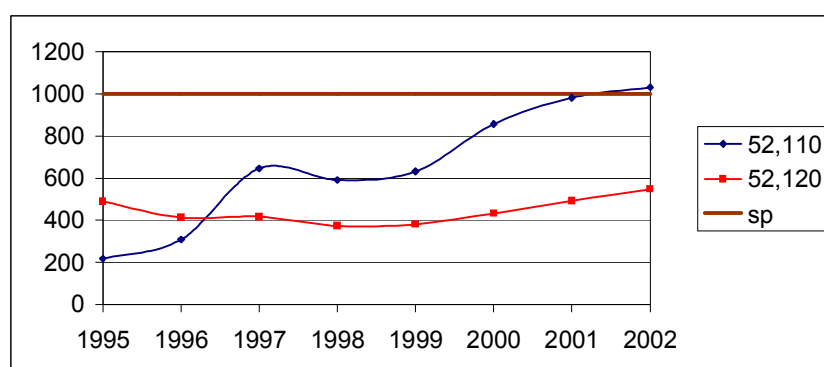
Dejavnost/leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
52.110	217,601	309,168	646,749	591,768	631,830	857,275	982,685	1031,325
52.120	490,494	413,808	417,542	373,539	381,824	433,366	493,805	549,104

Legenda:

52.110 – Trgovina na drobno v nespecializiranih prodajalnah, pretežno z živili

52.120 – Trgovina na drobno drugih v specializiranih prodajalnah

**Graf 5: Prikaz gibanja HHI za preučevani panogi v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 14.)**



Legenda:

sp – spodnja meja srednje visoke koncentracije na trgu (HHI = 1000)

Iz grafa 5 lahko opazimo, da se je koncentracija na obeh trgih spreminjala. V panogi 52.110 je prišlo do naglega povečanja koncentracije na trgu (vrednosti za HHI je v preučevanem obdobju narasla z nekaj nad 200 na 1000, kar je spodnja meja srednje ravni koncentracije). Na trgu 52.120 pa se je HHI gibal v pasu med 400 in 600 z relativno stabilnim deležem v obdobju med 1996 in 2000.

Glede na dinamiko povečevanja vrednosti za HHI bi pričakovali, da bo ekonomska politika podrobneje spremljala oblikovanje tržne strukture v panogi 52.110.

**Tabela 15: Gibanje Hirschman-Herfindahlovih indeksov za preučevane dejavnosti v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 13.)**

Dejavnost/leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
52.210	2709,345	2079,99	2099,110	1506,791	1544,508	1737,556	1223,18	1186,234
52.220	881,323	720,628	676,325	643,7412	772,157	838,186	1092,703	1550,543
52.230	2377,949	2419,849	2365,265	3277,631	2934,399	2800,119	2857,792	2719,430
52.240	4830,235	7005,989	2953,705	2287,084	2765,020	2141,477	2055,049	2309,813
52.250	4042,527	5830,792	2565,056	2901,385	3026,973	3656,942	5203,258	6673,891
52.260	3131,274	9753,877	9909,977	9942,975	9950,007	9894,340	9877,294	9877,839
52.270	3545,304	2812,866	2740,640	2760,564	1489,953	2280,793	2135,833	1818,523

Legenda:

52.210 – Trgovina na drobno z živili, pijačami in tobačnimi izdelki v specializiranih prodajalnah

52.220 – Trgovina na drobno z mesom in mesnimi izdelki

52.230 – Trgovina na drobno z ribami, raki, mehkužci

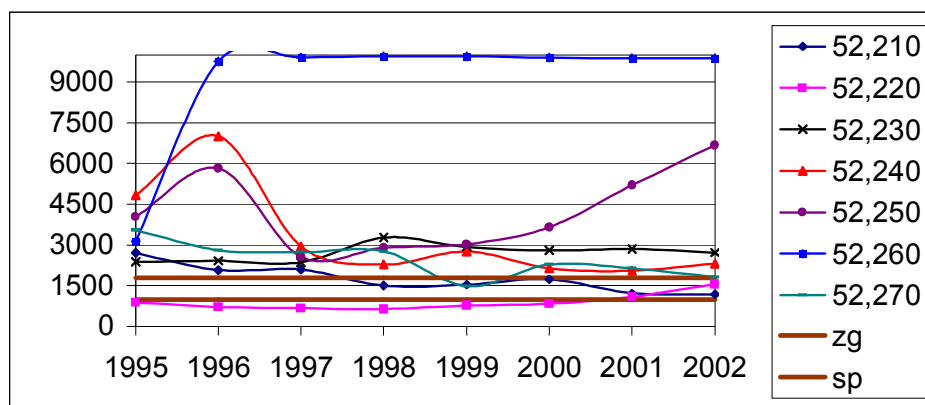
52.240 – Trgovina na drobno s kruhom, pecivom, testeninami, sladkornimi izdelki

52.250 – Trgovina na drobno z alkoholnimi in brezalkoholnimi pijačami

52.260 – Trgovina na drobno s tobačnimi izdelki

52.270 – Trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah z živili

**Graf 6: Prikaz gibanja HHI za preučevane panoge v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 15.)**



Legenda:

sp – spodnja meja srednje visoke koncentracije na trgu (HHI = 1000)

zg - zgornja meja srednje visoke koncentracije na trgu (HHI = 1800)

Iz tabele 6 je razvidno, da so bile tržne koncentracije, razen trga 52.220, vsaj na zgornji meji srednje visoke stopnje koncentracije. Pri tem sta posebno izstopala trga 52.250 in 52.260, kjer so bile stopnje koncentracije, merjene s HHI, izjemno visoke (na trgu 52.260 je bila dosežena skorajda maksimalna stopnja koncentracije, medtem ko je na trgu 52.250 tržna koncentracija izjemno hitro naraščala).

Do precejšnjega padca tržne koncentracije je prišlo na trgu 52.240, vendar se je padec stabiliziral na ravni drugih trgov (52.210, 52.230, 52.270), to je na ravni nad zgornjo mejo srednje visoke ravni koncentracije.

Upoštevajoč stalno gibanje panoge 52.200 med vsemi ravnmi tržne koncentracije lahko ugotovimo, da je, merjeno s HHI, stopnja tržne koncentracije v preučevanih panogah izjemno visoka, oziroma, da omenjene panoge izkazujejo motnje na trgu.

Gledano z vidika optimizacije potrošnikovega blagostanja bi morala ekonomska politika preveriti parametre, ki določajo tržno strukturo na omenjenih trgih in s svojimi instrumenti poseči na trg in preprečiti nadaljnjo koncentracijo na preučevanih trgih.

**Tabela 16: Gibanje Hirschman-Herfindahlovih indeksov za preučevane dejavnosti v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 13.)**

Dejavnost/leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
52.310	10000	7090,159	4169,633	4188,49	4080,955	5768,000	5900,613	6209,734
52.320	2238,112	1922,504	1779,552	1627,295	957,000	953,874	975,633	896,776
52.330	3567,887	3030,274	1272,197	1254,969	2271,759	2279,358	1998,477	2513,620

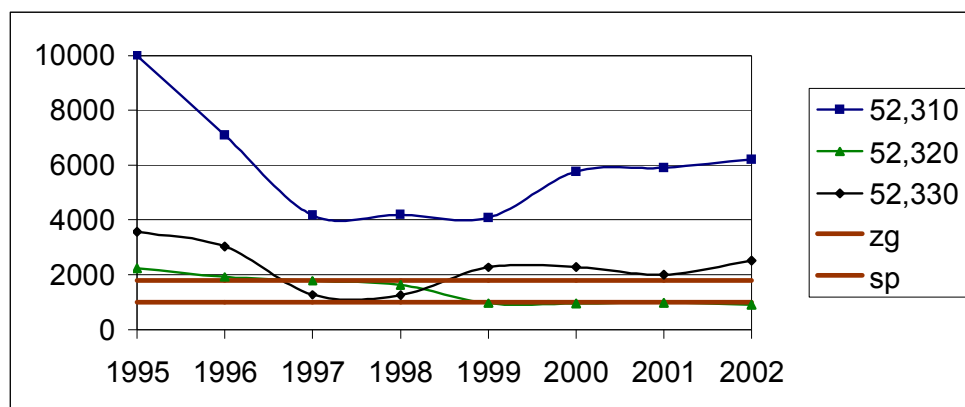
Legenda:

52.310 – Dejavnost lekarn

52.320 – Trgovina na drobno z medicinskimi in ortopedskimi izdelki

52.330 – Trgovina na drobno s kozmetičnimi in toaletnimi izdelki

**Graf 7: Prikaz gibanja HHI za preučevane panoge v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 16.)**



Legenda:

sp – spodnja meja srednje visoke koncentracije na trgu (HHI = 1000)

zg - zgornja meja srednje visoke koncentracije na trgu (HHI = 1800)

Graf 7 prikazuje gibanje HHI za tri preučevane panoge. Tržna koncentracija, merjena s HHI na trgu 52.310, je bila z izjemo v letih 1995 – 1997 (ko je doživela precejšen padec) stabilna in izjemno visoka. Trga 52.320 in 52.330 pa sta v letih 1997-1998 nihala med spodnjo in zgornjo mejo tržne koncentracije, kasneje pa je bila tržna koncentracija na trgu 52.320 na spodnji meji srednje visoke tržne koncentracije, tržna koncentracija na trgu 52.330 pa na zgornji meji srednje visoke tržne koncentracije.

Iz povedanega sledi, da bo na trgu 52.320 potrebno vzdrževati stopnjo koncentracije vsaj na spodnji ravni srednje visoke tržne koncentracije, medtem, ko bo v preostalih dveh panogah potrebno najprej določiti dejavnike, ki omejujejo konkurenco in imajo za posledico visoke tržne koncentracije in kasneje z instrumenti ekonomske politike odpravljati ovire za motnje na trgu.

**Tabela 17: Gibanje Hirschman-Herfindahlovih indeksov za preučevane dejavnosti v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 13.)**

Dejavnost/leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
52.410	1064,472	852,019	483,2185	469,9389	501,767	454,1543	560,861	855,734
52.420	342,222	346,636	365,092	376,047	350,977	368,820	514,366	866,533
52.430	1387,848	1278,608	1773,136	1649,407	1884,686	1390,228	1085,231	1135,101
52.440	1448,075	1417,375	1886,454	1885,274	1668,977	2222,576	2728,444	3562,731
52.448	10000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
52.450	3652,424	4364,690	2246,056	2249,885	2108,881	3184,840	3167,816	1361,833

Legenda:

52.410 – Trgovina na drobno s tekstilom

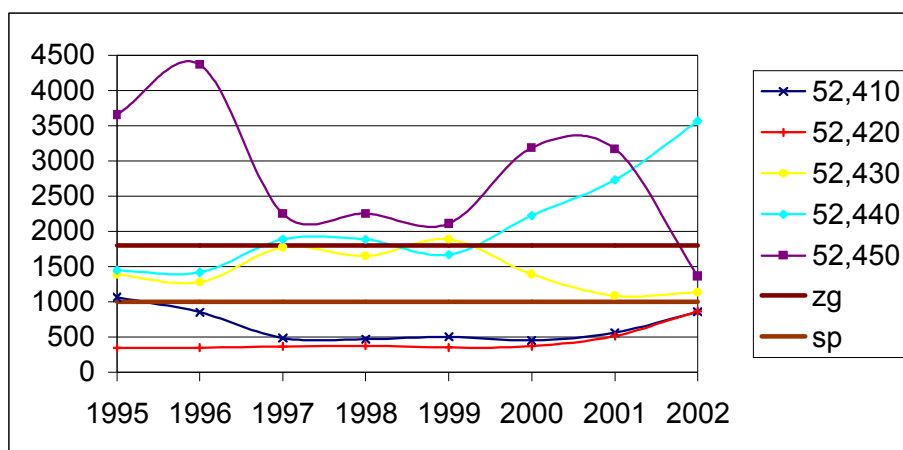
52.420 – Trgovina na drobno z oblačili

52.430 – Trgovina na drobno z obutvijo in usnjenimi izdelki

52.440 – Trgovina na drobno s pohištvom, svetili in drugimi predmeti za gospodinjstvo

52.450 – Trgovina na drobno z električnimi gospodinjskimi, radijskimi in TV napravami

**Graf 8: Prikaz gibanja HHI za preučevane panoge v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 17.)**





Legenda:

sp – spodnja meja srednje visoke koncentracije na trgu (HHI = 1000)

zg – zgornja meja srednje visoke koncentracije na trgu (HHI = 1800)

Tržna koncentracija na trgu 52.450 se je v pričakovanem obdobju precej spreminjala: iz izjemno visoke tržne koncentracije v začetnem letu analize (1995) je padla v letu 1997 na raven, kjer je bila relativno stabilna do leta 1999, ko je spet narasla, in v letu 2002 do srednje visoke ravni tržne koncentracije.<sup>8</sup> Do ravno obratnega procesa je prišlo na trgu 52.440, kjer je stopnja tržne koncentracije začela naraščati in iz srednje visoke ravni prišla na visoko raven, kjer je bila nekaj časa relativno stabilna, potem pa je začela v letu 2000 skokovito naraščati. Na trgu 52.430 je bilo v preučevanem obdobju zaznati srednje visoko stopnjo koncentracije, medtem, ko sta trga 52.410 in 52.420 izkazovala nizko stopnjo tržne koncentracije.

Med preučevanimi trgi bi se morala ekonomska politika usmeriti predvsem na trga 52.440 in 52.450, kjer je izkazana relativno visoka volatilnost tržne koncentracije, in ugotoviti razloge za to. To si lahko pojasnimo npr. s prevladujočim podjetjem (oziroma podjetji) v panogi, kjer sta sicer omogočena hiter vstop in izstop iz panoge, vendar prevladujoče podjetje (podjetja) ohranja svojo moč, ne glede na število vstopov in izstopov iz panoge.

**Tabela 18: Gibanje Hirschman-Herfindahlovih indeksov za preučevane dejavnosti v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 13.)**

Dejavnost/leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
52461	678,406	684,627	984,999	1046,474	817,541	928,719	949,437	964,597
52462	3806,579	4219,166	4043,967	3673,313	2985,306	2735,676	2773,18	2412,732
52463	447,885	503,5561	560,226	557,373	543,1656	487,908	435,263	399,597

---

<sup>8</sup>To je seveda lahko tudi posledica različnih metodoloških pristopov k definiciji trga v obeh preučevanih obdobjih.

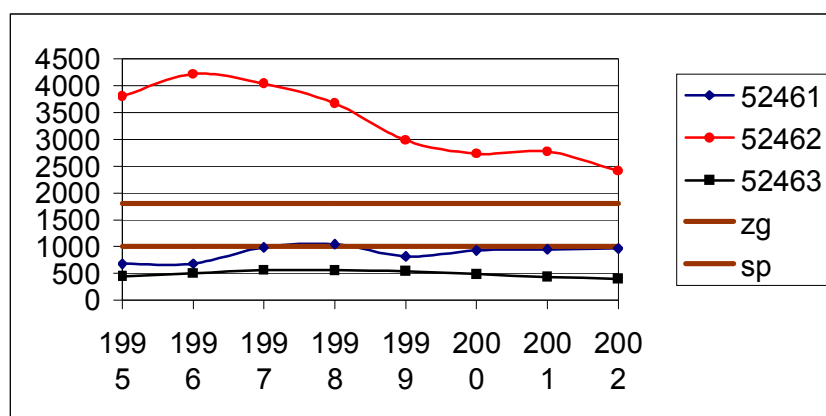
Legenda:

52.461 – Trgovina na drobno s kovinskimi izdelki

52.462 – Trgovina na drobno z barvami, laki in drugimi kemičnimi sredstvi

52.463 – Trgovina na drobno z gradbenim materialom

**Graf 9: Prikaz gibanja HHI za preučevane panoge v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 18.)**



Legenda:

sp – spodnja meja srednje visoke koncentracije na trgu (HHI = 1000)

zg – zgornja meja srednje visoke koncentracije na trgu (HHI = 1800)

Medtem, ko je bila na trgih 52.461 in 52.463 prisotna relativno nizka stopnja tržne koncentracije, je bila na trgu 52.462 tržna koncentracija v preučevanem obdobju vseskozi visoka.

**Tabela 19: Gibanje Hirschman-Herfindahlovih indeksov za preučevane dejavnosti v obdobju 1995 - 2002**

Dejavnost/leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
52.471	3417,782	3293,974	5355,518	7607,820	7481,601	7768,586	7991,347	7787,796
52.472	8995,326	9003,330	9012,360	9064,390	8663,360	8373,144	8356,313	8173,839
52.473	608,200	618,766	611,098	568,6281	518,969	989,256	886,001	900,698

Vir: Tabela 13.

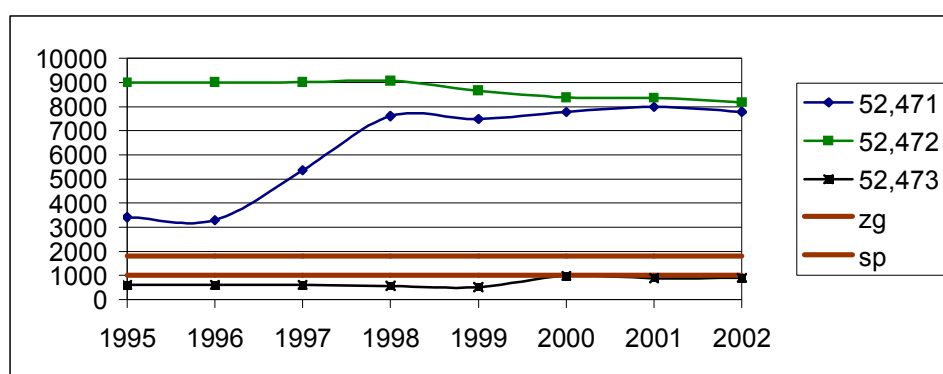
Legenda:

52.471 – Dejavnost knjigarn

52.472 – Trgovina na drobno s časopisi, revijami

52.473 – Dejavnost papirnic

**Graf 10: Prikaz gibanja HHI za preučevane panoge v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 19.)**



Legenda:

sp – spodnja meja srednje visoke koncentracije na trgu (HHI = 1000)

zg – zgornja meja srednje visoke koncentracije na trgu (HHI = 1800)

Tržna koncentracija na trgih 52.471 in 52.472 v preučevanem obdobju je bila izjemno visoka (pri tem, da se je koncentracija na trgu 52.471 med leti 1996 in 1998 izjemno povečala). Stopnja koncentracije na trgu 52.473 je bila vseskozi nizka oziroma v zadnjih letih na spodnji meji srednje visoke tržne koncentracije.

Za ekonomsko politiko bosta ključna predvsem trga 52.471 in 52.472, ki izkazujeta izjemno visoke stopnje tržne koncentracije.

**Tabela 20: Gibanje Hirschman-Herfindahlovih indeksov za preučevane dejavnosti v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 13.)**

Dejavnost/leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
52.481	3615,223	3233,662	2354,905	2102,711	2029,666	2271,650	2302,877	2114,716
52.482	7755,878	6354,079	5457,513	4963,398	4071,349	4129,867	3684,164	3532,680

52.483	1579,169	2395,013	2031,696	1801,157	1132,507	1204,176	1090,950	1212,746
52.484	3272,505	3748,588	3785,863	3573,730	2616,068	2270,566	3209,269	2621,218
52.485	3678,648	2705,049	1619,169	1473,887	1337,892	1139,396	1065,177	813,691
52.486	7590,549	7071,506	4337,759	3213,433	2940,684	2643,269	2222,962	1645,583
52.487	5628,891	5311,902	3028,812	3218,269	3375,286	4127,691	4141,635	3697,735
52.488	478,982	485,198	445,464	442,851	290,092	344,399	364,294	1044,959

Legenda:

52.481 – Trgovina na drobno s športno opremo

52.482 – Dejavnost cvetličarn

52.483 – Trgovina na drobno z vrtnarsko opremo in hišnimi živalmi

52.484 – Trgovina na drobno s kurivom

52.485 – Trgovina na drobno z urami, nakitom, bižuterijo

52.486 – Trgovina na drobno z umetniškimi izdelki

52.487 – Trgovina na drobno z igračami, otroško opremo

52.488 – Trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah d.n.

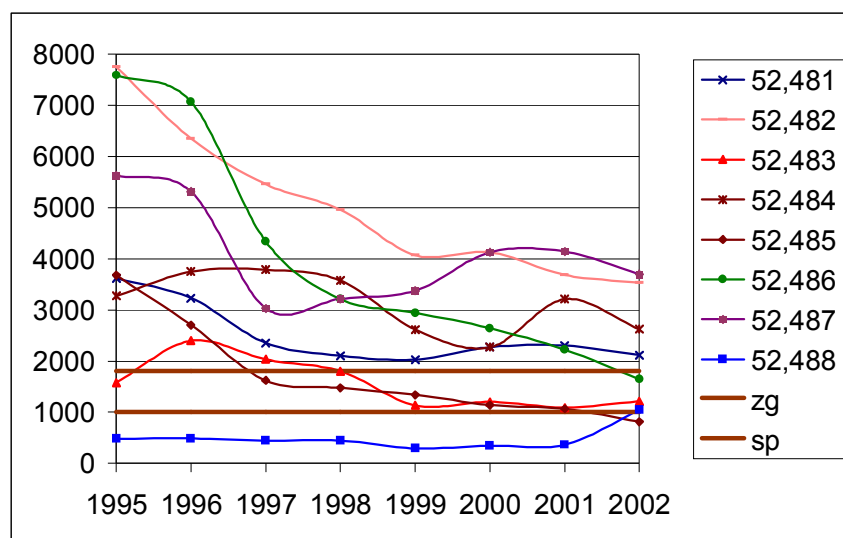
Legenda:

sp – spodnja meja srednje visoke koncentracije na trgu (HHI = 1000)

zg – zgornja meja srednje visoke koncentracije na trgu (HHI = 1800)

**Graf 11: Prikaz gibanja HHI za preučevane panoge v obdobju 1995 – 2002 (Vir:**

**Tabela 20.)**



Skupna značilnost trgov 52.482, 52.486, 52.484, 52.485, 52.487 in 52.481 je, da je stopnja koncentracije na teh trgih izjemno padla, ponekod tudi od zelo visoke do srednje visoke tržne koncentracije (npr. na trgih 52.485 in 52.486). Na drugih trgih pa je bil padec trajektorije za HHI vse počasnejši. Za preostala trga sta bili značilni srednje visoka (52.483) in nizka (52.488) stopnja tržne koncentracije. Z izjemo slednjih dveh bi morala ekonomska politika preučiti dogajanje na preostalih trgih, kjer je nastala pretežno visoka stopnja tržne koncentracije.

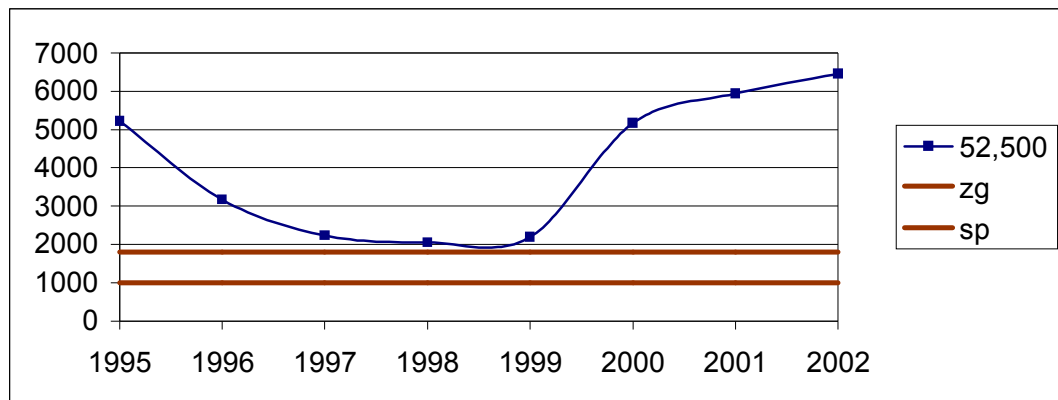
**Tabela 21: Gibanje Hirschman-Herfindahlovih indeksov za preučevane dejavnosti v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 13.)**

Dejavnost/leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
52.500	5214,114	3169,513	2233,640	2048,756	2188,935	5169,879	5938,799	6451,740

Legenda:

52.5000 – Trgovina na drobno z rabljenim blagom

**Graf 12: Prikaz gibanja HHI za preučevane panoge v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 21.)**



Legenda:

sp – spodnja meja srednje visoke koncentracije na trgu (HHI = 1000)

zg – zgornja meja srednje visoke koncentracije na trgu (HHI = 1800)

Za trg 52.500 lahko opazimo dve značilnosti: prvič izjemno visoko stopnjo tržne koncentracije in drugič izjemno volatilnost tržne koncentracije, ki je prikazana v grafu s trajektorijo za HHI v obliki črke U.

**Tabela 22: Gibanje Hirschman-Herfindahlovih indeksov za preučevane dejavnosti v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 13.)**

Dejavnost/leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
52.610	0,000	3214,271	3580,708	5945,710	4131,213	4003,459	4071,833	3743,230
52.620	4588,350	2222,307	2259,304	725,0841	612,9538	607,7766	536,9538	616,650
52.630	5821,943	4335,297	1366,876	1121,229	869,4491	953,9848	771,3894	821,430

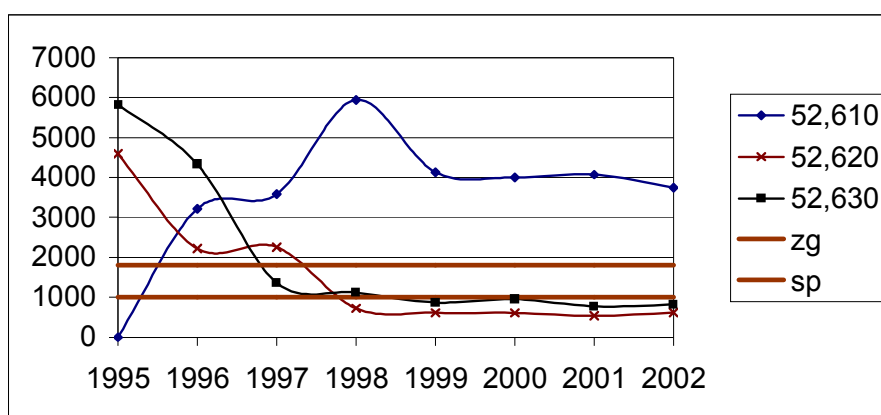
Legenda:

52.610 – Trgovina na drobno po pošti

52.620 – Trgovina na drobno na tržnicah in stojnicah

52.630 – Trgovina na drobno zunaj prodajaln

**Graf 13: Prikaz gibanja HHI za preučevane panoge v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 22.)**



Trga 52.620 in 52.630 kažeta precej naglo zmanjšanje tržne koncentracije, do katerega je prišlo v letih 1995 – 1998, ko se je stopnja koncentracije spreminjala od visoke preko srednje do nizke. Trg 52.610 je ravno obratno zaznal visok porast tržne koncentracije od leta 1996 (prvo leto z meritvami v naši časovni vrsti).

Legenda:

sp – spodnja meja srednje visoke koncentracije na trgu (HHI = 1000)

zg – zgornja meja srednje visoke koncentracije na trgu (HHI = 1800)

**Tabela 23: Gibanje Hirschman-Herfindahlovih indeksov za preučevane dejavnosti v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 13.)**

Dejavnost/leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
52.710	9178,113	9144,189	8031,607	5372,010	10000	10000	10000	10000,000
52.720	1029,670	1380,394	2050,134	2054,087	701,595	549,508	597,927	689,250
52.730	6638,256	9088,925	8075,228	4699,217	5847,018	3701,094	6140,687	7645,473
52.740	543,965	617,546	648,6247	633,235	658,705	920,435	1009,317	1111,731

Legenda:

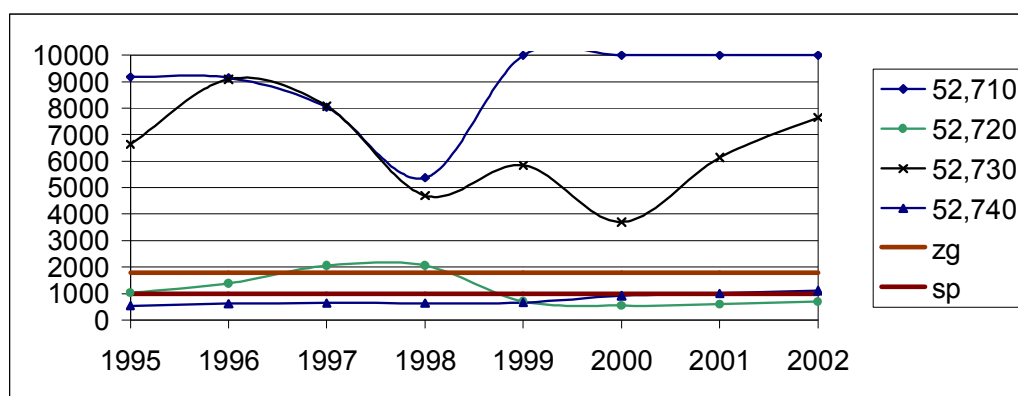
52.710 – Popravilo obutve in drugih usnjenih izdelkov

52.720 – Popravilo električnih gospodinjskih naprav

52.730 – Popravilo ur, nakita

52.740 – Druga popravila izdelkov široke porabe

**Graf 14: Prikaz gibanja HHI za preučevane panoge v obdobju 1995 – 2002 (Vir: Tabela 23.)**



Legenda:

sp – spodnja meja srednje visoke koncentracije na trgu (HHI = 1000)

zg – zgornja meja srednje visoke koncentracije na trgu (HHI = 1800)

Iz grafa 14 je razvidno, da je bila tržna koncentracija na trgu 52.710 od leta 1998 naprej najvišja možna. Izjemno visoka stopnja koncentracije je bila dosežena tudi na trgu 52.730 in je od leta 2000 naprej naraščala. Oba trga predstavljata ciljna trga za preučitev in aktiviranje instrumentov ekonomske politike. Na trgu 52.720 je tržna koncentracije do leta 1999 precej nihala, saj je od začetka preučevanega obdobja prešla s področja srednje visoke na visoko in prek srednje zopet na nizko raven tržne koncentracije. Za trg 52.740 pa je bilo značilno približevanje spodnji meji srednje visoke ravni tržne koncentracije.

Ker nas v analizi časovne trajektorije HHI ne zanimajo samo smeri njihovega razvoja, ampak tudi dinamika tega razvoja, bomo v nadaljevanju analizirali dva kazalca, ki kažeta na variabilnost opazovanih trajektorij: varianco in koeficient variacije. Pomen analize variabilnosti trajektorij je predvsem v lažjem razumevanju razvoja tržnih struktur na posameznih trgih oziroma pri določanju parametrov, ki povzročajo variabilnosti posameznih trajektorij.

Podrobnejša analiza bi morala vsebinsko definirati točke (določiti parametre, ki opredeljujejo spremembo), kjer se spremeni dinamika časovne trajektorije za HHI oziroma tržna struktura in se glede na te informacije prilagodijo instrumenti ekonomske politike za vsak preučevani trg posebej. Parametri spreminjanja dinamike so lahko različni (obstoj naravnih monopolov, dogovori prevladujočih podjetij v panogi, gibanje števila podjetij v panogi – povečane ovire pri vstopanju in izstopanju podjetij s trga, diferenciacija proizvodnje, obstoj rigidnih standardov, regulacija trgov, določanje vstopnih pogojev na trg, določanje minimalnih in maksimalnih cen etc.). Pomen prikaza variabilnosti za časovne trajektorije HHI je pomemben tudi za nosilce ekonomske politike, saj pomaga pri razumevanju delovanja instrumentov ekonomske politike na posameznih trgih v primeru obratov v tržni koncentraciji. V primeru, da je časovna trajektorija za HHI relativno stabilna in visoka, lahko ugotovimo, da je bila bodisi ekonomska politika na področju konkurence neobstoječa ali pa da je na trg delovala z napačnimi inštrumenti, ki niso spreminjali tržne koncentracije. Razlogov za aktiviranje napačnih inštrumentov je več, lahko pa jih ločimo na razloge politične (državno lastništvo v prevladujočih podjetjih v panogi, vpliv posameznih skupin na



oblikovanje ekonomske politike etc) in informacijske narave (pomanjkanje ustrezne informacijske podlage o dogajanju na posameznih trgih).

V nadaljevanju predstavljamo zgolj pregled variabilnosti trajektorije za HHI po posameznih trgih, to pa ne pomeni, da bi iz nadaljnje analize morali izločiti trge, kjer je tržna koncentracija sicer stabilna, vendar visoka, ampak zgolj podaja pregled trgov, kjer je potrebno določiti vzroke za spremembe v tržni koncentraciji, poleg tega pa gre za trge, kjer je prihodnji razvoj časovne trajektorije za HHI prav zaradi večje variabilnosti težje napovedljiv.

### **Izračun variance in koeficienta variacije za časovno trajektorijo HHI**

**Tabela 24: Varianca in koeficient variacije HHI po posameznih trgih znotraj oddelka 52 v obdobju med 1995 – 2002 (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.)**

Panoga	Varianca	KV
52110	75666,56	41,770
52120	3280,508	12,894
52210	230884,6	27,288
52220	78581,68	31,253
52230	89405,57	10,997
52240	2672539	49,636
52250	1978747	33,195
52260	4994487	24,715
52270	370005	24,847
52310	3445852	31,325
52320	249615,4	35,213
52330	552686,2	32,699
52410	47901,92	33,401
52420	28552,1	38,287
52430	75266,28	18,946

52440	464746,6	32,424
52448	10937500	264,575
52450	826652	32,564
52461	16971,83	14,773
52462	408601,2	19,189
52463	3175,008	11,456
52471	3570169	29,812
52472	114062,3	3,880
52473	28776,89	23,802
52481	302681,6	21,979
52482	1892838	27,551
52483	203511,1	28,994
52484	287186,1	17,082
52485	826249,2	52,569
52486	4338626	52,623
52487	801442	22,016
52488	48653,05	45,290
52500	2936017	42,288
52610	2412265	43,308
52620	1815470	88,576
52630	3313034	90,660
52710	2267903	16,797
52720	346398,9	52,012
52730	2767990	25,677
52740	39600,85	25,913

**Tabela 25: Prikaz razporeditve variance in koeficienta variacije HHI po posameznih trgih znotraj oddelka 52 v obdobju med 1995 – 2002 (Vir: Tabela 24.)**

Panoga	Varianca	Panoga	KV
--------	----------	--------	----

52448	10937500	52448	264,575
52260	4994487	52630	90,660
52486	4338626	52620	88,576
52471	3570169	52486	52,623
52310	3445852	52485	52,569
52630	3313034	52720	52,012
52500	2936017	52240	49,636
52730	2767990	52488	45,290
52240	2672539	52610	43,308
52610	2412265	52500	42,288
52710	2267903	52110	41,770
52250	1978747	52420	38,287
52482	1892838	52320	35,213
52620	1815470	52410	33,401
52450	826652	52250	33,195
52485	826249,2	52330	32,699
52487	801442	52450	32,564
52330	552686,2	52440	32,425
52440	464746,6	52310	31,325
52462	408601,2	52220	31,253
52270	370005	52471	29,812
52720	346398,9	52483	28,994
52481	302681,6	52482	27,551
52484	287186,1	52210	27,288
52320	249615,4	52740	25,913
52210	230884,6	52730	25,677
52483	203511,1	52270	24,847
52472	114062,3	52260	24,716
52230	89405,57	52473	23,802
52220	78581,68	52487	22,016
52110	75666,56	52481	21,979

52430	75266,28	52462	19,189
52488	48653,05	52430	18,946
52410	47901,92	52484	17,082
52740	39600,85	52710	16,797
52473	28776,89	52461	14,773
52420	28552,1	52120	12,895
52461	16971,83	52463	11,456
52120	3280,508	52230	10,997
52463	3175,008	52472	3,880

Koeficient variacije pokaže nihanje posamezne meritve okoli aritmetične sredine. Iz zgornje tabele lahko izločimo koeficient variacije z najvišjo vrednostjo in sicer za trg 52.488, ker gre za trg z enim samim podjetjem, ki je bilo prisotno samo v prvem letu opazovanja. Sledijo trgi, ki so razporejeni po velikosti koeficienta variacije (velja, da čim višji je ta koeficient, tem višja je variabilnost), kot je razvidno iz tabele 24.

Vendar pa je, kot smo omenili zgoraj za ekonomsko politiko, potrebno izločiti trge, na katere mora delovati s svojimi instrumenti v smislu povečevanja konkurence na trgu. Tovrstni ukrepi lahko ciljajo na tri skupine trgov:

1. trge z visoko variabilnostjo in visoko stopnjo koncentracije v preučevanem obdobju,
2. trge, kjer se tržna koncentracije v preučevanem obdobju povečuje (prehaja s področja z nizko ravniyo tržne koncentracije na področje s srednje visoko tržno koncentracijo in na področje z visoko tržno koncentracijo ali pa narašča, čeprav se nahaja v področju z visoko stopnjo tržne koncentracije), srednje visoko ravniyo tržne koncentracije, in
3. trge, kjer je raven tržne koncentracije v preučevanem obdobju stabilna, vendar ostajajo trajektorije HHI v področju visoke tržne koncentracije.

Praviloma visoka variabilnost in prehajanje na področje nizke tržne koncentracije (s področja s srednje ali visoko tržno koncentracijo) ne predstavljajo znaka za sprožanje instrumentov ekonomske politike, prav tako kot primeri stabilnega razvoja časovne trajektorije HHI na področju z nizko stopnjo tržne koncentracije. Sedaj lahko z naborom informacij, ki izhajajo iz predhodne analize (opredelitev kazalca koncentracije, pregled gibanja trajektorij za HHI in izračuna mer variabilnosti) razporedimo trge po posameznih segmentih kot smo jih razporedili zgoraj.

Segment 1: Trgi z visoko variabilnostjo in visoko stopnjo koncentracije v preučevanem obdobju (trgi so razporejeni po višini koeficienta koncentracije – torej nihanja okoli povprečne vrednosti):

1. Trg 52.240 – strm padec trajektorije HHI do leta 1997, potem pa stabilna raven na visoki ravni tržne koncentracije.
2. Trg 52.500 – strm padec, stabilnost in hitra rast trajektorije HHI na visoki ravni tržne koncentracije.
3. Trg 52.610 – hitra rast trajektorije HHI do leta 1998, potem padec v letu 1999 in znova hitra rast na zelo visoki ravni tržne koncentracije.
4. Trg 52.250 - trajektorija HHI v obliki obrnjenega U v letih 1995, 1996 (vrh), 1997 potem pa strmo naraščanje na visoki ravni tržne koncentracije.
5. Trg 52.330 - strm padec trajektorije HHI od začetka opazovanega obdobja do leta 1997, stabilno v letih 1998 in 1999, potem pa dvig in stabilno na visoki ravni tržne koncentracije.
6. Trg 52.482 – trajektorija HHI vseskozi pada, vendar ostaja na visoki ravni tržne koncentracije

Segment 2: Trgi, kjer se tržna koncentracija v preučevanem obdobju povečuje (prehaja s področja z nizko ravnijo tržne koncentracije na področje s srednje visoko tržno koncentracijo in na področje z visoko tržno koncentracijo ali pa narašča, čeprav se nahaja v področju z visoko stopnjo tržne koncentracije), ali pa niha med visoko in srednje visoko ravnijo tržne koncentracije:

1. Trg 52.623 – strm padec trajektorije HHI iz področja z visoko ravniyo koncentracije na področje z srednje visoko ravniyo koncentracije.
2. Trg 52.110 – hitra rast trajektorije HHI na spodnjo mejo srednje visoke ravni koncentracije.
3. Trg 52.320 – trajektorija HHI prehaja z zgornje na spodnjo mejo srednje visoke ravni koncentracije.
4. Trg 52.330 – trajektorije med srednje visoko in visoko stopnjo koncentracije.
5. Trg 52.220 – stabilen prestop s področja z nizko ravniyo na področje s srednje visoko ravniyo koncentracije.
6. Trg 52.483 – padec trajektorije HHI na področje s srednje visoko ravniyo koncentracije.
7. Trg 52.270 – do 1997 visoka raven tržne koncentracije, ki se počasi spušča proti zgornji meji srednje visoke ravni tržne koncentracije.
8. Trg 52.462 – vztrajno padanje trajektorije HHI proti zgornji meji srednje visoke ravni tržne koncentracije

Segment 3: Trgi, kjer je raven tržne koncentracije v preučevanem obdobju stabilna, vendar ostajajo trajektorije HHI v področju visoke tržne koncentracije:

1. Trg 52.471 – stabilna trajektorija HHI na izredno visoki ravni tržne koncentracije s tendenco zelo počasnega padanja.
2. Trg 52.260 – izjemno hitra rast na začetku preučevanega obdobja (1995 – 1996) in hitra stabilizacija na izjemno visoki ravni tržne koncentracije (okoli vrednosti 10000 za HHI).
3. Trg 52.730 – trije nihaji trajektorije HHI na področju visoke tržne koncentracije.
4. Trg 52.487 – padanje trajektorije HHI do leta 1997 in od takrat naprej stabilen razvoj v območju visoke tržne koncentracije.
5. Trg 52.481 – padanje trajektorije HHI do leta 1997, od takrat naprej pa počasno limitiranje k zgornji meji srednje visoke ravni tržne koncentracije.
6. Trg 52.462 – počasno padanje trajektorije HHI k zgornji meji srednje visoke ravni tržne koncentracije.
7. Trg 52.484 – rahlo padanje trajektorije HHI v območju visoke tržne koncentracije.

8. Trg 52.710 – najprej padec in potem odboj trajektorije HHI na najvišjo raven tržne koncentracije.
9. 52.230 – vseskozi stabilna in visoka raven tržne koncentracije.

Ostali trgi so se nahajali bodisi v področju nizke ravni tržne koncentracije (52.472 – vendar z limitiranjem trajektorije HHI proti spodnji ravni srednje visoke ravni tržne koncentracije, 52.463, 52.120, 52.461, 52.473 – nizka, vendar od leta 2000 na spodnji meji srednje visoke tržne koncentracije, 52.740, so trajektorije HHI prehajale od področja visoke tržne koncentracije na področje z srednje visoko tržno koncentracijo in preko tega na področje z nizko ravnijo koncentracije (52.630, 52.620 – trga sta tudi izkazovala najvišjo variabilnost, 52.420, 52.485, 52.488 in 52.720, kjer je nihaj med vsemi stopnjami koncentracije precejšen, oziroma posledično konkurenca na trgu precej nepredvidljiva (ohranjajo se možnosti dogovora med najpomembnejšimi podjetji v panogi)), ali pa so prehajale s področja s srednje visoko ravnjo koncentracije na raven z nizko stopnjo koncentracije (52.410).

Ustrezna ekonomska politika bi torej morala segmentirati trge glede na stopnjo koncentracije in razvoja koncentracije in glede na to vzpostaviti ciljne trge in instrumente, s katerimi bi delovala na posameznih trgih. Komplementarno k detekciji trgov bi morala ekonomska politika vzpostaviti nabor informacij, ki opredeljujejo posamezne trge, s čimer bi lahko prepoznali vzroke oblikovanja tržnih struktur po posameznih trgih.

V nadaljevanju analize bomo preverili, kako se je gibalo število podjetij na posameznih trgih in ali obstaja kakršnakoli povezava med tržno koncentracijo in številom podjetij na trgu, oziroma možnostjo hitrega vstopa in izstopa podjetij na trg. Čeprav lahko že vnaprej predvidevamo, da je povezava med številom podjetij na trgu in stopnjo koncentracije lahko le šibka, saj zgolj ta parameter ne more zadovoljivo oblikovati tržne strukture, lahko z njegovo pomočjo dodatno opišemo značilnosti preučevanih trgov.

## Analiza gibanja števila podjetij po posameznih dejavnostih v obdobju 1995 - 2002

Tabela 25 prikazuje število vseh registriranih podjetij na trgu in število vseh podjetij, ki so imela prihodek od poslovanja (določen s predhodnimi predpostavkami) na trgu večji od nič. Za posamezno panogo je prikazano gibanje obeh kazalcev po letih, s tem, da so v nadaljevanju grafično prikazani agregati posameznih trgov v logično zaokroženih sklopih (posamezni sklopi so opredeljeni glede na petmestno SKD šifro) ter na način, ki dopušča hitro primerjavo med posameznimi trgi (grupirani so trgi, na katerih nastopa podobno število podjetij).

Intuitivno bi lahko pričakovali povezavo med številom podjetij na trgu in ravniyo tržne koncentracije v naslednji smeri – manj je podjetij na trgu, več je možnosti za monopolizacijo trga (in posledično zmanjšanje potrošnikovega blagostanja), saj se lahko hitro pojavijo dogovori ali pa vodilno podjetje določi ceno in proizvedeno količino (zmanjša se alokacijska učinkovitost v gospodarstvu), in, več je podjetij na trgu, večji bo pritisk na zniževanje cen (in posledično povečanje potrošnikovega blagostanja ter povečanje alokacijske učinkovitosti).

V nadaljevanju bomo s pomočjo grafične analize preverili, ali je zgornja intuicija ustrezna.

**Tabela 26: Število podjetij po posameznih dejavnostih po letih (Vir: AJPES.)**

Dejavnost	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
52.110 Trgovina na drobno v nespecializiranih prodajalnah								
	1076/947	1062/897	976/774	938/736	850/684	761/616	653/557	574/495
52.120 Trgovina na drobno v drugih nespecializiranih prodajalnah								
	543/482	548/480	533/447	526/437	506/419	465/385	416/355	383/313
52.210 Trgovina na drobno z živili, pijačami in tobačnimi izdelki v specializiranih prodajalnah								
	37/32	41/34	47/38	45/37	47/42	46/39	41/36	49/44
52.220 Trgovina na drobno z mesom in mesnimi izdelki								
	52/47	53/50	57/59	56/38	53/45	47/42	44/40	43/38
52.230 Trgovina na drobno z ribami, raki, mehkužci								



	13/11	13/11	12/10	12/10	14/11	12/10	13/12	13/13
52.240 Trgovina na drobno s kruhom, pecivom, testeninami, sladkornimi izdelki								
	4/4	5/5	6/5	7/6	7/6	8/7	8/8	7/7
52.250 Trgovina na drobno z alkoholnimi in brezalkoholnimi pijačami								
	8/8	9/9	6/6	7/6	7/6	7/5	7/6	9/7
52.260 Trgovina na drobno s tobačnimi izdelki								
	8/5	7/5	5/4	5/3	4/3	5/2	4/3	3/3
52.270 Trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah z živili								
	38/34	38/33	43/39	39/35	34/32	29/22	27/19	28/20
52.310 Dejavnost lekarn								
	1/1	3/2	3/3	5/3	6/5	5/4	6/4	7/4
52.320 Trgovanje na drobno z medicinskimi in ortopedskimi izdelki								
	19/16	22/21	20/17	21/19	32/31	33/31	35/32	41/39
52.330 Trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah								
	19/18	23/21	33/27	31/24	27/2	20/17	21/19	21/19
52.410 Trgovina na drobno s tekstilom								
	51/46	62/56	75/72	79/73	86/78	91/75	86/79	85/73
52.420 Trgovina na drobno z oblačili								
	381/341	388/316	376/296	374/295	380/308	347/290	330/283	314/276
52.430 Trgovina na drobno z obutvijo in usnjenimi izdelki								
	87/79	94/88	100/84	98/81	97/80	99/87	94/86	96/87
52.440 Trgovina na drobno s pohištvo, svetili in drugimi predmeti za gospodinjstvo								
	82/79	92/82	96/83	96/83	108/92	102/97	105/97	105/94
52.448								
	1/1	-	-	-	-	-	-	-
52.450 Trgovina na drobno z električnimi gospodinjskimi, radijskimi in TV napravami								
	56/51	65/59	75/69	76/68	95/89	96/83	95/86	98/93
52.461 Trgovina na drobno s kovinskimi izdelki, barvami in gradbenim materialom								
	41/39	39/36	35/32	34/29	36/33	34/30	33/30	34/2
52.462 Trgovina na drobno z barvami, laki in drugimi kemičnimi sredstvi								
	38/37	36/31	36/33	37/34	41/38	38/37	37/36	41/39
52.463 Trgovina na drobno z gradbenim materialom								
	112/102	111/102	110/99	113/101	119/103	123/112	127/120	132/118
52.471 Trgovina na drobno s knjigami, časopisi, revijami, papirjem, pisalnimi potrebščinami								
	15/14	15/12	13/12	13/13	17/16	22/16	19/14	20/16
52.472 Trgovina na drobno s časopisi, revijami								
	3/3	3/3	3/3	3/3	5/5	6/6	7/7	9/9
52.473 Dejavnost papirnic								
	61/56	61/58	61/56	69/64	67/60	69/62	62/55	62/56
52.481 Trgovina na drobno s športno opremo								
	25/24	34/27	50/54	57/47	66/57	67/50	69/52	68/55

52.482 Dejavnost cvetličarn								
	17/14	26/21	31/28	31/29	39/37	41/40	45/43	51/45
52.483 Trgovina na drobno z vrtnarsko opremo in hišnimi živalmi								
	12/11	14/11	18/17	21/19	33/31	38/33	37/34	35/33
52.484 Trgovina na drobno s kurivom								
	5/5	5/5	5/5	5/5	8/8	9/8	8/7	6/6
52.485 Trgovina na drobno z urami, nakitom, bižuterijo								
	10/6	9/7	14/13	20/15	22/21	24/22	27/22	32/29
52.486 Trgovina na drobno z umetniškimi izdelki								
	7/6	9/7	13/11	16/14	16/14	17/14	24/22	25/22
52.487 Trgovina na drobno z igračami, otroško opremo								
	3/3	4/4	10/10	10/10	11/11	9/9	10/10	11/10
52.488 Trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah, d.n.								
	472/421	488/404	461/383	467/380	468/378	431/356	393/348	359/317
52.500 Trgovina na drobno z rabljenim blagom								
	9/8	10/9	10/10	11/11	12/11	9/7	8/8	9/8
52.610 Trgovina na drobno po pošti								
	0/0	7/6	12/9	14/12	22/19	25/20	27/25	30/20
52.620 Trgovina na drobno na tržnicah in stojnicah								
	7/5	10/8	15/15	32/29	33/30	36/31	39/35	34/30
52.630 Druga trgovina na drobno zunaj prodajaln								
	22/20	40/34	61/54	76/68	100/90	99/89	102/94	115/98
52.710 Popravilo obutve in drugih usnjenih izdelkov								
	3/3	4/3	4/3	4/2	1/1	1/1	1/1	1/1
52.720 Popravilo električnih gospodinjskih naprav								
	161/146	171/154	157/135	157/133	133/116	128/115	115/107	116/107
52.730 Popravilo ur, nakita								
	2/2	3/2	4/2	4/3	4/3	5/4	5/5	3/3
52.740 Druga popravila izdelkov široke porabe								
	66/62	61/53	52/45	51/44	51/45	47/40	43/39	43/39

**Tabela 27: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi  
(Vir: Tabela 26)**

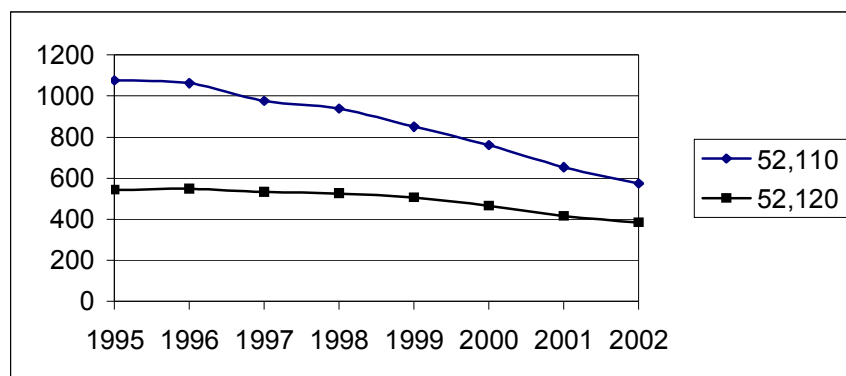
Dejavnost/leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
52.110	1076	1062	976	938	850	761	653	574
52.120	543	548	533	526	506	465	416	383

Legenda:

52.110 – Trgovina na drobno v nespecializiranih prodajalnah, pretežno z živili

52.120 – Trgovina na drobno z živili, pijačami in tobačnimi izdelki v specializiranih prodajalnah

**Graf 15: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 27.)**



Število podjetij se je na trgu 52.110 v preučevanem obdobju zmanjšalo za polovico, medtem ko je število podjetij na trgu 52.120 ostalo približno enako. Tržna koncentracija v obeh trgih je bila nizka, s tem, da se je na trgu 52.110 povečevala in v letu 2000 prešla na območje srednje visoke tržne koncentracije. V kolikšni meri sta pojava povečevanja tržne koncentracije in izjemnega upada števila podjetij povezana, ni moč enolično določiti.

**Tabela 28: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 26.)**

Dejavnost/leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
52.230	13	13	12	12	14	12	13	13
52.240	4	5	6	7	7	8	8	7
52.250	8	9	6	7	7	7	7	9
52.260	8	7	5	5	4	5	4	3

Legenda:

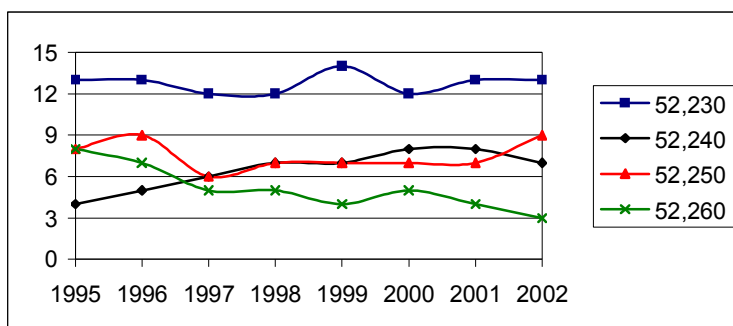
52.230 – Trgovina na drobno z ribami, raki, mehkužci

52.240 – Trgovina na drobno s kruhom, pecivom, testeninami, sladkornimi izdelki

52.250 – Trgovina na drobno z alkoholnimi in brezalkoholnimi pijačami

52.260 – Trgovina na drobno s tobačnimi izdelki

**Graf 16: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevane panoge (Vir: Tabela 28.)**



Za vse štiri preučevane trge je značilno, da je na njih nastopalo zelo majhno število podjetij, ki se v preučevanem obdobju ni bistveno spreminjalo (z izjemo v panogi 52.260, ki je zabeležila relativno gledano precejšen padec števila podjetij). Spomnimo se, da je majhno število podjetij samo posreden indikator povečevanja tržne koncentracije, saj omogoča enostavno dogovarjanje med igralci na trgu (o ceni in količini, produkti in geografski delitvi trga etc.). Dejstvo pa je, da je bilo na vseh štirih trgih moč zaznati visoko stopnjo tržne koncentracije.

**Tabela 29: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 26.)**

Dejavnost/leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
52.210	37	41	47	45	47	46	41	49
52.220	52	53	57	56	53	47	44	43
52.270	38	38	43	39	34	29	27	28

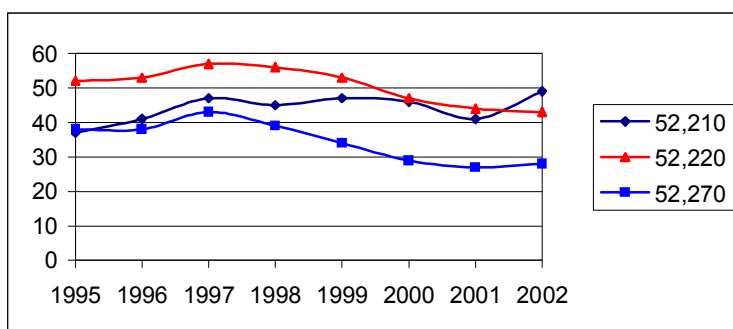
Legenda:

52.210 – Trgovina na drobno z živili, pijačami in tobačnimi izdelki v specializiranih prodajalnah

52.220 – Trgovina na drobno z mesom in mesnimi izdelki

52.270 – Trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah z živili

**Graf 17: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevane panoge (Vir: Tabela 29.)**



Razen na trgu 52.210, kjer je število podjetij v preučevanem obdobju naraščalo, je na obeh ostalih trgih število podjetij upadlo. Na trgu 52.270 je bila izkazana visoka raven tržne koncentracije (ta pa je dejansko limitirala k zgornji meji srednje visoke ravni tržne konkurence), na trgu 52.210 se je trajektorija HHI gibala na področju srednje visoke tržne koncentracije, na trgu 52.220 pa se je vseskozi nahajala na ravni spodnje meje srednje visoke ravni tržne koncentracije.

V primeru preučevanih treh trgov torej ne moremo izpeljati niti intuitivnega sklepa (kot smo ga izpeljali zgoraj) o vplivu števila podjetij na tržno koncentracijo, saj so, prvič, gibanja povsem različna, in drugič, ne poznamo ostalih informacij, ki opredeljujejo obnašanje podjetij na trgu, da bi lahko določili povezavo.

**Tabela 30: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi**  
(Vir: Tabela 26.)

Dejavnost/leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
52.310	1	3	3	5	6	5	6	7
52.320	19	22	20	21	32	33	35	41
52.330	19	23	33	31	27	20	21	21

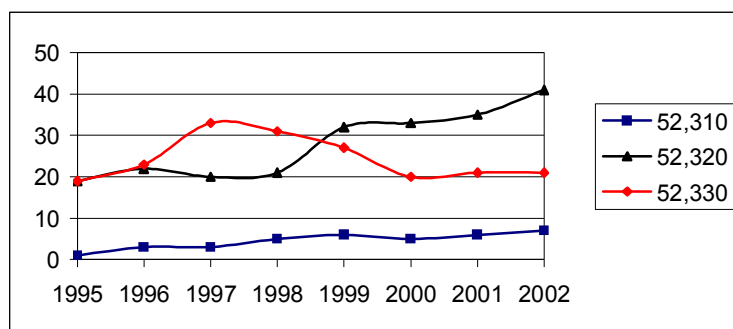
Legenda:

52.310 – Dejavnost lekarn

52.320 – Trgovina na drobno z medicinskimi in ortopedskimi izdelki

52.330 – Trgovina na drobno s kozmetičnimi in toaletnimi izdelki

**Graf 18: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevane panoge (Vir: Tabela 30.)**



Medtem, ko sta števili podjetij na trgih 52.310 in 52.320 naraščali, je z izjemo v obdobju 1996 – 2000 število podjetij na trgu 52.330 ostalo isto. Če primerjamo gibanje števila podjetij po trgih z gibanjem časovne trajektorije HHI, potem vsaj za trga 52.310 in 52.320 ne moremo izpeljati nobene prave intuicije o povezanosti med obema kazalcema za preučevane trge. Na trgu 52.310 je prišlo do nihanj časovne trajektorije HHI, vendar zgolj v področju z visoko stopnjo tržne koncentracije, podobno je časovna trajektorija HHI na trgu 52.320 ostajala na področju srednje visoke tržne koncentracije (s tem, da je v letu 1998 prišlo do preloma in je trajektorija iz zgornje meje prišla na spodnjo mejo področja s srednje visoko tržno koncentracijo).

Na trgu 52.330 je prihajalo do oscilacije med področjem z visoko in srednje visoko tržno koncentracijo. Grafična analiza pokaže, da sta v letih 1996 – 2000 obe trajektoriji izmenjali ekstrema: trajektorija število podjetij maksimum in časovne trajektorije HHI z vstopom na področje srednje visoke tržne koncentracije minimum. To bi lahko kazalo na vpliv števila podjetij na tržno koncentracijo, saj upoštevajoč dejstvo, da so npr. v letu 2002 tri največja podjetja predstavljala 79.54% celotnega trga, lahko trdimo, da je obstajala možnost za nastavitev visokih vstopnih ovir na trg in dogovorov med največjimi podjetji na trgu.

**Tabela 31: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi**  
(Vir: Tabela 26.)

Dejavnost/leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
52.410	51	62	75	79	86	91	86	85
52.430	87	94	100	98	97	99	94	96
52.440	82	92	96	96	108	102	105	105
52.448	1	0	0	0	0	0	0	0
52.450	56	65	75	76	95	96	95	98

Legenda:

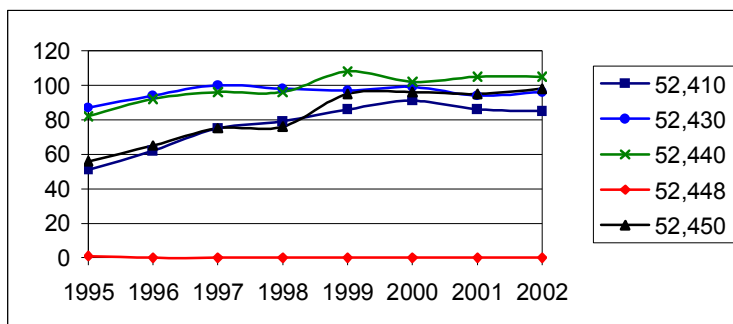
52.410 – Trgovina na drobno s tekstilom

52.430 – Trgovina na drobno z obutvijo in usnjenimi izdelki

52.440 – Trgovina na drobno s pohištvom, svetili in drugimi predmeti za gospodinjstvo

52.450 – Trgovina na drobno z električnimi gospodinjskimi, radijskimi in TV napravami

**Graf 19: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevane panoge (Vir: Tabela 31.)**



Na trgu 52.448 je samo v letu 1995 nastopalo eno podjetje. Za ostale trge je značilno, da se je število podjetij vseskozi povečevalo.

Časovne trajektorije HHI za zgornje trge kažejo različne razvoje tržnih koncentracij, zato ni moč enostavno izpeljati intuitivnega sklepa o povezanosti med obema kazalnikoma.

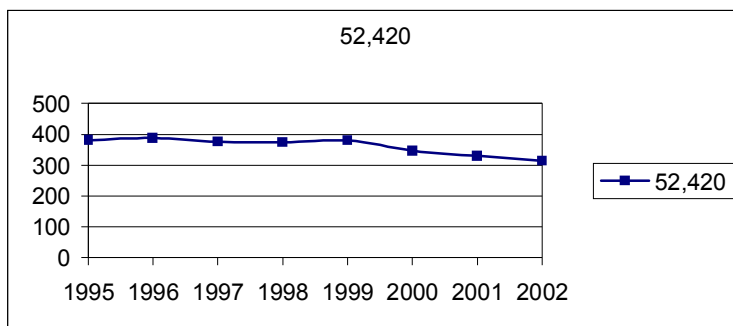
**Tabela 32: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 26.)**

Dejavnost/leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
52.420	381	388	376	374	380	347	330	314

52.420 – Trgovina na drobno z oblačili



**Graf 20: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevano panogo (Vir: Tabela 26.)**



Število podjetij na trgu 52.420 je bilo od začetka opazovanja do leta 2000 relativno stabilno, medtem ko je do leta 2002 število podjetij upadlo na 82% prvotnega števila podjetij iz leta 1995. Po drugi strani je bila časovna trajektorija za HHI do leta 2000 relativno stabilna in v področju nizke stopnje tržne koncentracije, potem pa se je začela premikati na področje spodnje meje srednje visoke ravni tržne koncentracije, s tem, da so tri največja podjetja obvladovala 40.83% celotnega trga v letu 2002. Lahko zgolj ugibamo, ali je šlo pri tem za dogovore v panogi, ki so ovirali konkurenco.

**Tabela 33: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 26.)**

Dejavnost/leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
52.461	41	39	35	34	36	34	33	34
52.462	38	36	36	37	41	38	37	41
52.463	112	111	110	113	119	123	127	132

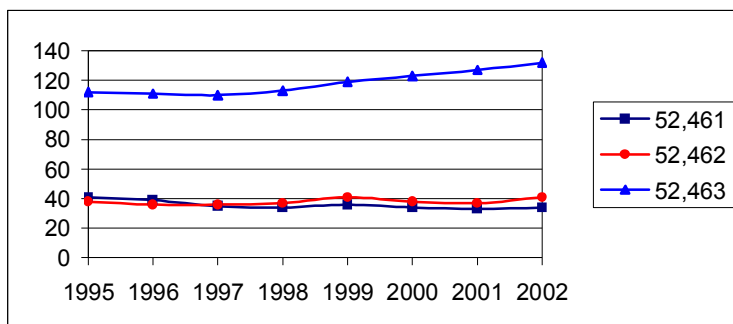
Legenda:

52.461 – Trgovina na drobno s kovinskimi izdelki

52.462 – trgovina na drobno z barvami, laki in drugimi kemičnimi sredstvi

52.463 – Trgovina na drobno z gradbenim materialom

**Graf 21: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevane panoge (Vir: Tabela 33.)**



Praktično na vseh obravnavanih trgih je bilo število podjetij relativno stabilno, na trgih 52.462 in 52.461 pa je bila tudi precej stabilna časovna trajektorija HHI na področju nizke ravni koncentracije, medtem ko je bila na trgu 52.461 vseskozi prisotna visoka stopnja koncentracije.

Velja, da tudi v tem primeru le težka oblikujemo intuicijo med povezavo števila podjetij na trgu in ravnijo tržne koncentracije.

**Tabela 34: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 26.)**

Dejavnost/leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
52.471	15	15	13	13	17	22	19	20
52.472	3	3	3	3	5	6	7	9
52.473	61	61	61	69	67	69	62	62

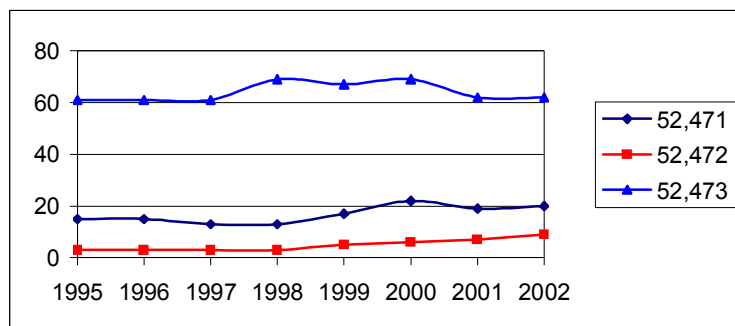
Legenda:

52.471 – Dejavnost knjigarn

52.472 – Trgovina na drobno s časopisi, revijami

52.473 – Dejavnost papirnic

**Graf 22: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevane panoge (Vir: Tabela 34.)**



Na trgih 52.471 in 52.473 je bilo število podjetij vseskozi stabilno, do večjega prirasta je prišlo na trgu 52.472, kjer je naraslo število podjetij s prvotnih treh v letu 1995 na 9 v letu 2002. Raven tržne koncentracije na trgih 52.471 in 52.472 je bila v preučevanem obdobju visoka, medtem ko je bila raven tržne koncentracije na trgu 52.473 nizka.

Raven tržne koncentracije na obeh trgih z visoko tržno koncentracijo bi intuitivno lahko pojasnili z izjemno visokim deležem največjega podjetja (na trgu 52.471 – 88.13% in na trgu 52.472 – 90.18%) in manj s samim gibanjem števila podjetij.

**Tabela 35: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 26.)**

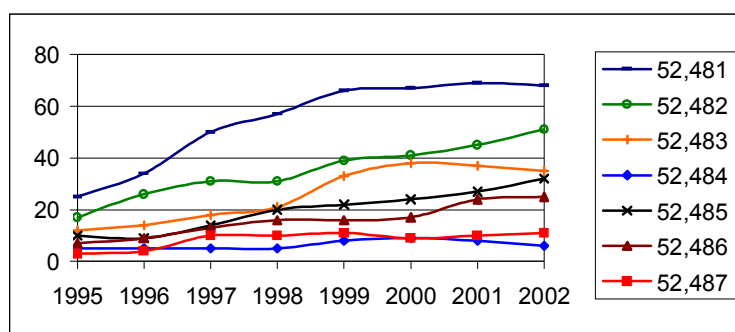
Dejavnost/leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
52.481	25	34	50	57	66	67	69	68
52.482	17	26	31	31	39	41	45	51
52.483	12	14	18	21	33	38	37	35
52.484	5	5	5	5	8	9	8	6
52.485	10	9	14	20	22	24	27	32
52.486	7	9	13	16	16	17	24	25
52.487	3	4	10	10	11	9	10	11

Legenda:

52.481 – Trgovina na drobno s športno opremo

- 52.482 – Dejavnost cvetličarn
- 52.483 – Trgovina na drobno z vrtnarsko opremo in hišnimi živalmi
- 52.484 – Trgovina na drobno s kurivom
- 52.485 – Trgovina na drobno z urami, nakitom, bižuterijo
- 52.486 – Trgovina na drobno z umetniškimi izdelki
- 52.487 – Trgovina na drobno z igračami, otroško opremo

**Graf 23: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevane panoge (Vir: Tabela 35.)**



Iz grafa 23 je razvidno, da je število podjetij na preučevanih trgih v preučevanem obdobju vseskozi naraščalo, glede na graf 11 (str. 40) lahko opazimo, da se je tudi trajektorija HHI v preučevanem obdobju za skoraj vse panoge nahajala na področju, ki označuje visoko tržno koncentracijo, oziroma na področju srednje visoke tržne koncentracije (trga 52.485 in 52.483).

Tudi v tem primeru bi le težko vzpostavili enolično določeno povezavo med številom podjetij na trgu in ravni tržne koncentracije.

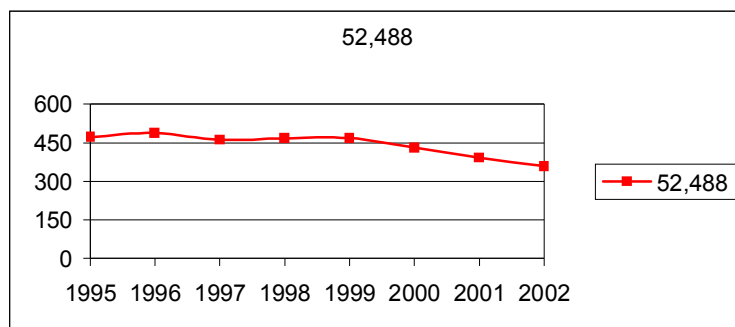
**Tabela 36: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 26.)**

Dejavnost/leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
52.488	472	488	461	467	468	431	393	359

Legenda:

52.488 – Trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah d.n.

**Graf 24: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevano panogo (Vir: Tabela 36.)**



Na trgu 52.488 je bilo do leta 2000 število podjetij stabilno, zadnje dve leti pa je bilo prisotno upadanje, medtem, ko je bila raven tržne koncentracije nizka in stabilna.

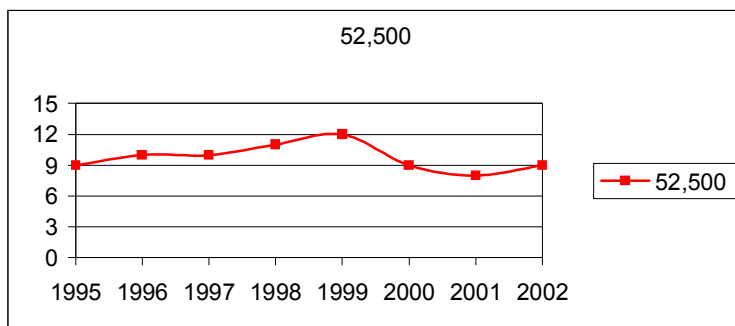
**Tabela 37: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 26.)**

Dejavnost/leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
52.500	9	10	10	11	12	9	8	9

Legenda:

52.5000 – Trgovina na drobno z rabljenim blagom

**Graf 25: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevano panogo (Vir: Tabela 37.)**



Število podjetij na trgu 52.500 je bilo vseskozi izjemno nizko, koncentracija pa zelo visoka. Glede na dejstvo, da je prvo podjetje na trgu obvladovalo 79.62% celotnega trga, ter da ne gre za panogo, kjer bi glede na elastičnost povpraševanja pričakovali večje število podjetij, lahko intuitivno trdimo, da je raven koncentracije pričakovana in neodvisna od števila podjetij na trgu.

**Tabela 38: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 26.)**

Dejavnost/leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
52.610	0	7	12	14	22	25	27	30
52.620	7	10	15	32	33	36	39	34
52.630	22	40	61	76	100	99	102	115

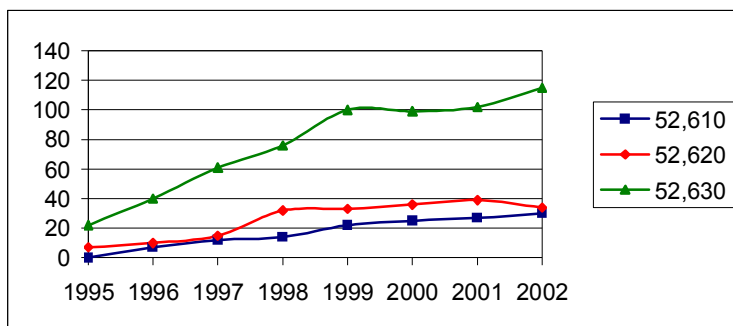
Legenda:

52.610 – Trgovina na drobno po pošti

52.620 – Trgovina na drobno na tržnicah in stojnicah

52.630 – Trgovina na drobno zunaj prodajaln

**Graf 26: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevane panoge (Vir: Tabela 38.)**



Vsi trije preučevani trgi so v preučevanem obdobju izkazovali rast števila podjetij, istočasno pa je na trgih 52.620 in 52.630 raven tržne koncentracije prešla od visoke preko srednje na nizko raven. Intuicije o povezavi med obema gibanjema ni moč enolično določiti.

**Tabela 39: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 26.)**

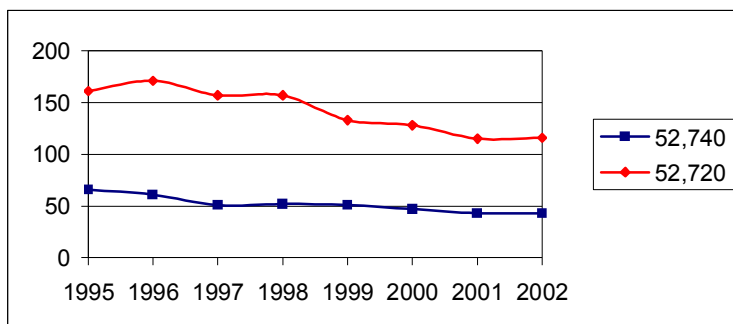
Dejavnost/leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
52.710	3	4	4	4	1	1	1	1
52.730	2	3	4	4	4	5	4	5

Legenda:

52.720 – Popravilo električnih gospodinjskih naprav

52.740 – Druga popravila izdelkov široke porabe

**Graf 27: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 39.)**



Število podjetij na obeh trgih se je gibalo precej različno. Medtem, ko je na trgu 52.710 padalo, je na trgu 52.730 najprej naraslo in potem padlo. Za trg 52.710 je očitno, da je visoka raven tržne koncentracije povezana s številom podjetij na trgu, saj gre za eno samo podjetje, medtem ko je zaradi skromnega števila podjetij na trgu 52.730 po vsej verjetnosti smiselna podobna ugotovitev.

**Tabela 40: Prikaz števila podjetij v obdobju 1995 –2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 26.)**

Dejavnost/leto	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
52.740	66	61	51	52	51	47	43	43
52.720	161	171	157	157	133	128	115	116

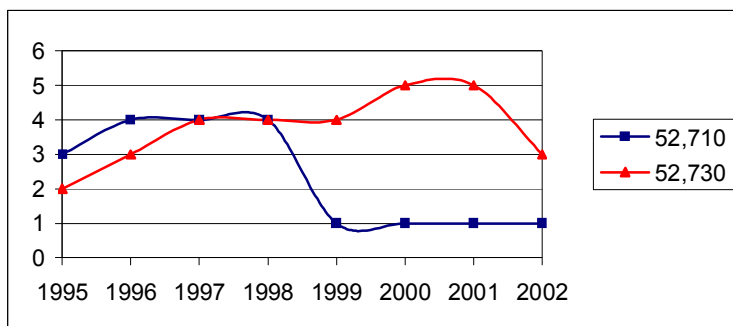
Legenda:

52.710 – Popravilo obutve in drugih usnjenih izdelkov

52.730 – Popravilo ur, nakit



**Graf 28: Prikaz gibanja števila podjetij v obdobju 1995 – 2002 za preučevani panogi (Vir: Tabela 40.)**



Medtem, ko je na obeh trgih število podjetij upadalo, je bila raven tržne koncentracije nizka in stabilna. Glede na omenjene informacije bi težka intuitivno povezali gibanje števila podjetij v panogi in časovne trajektorije za HHI.

Razen v primeru posameznih trgov nismo uspeli razviti intuitivne povezave med številom podjetij na trgu in tržno koncentracijo. Predvsem zaradi dejstva, da obstaja poleg števila podjetij na trgu še širok spekter dejavnikov, ki povzročajo oblikovanje ravni tržne koncentracije.

Drugi razlog, zakaj politika maksimizacije števila podjetij na trgu ne zagotavlja tudi maksimizacije potrošnikovega blagostanja (kar naj bi zagotavljala ustrezna raven tržne strukture) je v izgubi ekonomije obsega. Po eni strani veliko število podjetij na trgu zagotavlja nižje cene in preko tega presežek potrošnikove koristnosti ter izboljšanje alokacijske učinkovitosti, po drugi strani pa zaradi majhnosti podjetja ne morejo izkoristiti ekonomij obsega, s katerimi bi lahko zmanjšala fiksne stroške na enoto proizvoda.

Iz zgornjega sklepa lahko izpeljemo priporočilo za ekonomsko politiko, ki naj s svojimi instrumenti ne cilja na znižanje vstopnega praga na trg (npr. s subvencioniranjem vstopa v panogo ali subvencioniranjem delovanja podjetij), oziroma onemogoča (podaljšuje) izhoda s trga (na primer tako, da z različnimi subvencijami podaljšuje življenjsko dobo podjetij, ki bi dejansko morala propasti).

Prav tako ni smotrna takšna ekonomska politika, ki maksimizira število malih in srednjih podjetij (oziroma jo izbere za ciljno skupino, na katero cilja s svojimi inštrumenti), saj jim ne omogoči nastajanja ekonomije obsega in obenem zanemarja skupino velikih podjetij. Podobno bi bila samo podpora velikim podjetjem napačna saj velja argument, da je ta ciljna skupina ustrezna, ker lahko dosega ekonomijo obsega (z ex-post korekcijo cenovnih politik).

Smotrna ekonomska politika bo podpirala nastanek in rast srednjih in majhnih podjetij in jih skupaj s skupino velikih podjetij usmerjala k internacionalizaciji njihovega delovanja (diverzifikaciji trgov) ter k povečanju razvojno-raziskovalne dejavnosti (inoviranju).

### **Formalni dokaz, da število podjetij na trgu ne maksimizira koristnosti**

Motta (2004) formalno pokaže, da ekonomska politika maksimiziranja števila podjetij ne more biti ustrezna na naslednji način:

Recimo, da obstaja trg, na katerem nastopa  $n$  popolnoma simetričnih, ki proizvajajo homogene proizvode. Podjetja se simultano odločijo o količini proizvoda s katero bodo vstopila na trg in imajo funkcijo produkcijskih stroškov definirano kot:

$$C = cq + F$$

kje so:

$c$  – mejni strošek

$q$  – količina

$F$  – fiksni stroški

Povpraševanje je določeno s sledečo funkcijsko obliko:

$$p = 1 - Q$$

kjer sta:

$p$  – tržna cena

$Q$  – agregatni proizvod

Vsako podjetje  $i$  bo izbralo količino proizvoda  $q_i$ , s katero bo maksimiziralo dobiček:

$$\Pi_i = (1 - q_i) - \sum_{j \neq i} q_j - cq_i \quad (1)$$

Izračunajmo FOC (pogoj prve stopnje):

$$q_i = \frac{(1 - c - \sum_{j \neq i} q_j)}{2} \quad (2)$$

Upoštevajoč simetrijo, kjer velja  $q_i = q_j = q_c$ , dobimo ravnotežno rešitev:

$$q^c = \frac{1 - c}{n + 1} \quad (3)$$

Z substitucijo dobi Motta ravnotežno ceno, ki je funkcija števila podjetij, ki delujejo na trgu:

$$p^c = \frac{1 - c}{n + 1} \quad (4)$$

V primeru, da naraste število podjetij tržna cena pade, agregatni proizvod ( $Q^c = nq^c$ ) pa naraste. Tako je nedvoumno, da potrošnikov presežek narašča skupaj z naraščanjem  $n$ , saj velja:

$$\frac{\partial CS}{\partial n} > 0$$

Kjer je

CS – potrošnikov presežek

Pri tem, da je potrošnikov presežek:

$$CS = (1 - p^c) \frac{Q^c}{2} = \frac{n^2(1 - c)^2}{2(n + 1)^2}$$

Gre torej za intuicijo, ki smo jo prikazali zgoraj, ko maksimiranje števila podjetij na trgu pomeni maksimiranje koristi. Vendar v zgornji izpeljavi ni upoštevan učinek izgube ekonomije obsega.

To upošteva Motta (1994) v nadaljevanju, ko pokaže, da pripelje veliko število podjetij do multipliciranja fiksnih stroškov. To pokaže preko profitne funkcije na trgu:

$$\pi^c = \frac{(1-c)^2}{(n+1)^2} - F \quad (5)$$

Tako se zmanjša proizvajalčev presežek na trgu:

$$PS = \frac{n(1-c)^2}{(n+1)^2} - nF \quad (6)$$

kjer je:

PS – proizvajalčev presežek

Tako smo tudi formalno zadostili trditvi, da maksimizacija števila podjetij ne more privedi do maksimizacije koristi, saj se, kot je razvidno iz enačbe (6), s povečevanjem števila podjetij na trgu zmanjšuje proizvajalčev presežek.

Potem, ko smo z izjemo na nekaj trgih lahko popolnoma ovrgli intuicijo, da lahko enolično določeno trdimo, da število podjetij v panogi določa raven koncentracije, bomo v nadaljevanju raziskave preverili nekatere dejavnike, ki določajo gibanje števila na posameznih trgih. Predvsem nas bosta zanimala vstop in izstop podjetij na trg ter stopnja preživetja podjetij na trgu. Razlog za to je klasična povezava, ki jo najdemo v ekonomski teoriji in deluje v naslednji smeri:

1. nižje nastavljeni pogoji vstopa in izstopa podjetij s trga so povezani z ravniyo tržne koncentracije. To pomeni, da lahko pričakujemo, da so visoke ovire za vstop na trg posledica izkoriščanja tržne moči prevladujočih igralcev na trgu.
2. Število podjetij na trgu je določeno z vstopom in izstopom podjetij na trgu.

3. Nižje so nastavljeni pogoji vstopa in izstopa iz trga, višjo fluktuacijo števila podjetij lahko pričakujemo.<sup>9</sup>
4. Torej, če je prisotna visoka fluktuacija, lahko pričakujemo tudi nižje ovire za vstop na trg in s tem nižjo raven tržne koncentracije (oziroma izkoriščanja tržnega položaja).

---

<sup>9</sup>Gre seveda za primer, da je tržno povpraševanje po proizvodih podjetij dovolj elastično. V primeru neelastičnega povpraševanja lahko pričakujemo nižjo raven fluktuacije podjetij navkljub nizkim pogojem vstopa na trg in izstopa podjetij s trga.

## **Analiza vstop in izstop podjetij iz trgov v oddelku 52**

Najprej bomo analizirali vstop in izstop podjetij iz trgov na oddelku 52 za leto 2001, potem pa preverili ali obstaja povezava med vstopom in izstopom podjetij na trg ter ravnijo tržne koncentracije. V zadnjem delu tega poglavja bomo preverili omenjeno povezavo tudi s stališča ekonomske teorije in formalne analize. Slednje nam bo pomagalo pri nastavitvi priporočil ekonomski politiki.

### **Metodološko izhodišče izračuna kazalcev vstopa in izstopa podjetij s trga**

V tabeli 41 (na str. 76) so predstavljeni nekateri kazalci, ki kažejo na dinamiko vstopa in izstopa podjetij na posamezne trge znotraj oddelka 52. Izračuni so bili narejeni za leto 2001, izračunali smo indeks izhoda podjetij s trga, indeks vstopa podjetij na trg, indeks dinamike, indeks preživetja in indeks pokritosti izhoda podjetij iz trga z vstopom podjetij na trg.

#### **Indeks vstopa podjetij**

Indeks vstopa podjetij na trg smo izračunali tako, da smo pregledali, ali so posamezna podjetja (spremljali smo jih preko matičnih števil), ki so na preučevanem trgu obstajala leta 2001, obstajala na tem trgu že leta 2000; če niso, smo takšno podjetje tretirali kot podjetje, ki je vstopilo na trg. Indeks vstopa podjetij na preučevani trg v preučevanem letu smo izračunali kot:

$$I_{vhod} = \frac{n_{j,vhod}}{n_{j,01}}$$

kjer sta:

$n_{j, vhod}$  – število podjetij, ki so v preučevanem letu vstopilo na izbrani trg (novonastalih podjetij)

$n_{j, 01}$  – število vseh podjetij na trgu  $j$  v letu 2001

$j$  – izbrani trg

### **Indeks izstopa podjetij**

Indeks izstopa podjetij s trga smo izračunali tako, da smo pregledali, ali so posamezna podjetja (spremljali smo jih preko matičnih številok), ki so na preučevanem trgu obstajala leta 2001, bila na tem trgu tudi leta 2002. V primeru, da v naslednjem letu niso bila več prisotna, smo takšno podjetje tretirali kot podjetje, ki je izstopilo s trga. Indeks izstopa podjetij s preučevanega trga v preučevanem letu smo izračunali kot:

$$I_{izhod} = \frac{n_{j, izhod}}{n_{j, 01}}$$

Kjer sta:

$n_{j, izhod}$  – število podjetij, ki so v preučevanem letu vstopila na izbrani trg (novonastalih podjetij)

$n_{j, 01}$  – število podjetij na trgu  $j$  v letu 2001

Bazno leto, v katerem smo opazovali izstop in vstop podjetij na trge, je bilo 2001, predvsem, ker so bile zadnje dosegljive meritve opravljene za leto 2002, nas pa sta zanimala tako izstop kot vstop. Centralni moment je bilo torej vprašanje, kaj se dogaja s podjetji, ki so bila prisotna na trgu  $j$  v izbranem letu, oziroma koliko od vseh podjetij je novonastalih in koliko jih je poslovalo še v naslednjem letu.

### **Indeks dinamike**

Indeks dinamike smo uporabili kot merilo spreminjanja števila podjetij, oziroma razlike med številom podjetij, ki so na trg vstopila in številom podjetij, ki so iz trga

izstopila, glede na leto v katerem smo opazovali število podjetij na trgu. Indeks dinamike smo izračunali kot:

$$I_{dinamike} = \frac{n_{j, vhod} - n_{j, izhod}}{n_{j, 01}}$$

kjer sta:

$n_{j, vhod}$  – število podjetij, ki so vstopila na trg  $j$  v preučevanem letu

$n_{j, izhod}$  – števila podjetij, ki so iz preučevanega trga  $j$  v preučevanem letu izstopila

Negativni predznak indeksa dinamike pomeni, da je število podjetij, ki so v preučevanem letu s preučevanega trga izstopilo preseglo število podjetij, ki so v preučevanem letu vstopila na preučevani trg.

### **Indeks preživetja**

Indeks preživetja smo sestavili kot razmerje med številom podjetij v opazovanem obdobju na posameznem trgu in številom podjetij na opazovanem trgu v naslednjem letu. Z indeksom preživetja smo želeli pokazati, kolikšen del opazovanega nabora podjetij je »preživel« do naslednjega leta. Indeks smo izračunali kot:

$$I_{prezivetja} = \frac{n_{j, t+1}}{n_{j, t}}$$

kjer sta:

$n_{j, t+1}$  – število podjetij na trgu  $j$  v naslednjem obdobju

$n_{j, t}$  – število podjetij na trgu  $j$  v tekočem obdobju



## Indeks pokritosti izhoda podjetij s trga z vstopom podjetij na trg

Indeks pokritosti izhoda podjetij s trga z vstopom podjetij na trg smo izračunali kot razmerje med indeksom izhoda podjetij s trga  $j$  in indeksom vstopa podjetij na trg  $j$  v preučevanem letu. Indeks nam je služil kot enostavno merilo, s katerim smo preverili, koliko podjetij izstopi s trga na vsako podjetje, ki na trg vstopi. Indeks smo izračunali kot:

$$I_{izh/vh} = \frac{I_{izhod}}{I_{vhod}}$$

Velja, da čim višji je indeks, tem več podjetij je izstopilo s trga na eno podjetje, ki je na izbrani trg vstopilo v preučevanem letu. Vrednost indeksa 1 pomeni, da je na izbrani trg v preučevanem obdobju vstopilo enako število podjetij kot jih je z njega izstopilo.

**Tabela 41: Tabela izhodiščnih podatkov (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.)**

Dejavnost	Izhod	Vhod	n(01)	n(02)	$I_{izhod}$	$I_{vhod}$	$I_{dinamike}$	$I_{prezivetja}$	$I_{iz/vh}$
52110	120	35	653	574	0,184	0,054	-0,130	0,879	3,43
52120	58	21	416	383	0,139	0,050	-0,089	0,921	2,76
52210	5	7	41	49	0,122	0,171	0,049	1,195	0,71
52220	3	1	44	43	0,068	0,023	-0,045	0,977	3,00
52230	0	2	13	13	0,000	0,154	0,154	1,000	0,00
52240	1	1	8	7	0,125	0,125	0,000	0,875	1,00
52250	0	0	7	9	0,000	0,000	0,000	1,286	NDF
52260	1	1	4	3	0,250	0,250	0,000	0,750	1,00
52270	4	2	27	28	0,148	0,074	-0,074	1,037	2,00
52310	0	1	6	7	0,000	0,167	0,167	1,167	0,00
52320	0	4	35	41	0,000	0,114	0,114	1,171	0,00
52330	6	3	21	21	0,286	0,143	-0,143	1,000	2,00
52410	13	6	86	85	0,151	0,070	-0,081	0,988	2,17
52420	48	29	330	314	0,145	0,088	-0,058	0,952	1,66

52430	6	8	94	96	0,064	0,085	0,021	1,021	0,75
52440	13	9	105	105	0,124	0,086	-0,038	1,000	1,44
52450	10	10	95	98	0,105	0,105	0,000	1,032	1,00
52461	2	4	33	34	0,061	0,121	0,061	1,030	0,50
52462	1	3	37	41	0,027	0,081	0,054	1,108	0,33
52463	12	14	127	132	0,094	0,110	0,016	1,039	0,86
52471	1	1	19	20	0,053	0,053	0,000	1,053	1,00
52472	0	1	7	9	0,000	0,143	0,143	1,286	0,00
52473	7	2	62	62	0,113	0,032	-0,081	1,000	3,50
52481	9	7	69	68	0,130	0,101	-0,029	0,986	1,29
52482	4	4	45	51	0,089	0,089	0,000	1,133	1,00
52483	7	2	37	35	0,189	0,054	-0,135	0,946	3,50
52484	2	0	8	6	0,250	0,000	-0,250	0,750	NDF!
52485	0	3	27	32	0,000	0,111	0,111	1,185	0,00
52486	4	9	24	25	0,167	0,375	0,208	1,042	0,44
52487	0	3	10	11	0,000	0,300	0,300	1,100	0,00
52488	55	15	393	359	0,140	0,038	-0,102	0,913	3,67
52500	0	1	8	9	0,000	0,125	0,125	1,125	0,00
52610	5	6	27	30	0,185	0,222	0,037	1,111	0,83
52620	11	8	39	34	0,282	0,205	-0,077	0,872	1,38
52630	10	13	102	115	0,098	0,127	0,029	1,127	0,77
52710	0	0	1	1	0,000	0,000	0,000	1,000	NDF
52720	9	8	116	116	0,078	0,069	-0,009	1,000	1,13
52730	2	1	3	3	0,667	0,333	-0,333	1,000	2,00
52740	3	1	43	44	0,070	0,023	-0,047	1,023	3,00

NDF - nedefinirano

**Tabela 42: Indeksi vstopa in izstopa za posamezne dejavnosti v letu 2001 –  
razvrstitev (Vir: Tabela 41.)**

Dejavnost	Izhod	Dejavnost	Ivhod
52730	0,667	52486	0,375
52330	0,286	52730	0,333
52620	0,282	52487	0,300
52260	0,250	52260	0,250
52484	0,250	52610	0,222
52483	0,189	52620	0,205
52610	0,185	52210	0,171
52110	0,184	52310	0,167
52486	0,167	52230	0,154
52410	0,151	52330	0,143
52270	0,148	52472	0,143
52420	0,145	52630	0,127
52488	0,140	52240	0,125
52120	0,139	52500	0,125
52481	0,130	52461	0,121
52240	0,125	52320	0,114
52440	0,124	52485	0,111
52210	0,122	52463	0,110
52473	0,113	52450	0,105
52450	0,105	52481	0,101
52630	0,098	52482	0,089
52463	0,094	52420	0,088
52482	0,089	52440	0,086
52720	0,078	52430	0,085
52740	0,070	52462	0,081
52220	0,068	52270	0,074
52430	0,064	52410	0,070

52461	0,061	52720	0,069
52471	0,053	52483	0,054
52462	0,027	52110	0,054
52230	0,000	52471	0,053
52250	0,000	52120	0,050
52310	0,000	52488	0,038
52320	0,000	52473	0,032
52472	0,000	52740	0,023
52485	0,000	52220	0,023
52487	0,000	52250	0,000
52500	0,000	52484	0,000
52710	0,000	52710	0,000

Tabela 42 prikazuje razvrstitev trgov glede na velikost vstopov in izstopov podjetij s trga.

**Tabela 43: Indeksi dinamike, indeksi preživetja, indeks pokritosti izstopov z vstopom podjetij za posamezne dejavnosti v letu 2001 – razvrstitev (Vir: Tabela 41.)**

Dejavnost	Idinamike	Dejavnost	Iprezivetja	Dejavnost	Iiz/Ivh
52487	0,300	52250	1,286	52488	3,667
52486	0,208	52472	1,286	52473	3,500
52310	0,167	52210	1,195	52483	3,500
52230	0,154	52485	1,185	52110	3,429
52472	0,143	52320	1,171	52220	3,000
52500	0,125	52310	1,167	52740	3,000
52320	0,114	52482	1,133	52120	2,762
52485	0,111	52630	1,127	52410	2,167
52461	0,061	52500	1,125	52270	2,000
52462	0,054	52610	1,111	52330	2,000

52210	0,049	52462	1,108	52730	2,000
52610	0,037	52487	1,100	52420	1,655
52630	0,029	52471	1,053	52440	1,444
52430	0,021	52486	1,042	52620	1,375
52463	0,016	52463	1,039	52481	1,286
52240	0,000	52270	1,037	52720	1,125
52250	0,000	52450	1,032	52240	1,000
52260	0,000	52461	1,030	52260	1,000
52450	0,000	52740	1,023	52450	1,000
52471	0,000	52430	1,021	52471	1,000
52482	0,000	52230	1,000	52482	1,000
52710	0,000	52330	1,000	52463	0,857
52720	-0,009	52440	1,000	52610	0,833
52481	-0,029	52473	1,000	52630	0,769
52440	-0,038	52710	1,000	52430	0,750
52220	-0,045	52720	1,000	52210	0,714
52740	-0,047	52730	1,000	52461	0,500
52420	-0,058	52410	0,988	52486	0,444
52270	-0,074	52481	0,986	52462	0,333
52620	-0,077	52220	0,977	52230	0,000
52473	-0,081	52420	0,952	52310	0,000
52410	-0,081	52483	0,946	52320	0,000
52120	-0,089	52120	0,921	52472	0,000
52488	-0,102	52488	0,913	52485	0,000
52110	-0,130	52110	0,879	52487	0,000
52483	-0,135	52240	0,875	52500	0,000
52330	-0,143	52620	0,872	52250	NDF
52484	-0,250	52260	0,750	52484	NDF
52730	-0,333	52484	0,750	52710	NDF

NDF - nedefinirano

Iz tabele 43 je razvidnih nekaj značilnosti posameznih trgov – pozitiven indeks dinamike je bil zabeležen pri petnajstih podjetjih (pri ostalih so bodisi prevladovali izhodi s trga nad vhodi na trg, ali pa so bili vhodi izenačeni z izhodi – slednje je bilo značilno za sedem trgov), prav tako lahko ugotovimo, da je bila relativna razlika med vhodi in izhodi (glede na celotno število podjetij) precej nizka (na trgu z najvišjo razliko je znašala 0.30, pri drugem 0.20, povsod drugod pa se je razlika gibala okoli 0.10). Podobno je bilo pri presežku izhodov nad vhodi, kjer se je z izjemo dveh vrhov (trg 52.730 in 52.484) relativna razlika gibala okoli 0.10.

Indeks preživetja je pokazal, da se je na večini trgov število podjetij povečalo, saj je bil na dvajsetih trgih indeks preživetja večji od ena (največji je bil na trgu 52.250, kjer je znašal 1.286, kar pomeni, da je bilo v naslednjem letu na trgu za 28.6% več podjetij kot v preučevanem letu). Na sedmih trgih se je število podjetij ohranilo v obeh letih, na dvanajstih pa se je zmanjšalo. Najvišji padec je bil dosežen na trgih 52.484 in 52.260 in sicer 25%.

Tabela 41 prikazuje indekse izhoda in vhoda, bolj kot indeksi izhoda nas zanimajo indeksi vhoda.<sup>10</sup> Velja, da višji ko so indeksi vhoda, več je bilo vstopov na trg, po gornji analogiji bi zato pričakovali nižjo raven tržne koncentracije. Pregled podatkov iz tabele 12 (HHI za leto 2001) pokaže, da so imeli prvi štirje trgi z najvišjim indeksom vhoda različno visoke vrednosti za HHI. Medtem ko je izkazoval trg z najvišjim indeksom v preučevanem letu srednje visoko raven tržne koncentracije, so izkazovali ostali trgi visoke ravni tržne koncentracije.

V nadaljevanju bomo preverili ali obstaja povezava med dinamiko gibanja števila podjetij in višino tržne koncentracije, merjene s HHI.

---

<sup>10</sup> Bolj kot indeksi izhoda nas bodo zanimali indeksi vhoda. Razloga za to sta dva: prvič, za indekse vhoda smo predpostavili, da čim nižje so ovire, tem višji je vstop v panogo in posledično čim višje so vrednosti preučevanih indeksov, tem večja verjetnost obstaja, da so trgi, ki jih preučujemo, manj koncentrirani; in drugič, indeksi izhoda kot pokazatelj tržne strukture bi bili smiselni samo v primeru, da nas zanima, kakšna je distorzija na trgu, povzročena z državnimi subvencijami, ki imajo namen ohranjati določeno obliko tržne strukture.

Korelacija med koncentracijo na trgu (HHI) in pokritostjo vstopa z izstopom iz panoge

Povezavo med dinamiko gibanja števila podjetij in višino tržne koncentracije, merjene s HHI, bomo preverili s pomočjo korelacije.

**Tabela 44: Prikaz korelacije med pokritostjo izhoda z vhom podjetij v dejavnost in indeksom koncentracije (HHI) za leto 2001**

Izh/lvh	Pearson Correlation	1,000	-,390
	Sig. (2-tailed)	,	,019*
	N	36	36
HHI	Pearson Correlation	-,390	1,000
	Sig. (2-tailed)	,019	,
	N	36	36

\* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Izvedli smo korelacije tržne koncentracije po posameznih trgih s posameznimi indeksi, ki smo jih izračunali zgoraj. Vse korelacije z izjemo korelacije med indeksom pokritosti vstopa z izstopom so bile statistično neznačilne, poleg tega pa je bila omenjena korelacija nizka. Predznak je bil pričakovan – čim višje bo razmerje med podjetji, ki so vstopila in izstopila, tem manjša bo stopnja koncentracije na trgu (predvideva se, da je zmanjševanje števila podjetij na trgu povezano s povečevanjem tržne koncentracije), to pa je hipoteza, ki smo jo v predhodnem poglavju zavrnili.

Motta (1994) pokaže, da lahko pričakujemo pojav monopolov tudi v primerih prostega vstopa na trg. Takšen je denimo primer obstoja endogenih enkratnih stroškov, kjer lahko podjetja poljubno vstopajo na trg (in povpraševanje narašča), vendar lahko stroške raziskav in razvoja ter oglaševanja prenese samo omejeno

število podjetij. Povedano drugače, vsa podjetja, ki vstopijo na trg, navkljub ugodnim pogojem ne obstanejo zaradi previsokih stroškov. Drug primer je primer, ko visoki stroški, ki spremljajo zamenjavo proizvajalca, povzročijo, da potrošniki niso pripravljeni kupovati proizvodov podjetja, ki je vstopilo na trg, čeprav ponuja enake proizvode (gre za transakcijske stroške in stroške učenja). Tretji primer je primer učinka mrež, ko ne obstaja široko razširjena mreža potrošnje določenih proizvodov in je posledično zaradi tega konkurenca na trgu omejena (denimo, da gre za nerazširjeno telefonsko omrežje, kjer telefon uporablja le majhno število potrošnikov; v tem primeru oblikovanje tržne koncentracije ne bo odvisno od prostosti vstopa na trg).

K temu lahko dodamo tudi dejstvo, da sta vstop na in izstop podjetij s trga odvisna še od drugih dejavnikov, ki opredeljujejo poslovno okolje podjetja (diverzifikacije finančnega sistema, davčnega sistema, politike raziskav in razvoja, internacionalizacije podjetij etc.).

Lahko zaključimo, da vstopanje in izstopanje podjetij na trgu ne opisujeta (in pogojujeta) tržne koncentracije, podobno kot gibanje števila podjetij na trgih nima enolično določenega vpliva na oblikovanje tržne strukture, zato trdimo, da vstopanje in izstopanje podjetij iz trga lahko samo pomagata pri pojasnjevanju gibanja števila podjetij, ne moreta pa biti kazalec, na katerem bi nosilci ekonomske politike oblikovali svoje instrumente.

V prilogi 3 je izpeljan tudi formalni dokaz, ki kaže, da prost vstop na trg ni nujno povezan z nizko ravnijo tržne koncentracije.



## Primer 1 – bančni sektor

### Metodološko izhodišče za izračun HHI v bančnem sektorju

Bančni trg smo opredelili kot tisto, kar opisujejo naslednji prihodki iz bančnega poslovanja: prihodki od obresti in podobni prihodki, prihodki iz naložbenja v kapital in prihodki iz finančnih poslov. V tabeli 44 so prikazane absolutne vrednosti tržnih delov posameznih bank v letih 2001 in 2002, tabela 45 pa prikazuje tržne deleže posameznih bank. Za primerjavo smo izračunali tudi HHI za obe leti, kjer je trg opredeljen standardno s celotnimi sredstvi (total assets).

**Tabela 45: Tabela izhodiščnih podatkov (Vir: Avtorjevi lastni izračuni)**

Banka	Postavka	2001	2002
Domžale	Prihodki od obresti in podobni prihodki	4168314	5353412
	Prihodki iz naložbenja v kapital	553316	193132
	Prihodki iz finančnih poslov	3738953	4233890
	Vsota	8460583	9780434
Koper	Prihodki od obresti in podobni prihodki	18789160	20564127
	Prihodki iz naložbenja v kapital	62403	3240828
	Prihodki iz finančnih poslov	11347888	13791300
	Vsota	30199451	37596255
Zasavje	Prihodki od obresti in podobni prihodki	3378274	3526780
	Prihodki iz naložbenja v kapital	1000	31770
	Prihodki iz finančnih poslov	1977051	936256
	Vsota	5356325	4494806
Delavska hranilnica	Prihodki od obresti in podobni prihodki	864535	970224
	Prihodki iz naložbenja v kapital	524	2442
	Prihodki iz finančnih poslov	2532	2698
	Vsota	867591	975364
Factor banka	Prihodki od obresti in podobni prihodki	2701892	2826633

	Prihodki iz naložbenja v kapital	220440	439297
	Prihodki iz finančnih poslov	2672372	11041016
	Vsota	5594704	14.306946
Gorenjska banka	Prihodki od obresti in podobni prihodki	16153906	26769461
	Prihodki iz naložbenja v kapital	371995	798405
	Prihodki iz finančnih poslov	7001003	4758668
	Vsota	23526904	32326534
Hranilnica Lon	Prihodki od obresti in podobni prihodki	592610	736668
	Prihodki iz naložbenja v kapital	60	2149
	Prihodki iz finančnih poslov	15609	45511
	Vsota	608279	784328
Bank Austria Creditanstalt	Prihodki od obresti in podobni prihodki	8859783	10624184
	Prihodki iz naložbenja v kapital	5750	12775
	Prihodki iz finančnih poslov	20494765	19738950
	Vsota	29360298	30375909
Banka Celje	Prihodki od obresti in podobni prihodki	19161084	20709000
	Prihodki iz naložbenja v kapital	148190	758647
	Prihodki iz finančnih poslov	6836317	9138631
	Vsota	26145591	30606278
Hypo	Prihodki od obresti in podobni prihodki	2679876	4219309
	Prihodki iz naložbenja v kapital	22668	46342
	Prihodki iz finančnih poslov	1332271	3788971
	Vsota	4034815	8054622
Kartner	Prihodki od obresti in podobni prihodki	1886623	2.961727
	Prihodki iz naložbenja v kapital	0	0
	Prihodki iz finančnih poslov	13162	22825
	Vsota	1899785	2984552
Koroška banka	Prihodki od obresti in podobni prihodki	5208405	5516768
	Prihodki iz naložbenja v kapital	87780	54440
	Prihodki iz finančnih poslov	1008665	1088758
	Vsota	6304850	6659966

Nova kreditna banka Maribor	Prihodki od obresti in podobni prihodki	37987824	40.537252
	Prihodki iz naložbenja v kapital	514660	462092
	Prihodki iz finančnih poslov	19917730	25390601
	Vsota	58420214	66389945
Nova Ljubljanska banka	Prihodki od obresti in podobni prihodki	89993216	104577277
	Prihodki iz naložbenja v kapital	5984448	11282147
	Prihodki iz finančnih poslov	58613449	68074929
	Vsota	154591113	183934353
Poštna banka Slovenije	Prihodki od obresti in podobni prihodki	4030255	6751329
	Prihodki iz naložbenja v kapital	2774612	1451898
	Prihodki iz finančnih poslov	543093	332931
	Vsota	7347960	8536158
Probanka	Prihodki od obresti in podobni prihodki	4098257	5202742
	Prihodki iz naložbenja v kapital	1245664	621480
	Prihodki iz finančnih poslov	3378048	3514262
	Vsota	8721969	9338484
Raiffeisen	Prihodki od obresti in podobni prihodki	6855823	7058961
	Prihodki iz naložbenja v kapital	121609	80181
	Prihodki iz finančnih poslov	2253594	2578000
	Vsota	9231026	9717142
SKB	Prihodki od obresti in podobni prihodki	26670078	27415756
	Prihodki iz naložbenja v kapital	95102	498325
	Prihodki iz finančnih poslov	15284960	18207945
	Vsota	42050140	46122026
Slovenska investicijska Banka	Prihodki od obresti in podobni prihodki	2775115	2808165
	Prihodki iz naložbenja v kapital	9521	6597
	Prihodki iz finančnih poslov	896157	800824
	Vsota	3680793	3615586
Slovenska izvozna družba	Prihodki od obresti in podobni prihodki	5052678	5776545
	Prihodki iz naložbenja v kapital	0	38361
	Prihodki iz finančnih poslov	316374	880814

	Vsota	5369052	6695720
Slovenska zadružna kmetijska banka	Prihodki od obresti in podobni prihodki	4995793	4923424
	Prihodki iz naložbenja v kapital	78784	354510
	Prihodki iz finančnih poslov	1544438	1949051
	Vsota	6619015	7226985
Volksbank	Prihodki od obresti in podobni prihodki	2706569	2476599
	Prihodki iz naložbenja v kapital	405488	573986
	Prihodki iz finančnih poslov	1116655	1048203
	Vsota	4228712	4098788
Zveza HKS	Prihodki od obresti in podobni prihodki	1894110	2252546
	Prihodki iz naložbenja v kapital	32680	349582
	Prihodki iz finančnih poslov	30610	78454
	Vsota	1957400	2680582
Avipa	Prihodki od obresti in podobni prihodki	19336598	27390374
	Prihodki iz naložbenja v kapital	527673	1244093
	Prihodki iz finančnih poslov	11226271	17702351
	Vsota	31090542	46336818

**Tabela 46: Delež posameznih bank v letih 2001 in 2002 (Vir: Tabela 45.)**

Banka	delez01	delez02
Domžale	1,779	1,705
Koper	6,349	6,55
Zasavje	1,126	0,783
Delavska hranilnica	0,182	0,170
Factor banka	1,176	2,494
Gorenjska banka	4,946	5,635
Hranilnica Lon	0,128	0,137
BACA	6,172	5,295
Banka Celje	5,497	5,335
Hypo	0,848	1,404

Kartner	0,399	0,520
Koroška banka	1,325	1,161
NKBM	12,282	11,573
NLB	32,500	32,064
PBS	1,545	1,488
Probanka	1,834	1,628
Raiffeisen	1,941	1,694
SKB	8,840	8,040
SIB	0,774	0,630
SID	1,129	1,167
Slovenska zadružna kmetijska banka	1,391	1,259
Volksbank	0,889	0,714
Zveza HKS	0,411	0,467
Avipa	6,536	8,078
Skupaj	100,000	100,000

**Tabela 47: Deleži treh največjih bank v letih 2001 in 2002 (Vir: Tabela 45.)**

3-naj01	3-naj01	3-naj02	3-naj02
NLB	32,500	NLB	32,064
NKBM	12,282	NKBM	11,573
SKB	8,840	Avipa	8,078
$\Sigma$	53,662	$\Sigma$	51,715

**Tabela 48: Hirschman-Herfindahlova indeksa za bančni sektor v letih 2001, 2002**

**(Vir: Avtorjevi lastni izračuni.)**

2001	2002
1483,821	1448,381

Tabela 47 in 48 prikazujeta dva kazalca tržne koncentracije – HHI in delež največjih treh bank v letih 2001 in 2002. Razvidno je, da je bil tržni delež največjih treh bank v obeh letih precejšen (čez 50%), prav tako je bil precej velik tržni delež največje banke, saj je predstavljal tretjino celotnega trga. HHI je v obeh preučevanih letih izkazoval srednje visoke vrednosti tržne koncentracije.

**Tabela 49: Tabela izhodiščnih podatkov (celotna sredstva) (Vir: Podatki UMAR)**

Banka	2001	2002
AbankaVipa	253.996.223	389.273.175
BACA	128.332.256	175.998.949
Banka Celje	224.270.361	275.658.099
Banka Domžale	60.981.770	70.773.298
Banka Koper	243.960.530	282.116.177
Banka Zasavje	36.771.403	39.764.072
Delavska hranilnica	6.890.763	8.861.391
Factor banka	33.010.428	43.881.417
Gorenjska banka	196.715.528	227.129.664
Hranilnica Lon	5.123.308	6.145.028
Hypo	37.721.971	59.989.944
Kartner Sparkasse	21.033.461	33.660.109
Koroška banka	54.902.926	61.778.425
NKBM	447.788.726	517.538.187
NLB	1.376.656.021	1.619.165.339
PBS	73.793.316	87.964.885
Probanka	63.283.581	79.167.384
Raiffeisen - Krekova banka	75.842.490	92.577.727
SIB	35.760.291	31.877.689
SID	55.757.793	88.369.482
SKB	365.634.601	360.095.422
SZKB	56.382.481	61.750.549
Volksbank - Ljudska banka	38.096.791	46.476.931

ZHKS	22.352.827	30.784.390
------	------------	------------

**Tabela 50: Deleži treh največjih bank v letih 2001 in 2002 v primeru, da opredeljujejo bančni trg celotna sredstva (Vir: Tabela 45.)**

3-naj01	3-naj01	3-naj02	3-naj02
NLB	35,163	NLB	34,518
NKBM	11,438	NKBM	11,033
SKB	9,339	Avipa	8,299
Σ	55,940	Σ	53,850

**Tabela 51: Hirschman – Herfindahlova indeksa za bančni sektor v letih 2001, 2002 v primeru, da opredeljujejo bančni trg celotna sredstva (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.)**

	2001	2002
HHI	1627,586	1574,465

V primeru, da je bančni trg opredeljen s celotnimi sredstvi, potem so deleži največjih treh bank sicer enaki (na prva tri mesta pa se razvrstijo iste banke), vendar pa so indeksi koncentracije nekoliko višji. V obeh preučevanih letih je bila raven tržne koncentracije merjena s HHI. Lahko ugotovimo, da ostaja ne glede na to, kako opredelimo trg, raven koncentracije na bančnem trgu podobna, oziroma v zadnjem analiziranem letu srednje visoka. To pa gre predvsem na račun treh največjih bank (od katerih sta prvi dve v državnem lastništvu).<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup>NLB večinsko, NKBM pa v celoti.

## **Primer 2: Trg dela raziskovalcev naravoslovno-tehničnih ved**

### **Metodološko izhodišče za izračun HHI na trgu dela raziskovalcev s področja naravoslovno-tehniških ved**

Za trg dela naravoslovno-tehničnih raziskovalcev smo določili vse raziskovalce, ki izpolnjujejo naslednje kriterije:

1. so registrirani za izvajanje raziskav s področja naravoslovja in tehnologije,
2. so zaposleni v javnih raziskovalnih zavodih, javnih vzgojno raziskovalnih organizacijah, drugih zavodih in v gospodarskih družbah,
3. so vpisani v bazo sicris (informacijski sistem o raziskovalni dejavnosti v Sloveniji).

Trg pa lahko glede na točko 2 definiramo ožje in širše. V ožji definiciji upoštevamo samo raziskovalce na inštitutih in v gospodarskih družbah, v širši definiciji pa upoštevamo tudi javne vzgojno izobraževalne organizacije, ki ne delujejo samo na trgu raziskav, ampak tudi na trgu pedagoškega dela.

Pomen raziskovanja tega segmenta trga dela je predvsem v intuitivni povezavi, da omogoča fleksibilen trg dela večjo mobilnost raziskovalcev med akademsko sfero in gospodarstvom, posledica česar je bodisi nastajanje podjetij, ki temeljijo na razvojno-raziskovalnem delu ali pa selitev dosežkov razvojno-raziskovalnega dela v poslovni sektor. To pa navsezadnje pomeni hitrejši razvoj gospodarstva. V konkretnem primeru lahko pričakujemo, da bo trg dela razdeljen na dva segmenta: tistega, ki ga zagotavljajo proračunski viri financiranja (javni raziskovalni zavodi in javne vzgojno izobraževalne organizacije) in tistega, ki deluje na tržni osnovi - zasebni zavodi in gospodarske družbe (kjer je trg opredeljen z namenskimi, ciljnimi razpisi države ter vstop na trg). Pri tem bo zgostitev raziskovalcev v vsakem od segmentov trga



posledica sledečega mehanizma. V primeru, da je koncentracija raziskovalcev visoka in so asimetrično porazdeljeni v smeri proračunskega financiranja, in proračunsko financiranje ni povezano s posebno ciljno funkcijo v gospodarstvu<sup>12</sup>, lahko pričakujemo, prvič, da bo preferenčna funkcija znanstvene produkcije utežena v smeri znanstvenega publiciranja in ne sodelovanja z gospodarstvom, drugič, da bodo vstopne ovire na tržni segment raziskovalcev visoke, in tretjič, bo posledično mobilnost manjša, prenos razvojno-raziskovalnega dela v poslovni sektor pa skromnejši. Če bo poslovno okolje inovativnega podjetja (kamor se kadri usmerjajo) nestimulativno (plitek kapitalski trg, nediverzificiranost finančnih instrumentov, neustrezen davčni sistem, pomanjkanje podpore pri procesu internacionalizacije etc.) cilji programsko (proračunsko) financiranih raziskav pa nepovezani z gospodarstvom, bodo raziskovalci preferirali zaposlitev v segmentu trga, ki je proračunsko financiran, kjer je tveganje izgube zaposlitve in prihodka nižje, temu pa se bo zaradi značilnosti financiranja (odsotnost ciljev) prilagodila tudi znanstvena proizvodna funkcija. Sedaj lahko napišemo hipotezo študije primera.

#### *Hipoteza*

*Višja raven koncentracije in asimetrična porazdelitev raziskovalcev v smeri programsko financiranega dela trga bo povzročila nižjo raven mobilnosti med netržnim in tržnim segmentom trga dela ter spremenjeno znanstveno produkcijsko funkcijo. Posledica tega bo zaostajanje pri prenosu znanja iz akademske sfere v gospodarstvo in zaostajanje narodnega gospodarstva.*

**Tabela 52: Gostitev raziskovalcev po segmentih trga dela (Vir: sicris.izum.si)**

n	d.z.	g.d.	j.r.z.	j.v.o.
1	8	3	63	408
2	44	3	525	64

---

<sup>12</sup> To je značilno za Slovenijo, kjer programsko (proračunsko) financiranje ni povezano s posebnimi cilji v gospodarstvu.

3	40	10	5	267
4	14	4	33	72
5	13	19	144	141
6	16	7	152	139
7	1	14	67	139
8	7	3	37	35
9	6	2	$\Sigma = 1026$	92
10	2	20		217
11	2	6		128
12	16	$\Sigma = 91$		202
13	3			73
14	16			55
15	3			199
16	12			$\Sigma = 2231$
17	23			
18	14			
19	1			
20	30			
21	4			
22	20			
23	13			
24	6			
25	$\Sigma = 314$			

$$n_{d,z} = 314$$

$$pov_{p_{d,z}} = 13,0834$$

$$n_{g,d} = 91$$

$$pov_{p_{g,d}} = 8.273$$

$$n_{j,rz} = 1026$$

$$pov_{p_{j,rz}} = 128,25$$

$$n_{jvo} = 2231$$

$$\text{povp}_{\text{jvo}} = 148,734$$

Tabela 48 prikazuje porazdelitev raziskovalcev med različnimi segmenti trga dela. Pri tem prevladujeta dve organizaciji: javni raziskovalni zavodi in vzgojno izobraževalni zavodi, kjer deluje velika večina raziskovalcev (to se kaže tudi v visoki povprečni vednosti za število raziskovalcev na organizacijo na omenjenih segmentih trga).

Legenda:

$n_{\text{d.z}}$  – celotno število naravoslovno-tehničnih raziskovalcev na drugih zavodih (t.i. zasebnih zavodih)

$\text{povp}_{\text{d.z}}$  – povprečno število naravoslovno-tehničnih raziskovalcev na javno raziskovalnih zavodih

$n_{\text{g.d}}$  – celotno število naravoslovno-tehničnih raziskovalcev v gospodarskih družbah

$\text{povpr}_{\text{g.d}}$  – povprečno število naravoslovno-tehničnih raziskovalcev v gospodarskih družbah

$n_{\text{jrz}}$  – celotno število naravoslovno-tehničnih raziskovalcev na javnih vzgojno izobraževalnih organizacijah

$\text{povpr}_{\text{jrz}}$  – povprečno število naravoslovno-tehničnih raziskovalcev na javnih raziskovalnih zavodih

$n_{\text{jvo}}$  – celotno število naravoslovno-tehničnih raziskovalcev na javnih vzgojno izobraževalnih organizacijah

$\text{povp}_{\text{jvo}}$  – povprečno število naravoslovno-tehničnih raziskovalcev na javnih vzgojno izobraževalnih organizacijah

**Tabela 53: Prikaz izračunov za HHI ob dveh različnih predpostavkah (Vir: Avtorjevi lastni izračuni)**

	HHI
Z j.v.o.	601,263
Brez j.v.o.	1654,641

V primeru, da izračunamo koncentracijo na trgu raziskovalcev, je ob predpostavki široke definicije trga (vanj spadajo tudi tisti iz javnih vzgojno izobraževalnih organizacij, ki opravljajo poleg raziskovalne tudi pedagoško dejavnost) koncentracija na trgu na nizki ravni, v primeru, da upoštevamo ozko definicijo trga (samo raziskovalci brez pedagoškega dela), pa je ta raven srednje visoka (vendar na zgornji ravni srednje visoke ravni koncentracije).

**Tabela 54: Gostitev raziskovalcev in izračun HHI (Vir: Avtorjevi lastni izračuni.)**

N	delež	HHI
2231	60,923	4576,288
1026	28,017	
314	8,574	
91	2,485	
$\Sigma = 3662$	$\Sigma = 100$	

V primeru, da raziskovalce porazdelimo po štirih segmentih, je HHI izjemno visok in kaže na koncentracijo, kjer je gostitev izrazito na strani proračunsko financiranih organizacij.

Obe domnevi z začetka raziskave sta se torej potrdili: prvič, na trgu je prisotna visoka (ali vsaj srednje visoka) raven koncentracije raziskovalcev in drugič, večina teh raziskovalcev se nahaja v proračunsko financiranih organizacijah. Lahko torej pričakujemo šibko mobilnost med obema sektorjema in posledično nizko inovacijsko sposobnost narodnega gospodarstva. Naslednja potrditev je negotovost na trgu, posledica katere je šibka mobilnost na trgu delovne sile. V nadaljevanju bomo naredili hiter pregled sodelovanja med znanostjo in gospodarstvom, ki vzpostavlja tržno strukturo procesa prenosa znanja z akademske sfere v gospodarstvo<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup>Več o tem v: Pezdir et al.: Mehanizmi in ukrepi za prenos znanja iz akademske in raziskovalne sfere v gospodarstvo v luči novih inovacijskih paradigem – stanje in trendi razvoja v Sloveniji glede na razvite države EU, Ciljni raziskovalni program, 2004.

Najpogostejše oblike sodelovanja so bile najmanj formalne in najbolj ohlapne - neformalni stiki, pogodbe o skupnih raziskavah in razvoju (sicer bolj formalna in intenzivnejša oblika), skupno organiziranje konferenc, seminarjev etc. in skupne objave v strokovnih revijah. Najmanj pogoste so bile naslednje oblike sodelovanja: licenciranje in patentiranje skupnih razvojno-raziskovalnih dosežkov, ustanavljanje spin-off podjetij in skupnih raziskovalnih laboratorijev (Pezdir et al., 2004, str. 52). To kaže na dve dejstvi: prvič, prehod iz državno financiranega v tržni segment trga je negotov, saj obstaja velika verjetnost, da glede na oblike sodelovanja, ki vzpostavljajo tržni okvir, komercializacija razvojno-raziskovalne dejavnosti na trgu ne uspe, in drugič, obstajajo visoke vstopne ovire, ki jih novonastali inštituti, ki bi iskali svojo tržno nišo v aplikativnem sodelovanju z gospodarstvom, ne zmorejo preseči. Slednje izvira prav iz dejstva, da obstaja proračunsko financiranje neodvisno od ciljev gospodarstva. Posledice tega so spremenjene preference v produkcijski funkciji znanosti (presežek nizko citiranih člankov nad sodelovanjem z gospodarstvom v katerihkoli oblikah) in nižja inovacijska sposobnost slovenskega gospodarstva.

## **Zaključek in implikacije za ekonomsko politiko**

Pokazali smo, da je stopnja koncentracije na trgu raziskovalcev precejšnja in je posledica državnega financiranja javnih raziskovalnih zavodov in raziskovalnih vzgojno izobraževalnih institucij, kjer se nahaja največji delež naravoslovno-tehniških raziskovalcev.

V primeru, da je cilj ekonomske politike povečati mobilnost kadrov med tržnim in netržnim segmentom tega trga in spremeniti preference v znanstvenem produciranju (preiti od publiciranja k sodelovanju z gospodarstvom), mora država znižati visok prag (vstopne ovire) med trgoma, ki ga postavlja s proračunskim financiranjem in s tem povečuje tveganje obstanka dejavnosti raziskav in razvoja na trgu.

Država bi morala spodbujati nastajanje naravoslovno-tehnoloških inštitutov, ki bi bili usmerjeni v aplikativno sodelovanje z gospodarstvom, hkrati pa se lotiti

rekonstrukcije obstoječega raziskovalnega sistema, tako, da bi povezala cilje raziskovalno-razvojne dejavnosti (in proračunska sredstva) in gospodarstva in jih vpela v širši policy-mix ostalih ekonomskih politik. Nastajanje naravoslovno-tehniških inštitutov (in ne optimizacija njihovega števila, kot smo pokazali že na primeru trgov z oddelka 52) bi moralo potekati preko naslednjih instrumentov ekonomske politike:

1. razvoj trga tveganega kapitala, ki bi vlagal v tovrsten segment inštitutov,
2. razvoj banke semenskega kapitala, ki naj bi bila komplementarna s trgom tveganega kapitala,
3. nastavitev ustrezne davčne politike,
4. povezovanje s tehnološkimi parki in inkubatorji,
5. sofinanciranje in delitev raziskovalne opreme.

Zlasti zadnja točka je pomembna pri deregulaciji trgov raziskav in razvoja, saj visoki stroški raziskovalne opreme, ki jo država financira za proračunsko financirane inštitute (ne glede na rezultate znanstvene produkcije) onemogočajo hiter vstop zasebnih inštitutov na trg, saj pomeni ob negotovosti v tržni dejavnosti (nizka raven možnosti preživetja in komercializacije dejavnosti raziskav in razvoja) visoke nepovratne stroške tega vstopa. Povedano drugače, čeprav formalno obstaja prost vstop na trg raziskav in razvoja, država s svojimi financiranjem distorzira trg in postavlja novonastalim inštitutom visoke vstopne ovire ob negotovem trgu. Ta proces si lahko razložimo tudi s pomočjo teorije iger (igre vstopa), ki smo jo prikazali v prilogi 3 in s pomočjo katere smo pokazali, da prost vstop na trg še ne pomeni, da se raven tržne koncentracije zniža.

Možne posledice visoke tržne koncentracije so medsebojni dogovori pri standardih, količini opravljenega dela oziroma ceni in dogovori pri razdelitvi projektov v primeru, da je glavna naročnica projektov država.

Za potrebe ustrežnejše interpretacije trendov na trgu naravoslovno-tehniških raziskovalcev smo poskušali narediti intervju (v prilogi 4) na združenju raziskovalcev Slovenije – KORIS, vendar ga do zaključka raziskave nismo mogli izvesti.

## **Primer 3 – analiza konkurence v svobodnih poklicih**

### **Razlogi za regulacijo**

Vire regulacije lahko razdelimo na zunanje (državo) in notranje (samoregulacija trgov s strani zbornic). Razlogi za regulacijo v svobodnih poklicih, katere praviloma navajajo pripadniki teh reguliranih poklicev, so: zagotavljanje kvalitete proizvodov in storitev, asimetrična informacija, preprečevanje izkoriščanja potrošnika in opravljanje javne službe.

### **Metodološko izhodišče izračuna intervjujev z zbornicami**

S pomočjo intervjujev smo poskusili identificirati pomembnejše ovire za konkurenco v narodnem gospodarstvu, ki jih zgolj s pomočjo izračunov standardnih kazalcev koncentracije ne bi mogli izvesti. Pri tem so nas zanimali sledeči dejavniki omejevanja konkurence, ki smo jih že nakazali ob analizi kazalcev tržne koncentracije-kontrola cen, kontrola vstopa na trg, zahtevana oblika gospodarske družbe, vpliv prevladujočega podjetja, oglaševanje, omejitve opravljanja drugih dejavnosti in indeksi regulacije.

Intervjuje smo izvajali<sup>14</sup> s predsedniki zbornic predvsem s področja svobodnih poklicev, saj smo domnevali, da so nekatere motnje in ovire na teh trgih najbolj očitne in neposredna posledica regulacije (bodisi lastne, bodisi s strani države). Temu smo dodali še kmetijsko, obrtno in gospodarsko zbornico, ki pokrivajo večji del slovenskega gospodarstva, predvsem zaradi tega, da bi jih primerjali z ureditvijo na trgih svobodnih poklicev. Naredili smo tudi intervju na Združenju bank Slovenije (ki je formalno del GZS) s pomočjo katerega smo dodatno preučili primer bančnega trga. Edini intervju, ki ga nismo v času trajanja raziskave nismo mogli izvesti je bil intervju

---

<sup>14</sup>Pri izvajanju intervjujev je sodeloval Andrei Chiaietta (UMAR).



na KORIS - u (koordinacija raziskovalnih inštitutov Slovenije) s čimer bi lahko dodatno preučili regulacije na trgu raziskovalcev.

Intervjuje (ti so bili strukturirani in polodprti in se nahajajo v prilogi 4) smo izvedli na sledečih zbornica (in združenjih):

Inženirska zbornica Slovenije, Kmetijsko – gozdarska zbornica Slovenije, Lekarniška zbornica Slovenije, Notarska zbornica Slovenije, Odvetniška zbornica Slovenije, Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev Slovenije, Zdravniška zbornica Slovenije, Združenje bank Slovenije in Gospodarska zbornica Slovenije.

## Kontrola cen

**Tabela 55: Kontrola cen po poklicih (Vir: Intervjuji z zbornicami)**

	<b>Fiksna cena</b>	<b>Drugi ukrepi kontrole cen</b>	<b>Poenotenje cen z EU na administrativen način</b>	<b>Opomba</b>
<b>Inženirska zbornica</b>	Zakon napisan, predlog, še ni sprejet	Ne	Težnja k temu	
<b>Lekarniška zbornica</b>	Da	Cene določa dogovor med ZZZS, MZ in lekarnarji	Ne	Marža lekarne je določena v absolutnem znesku, ne v odstotku. Lekarniška zbornica določa tudi cene zdravil

				brez recepta, lekarne pa lahko dajejo popust.
<b>Kmetijsko gozdarska zbornica</b>	Da, zjamčena cena		Subvencije so 85 % evropskih	
<b>Notarska zbornica</b>	Da	Ne	Ne	Cene določa notarska zbornica, potrdi minister
<b>Odvetniška zbornica</b>	Da	Ne	Ne	Cene določa država
<b>Obrtna zbornica</b>	Ne	Ne	Ne	
<b>Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev</b>	Da		Ne	
<b>Združenje bank</b>	Ne	Dogovor znotraj združenja bank je obstajal, zdaj ne več	Ne	
<b>Zdravniška zbornica</b>	Da, v javnem zdravstvu. V zasebnem določa Zbornica		Ne	(i) Pravilnik o cenah še ni sprejet. (ii) Lahko delajo povsem zastoj.
<b>GZS</b>	Ne	Ne	Ne	

Kontrola cen je bila prisotna praktično na vseh preučevanih trgih, z izjemo pri bankah in obrti. Pravtako, so na GZS zaznali kontrolo cen samo pri manjšem delu trgov – predvsem gre za področje energetike (cene derivatov, zemeljskega plina in daljinskega ogrevanja), ki so temeljile na določenih cenovnih modelih. Ocena GZS je, da je bila takšna regulacija cen za potrošnika ugodna in s tem navkljub motnjam, ki jih regulacije prinašajo na trg, smiselna. Kljub regulaciji naj bi bila kakovost ponudbe mednarodno primerljiva. Kot primer regulacije so izpostavili tudi založniški trg učbenikov, kjer je z vladno uredbo določena cena učbenikov, razen pri tistih, kjer ne obstaja nobena alternativa. Čeprav obstaja še nekaj trgov za katere smo intuitivno domnevali, da obstaja regulacija cen (ki izhaja iz tržnih subjektov in ne iz vladnih uredb) npr. na širšem založniškem trgu, na trgu mobilnih telekomunikacij itd. nam te intuicije na GZS niso potrdili.

Na inženirski zbornici skušajo postaviti okvirne cene za posamezna dela, ki so določena s posameznimi normativi (tehničnimi standardi in časovnimi roki izdelave projektov). Razlog za to je po njihovem mnenju zmanjšanje asimetrije informacij med projektantom in kupcem, ki lahko kupi projektantovo storitev po izjemno nizki izhodiščni ceni, nakar se ta zaradi dejanskih potreb kakovostne izvedbe projekta nenormalno poveča. Okvir cen naj bi ponudili kot okvir pogajanj o dejanski ceni storitve, skupaj z možnostjo dajanja komercialnih popustov. Njihovo mnenje je, da so okviri določanja cen podobni povprečnim cenam v panogi, zato ni moč pričakovati distorzije na trgu, kar pomeni, da naj bi se cenovni model simultano prilagajal tržnemu.

Ponudbo nizke kakovost ob nizki ravni ceni pa je po njihovem mnenju v panogi nemogoče sankcionirati. Prvič ne obstaja sistem svetovalnih inženirjev, ki naj bi kontrolirali kakovost projektne izvedbe in drugič ne obstaja mehanizem rangiranja posameznih projektantov glede na kakovost izvedenih del (npr. ponudniki projektantskih del se ne rangirajo glede na kakovost izvedbe (število tožb in pritožb, reklamacij), čas izvedbe (natančnost), ceno in uporabljene materiale). Zato zagovarjajo na inženirski zbornici, kot edini signal kakovosti storitve regulacijo cen. Lahko trdimo, da je trg inženirskih storitev distorziran, saj vsaj zgornja kanala

signaliziranja (zmanjšanja asimetrije) ne delujeta. Glede na pomanjkanje raziskav o uvajanju regulativnih cen lahko trdimo, da je bodoči vpliv na koristnost potrošnika nejasen.

V lekarniški panogi se določa cena prodajanih zdravil na osnovi dogovora z državnimi institucijami, pri čemur se prodajna cena od lekarn do zavodov ohrani na veleprodajni ravni (doda se cena lekarniške storitve ne pa tudi marža). Pri tem se določi višina cene lekarniške storitve na podlagi časovnega normativa, ki je določen glede na to čas, ki je potreben za opravljanje določene storitve. Gre torej za zunanjo regulacijo, ki pa nastane v dogovoru z igralci na trgu. V primeru izdajanja zdravil brez recepta je regulacija cen notranja, saj Lekarniška zbornica določa normative (glede na čas potreben za lekarniško storitev, stroške plač, materialne stroške etc.), pri tem, da lahko posamezna lekarna prilagaja dejanske stroške (in posledično ceno), vendar samo navzdol. Do tega prihaja redko nihanje cen pa je povezano predvsem z različnimi nabavnimi cenami zdravil.

Na zvezi računovodij, finančnikov in revizorjev menijo, da konkuriranje z zniževanjem cene povečuje asimetrijo informacij med ponudnikom storitev in kupcem, pri čemur omogoča nižja cena storitev mehanizem pridobivanja poslov vendar z nižjo kakovostno ravnijo izvedbe. Podobno kot pri projektantih ne obstaja sistem ocenjevanja in rangiranja posameznih ponudnikov storitev (glede na ceno), oziroma očitno ta mehanizem ni dovolj dobra alternativa signaliziranja. Podatka o tem ali obstaja model določanja cene storitev nismo uspeli pridobiti.

Odvetniki ne konkurirajo s ceno, ker je le ta določena. Cena odvetniške storitve (odvetniška tarifa) je regulirana od znotraj (sprejme jo skupščina odvetniške zbornice) in od zunaj (potrebno je soglasje ministrstva za pravosodje). Popusti pa so možni pri obračunavanju storitev za nižje socialne sloje. Vrednost tarife je omejena z vrednostjo spornega predmeta. Vsak sporni predmet je določen s številom točk (v razponu med 100 in 3000 točkami), vrednost točke pa se določa glede na določene parametre (gibanje cen sodnikov v treh mesecih, spreminjanje življenjskih stroškov etc.). Cenovni model je določen predvsem glede na zunanje dejavnike. Po mnenju

odvetniške zbornice sta cena in kvaliteta dela nepovezani in cena ne predstavlja signal za kvaliteto. Signal za kvaliteto predstavlja dejstvo, da je nekdo izpolnil pričakovane pogoje (opravljeni pravosodni, oziroma pravniški izpit in izpolnjevanje pogojev za vpis v odvetniško zbornico). Čeprav so sprejete odvetniške tarife pa jih država (ki jih sprejema) dodatno distorzira (z zniževanjem cen) pri iskanju ponudnikov za lastne potrebe.

Ugotovimo lahko, da je cena odvetniških storitev določena netržno in da ne odraža signala kakovosti s strani ponudnikov odvetniških storitev. Obstoječ sistem ohranja asimetrijo informacij med kupcem in ponudnikom odvetniških storitev in s tem potencialno zmanjšuje potrošnikove koristi. Dodatne distorzije na trgu povzroča država, ki ne samo, da cene določa ampak zahteva tudi znižanje vnaprej določenih tarif, kar lahko štejemo na področje nelojalne konkurence, oziroma uveljavljanje tržne premoči največjega povpraševalca po ponujenih storitvah. Pravtako na trgu odvetniški storitev ne obstaja nobeno posebno rangiranje odvetnikov in odvetniških pisarn glede na uspešnost in učinkovitost v posameznih spornih predmentih, ki bi potrošniku služilo kot mehanizem zmanjševanja asimetrije informacij o kakovosti ponujenih odvetniških storitvah.

V javnem zdravstvu so cene storitev določene s splošnim dogovorom vsako leto posebej. Cene zdravstvenih storitev na prostem trgu pa se prosto oblikujejo, vendar pa so navzdol omejene (s tem, da je možna brezplačna storitev) zaradi strahu pred dumpingom.

Notarji imajo notarsko tarifo, ki jo prav tako kot v nekaterih zgornjih primerih kombinacija notranje in zunanje regulacije – višino tarife sprejme skupščina notarske zbornice, potrdi pa jo ministrstvo za pravosodje. Posebnih podatkov o temu, kako se določajo modeli notarske tarife nismo uspeli pridobiti. Dejstvo pa je, da je fiksacija notarske tarife neposredno povezana z omejevanjem števila notarjev, saj bi sprostitev tarife ob določanju števila notarjev postala nepomembna, ker bi se cene izenačevala zaradi transakcijskih stroškov, ki bi jih imeli potrošniki v primeru, da bi želeli doseči notarje z nižjo cenovno ponudbo. Glavni razlog, ki so ga navajali v notarski zbornici v

podporo enotni fiksni tarifi je dejstvo, da mora imeti potrošnik transparenten pregled nad oblikovanjem cen na trgu. Lahko pa intuitivno trdimo, da posebne povezave med kakovostjo notarskega dela in cene na tak način ni moč oblikovati.

Večina intervjujanih zbornic je uporabljala nek mehanizem določanja cen in večina teh mehanizmov temelji na nekih modelih. Zagovor v prid uporabi fiksnih cen je zmanjšanje asimetrije informacij v prid kupca storitev in ohranjanje ravni kakovosti storitev, ki ga prodajajo. Vendar pa je po mnenji večine intervjujanih zbornic in zvez fiksna cena edini mehanizem, ki naj bi signaliziral kakovost storitve, saj večina trgov nima razvitih mehanizmov, ki bi potrošnikom signalizirali kakovost storitve (razvrščanje ponudnikov). Večje težave se pojavljajo v primerih, ko je na trgu prevladujoče podjetje, ki vplivo na postavljanje tarifnih pogojev, ko se postavljajo parametri določanja cen glede na dejavnike, ki neposredno ne opredeljujejo trga, kjer se fiksna cena oblikuje ali pa kjer so prisotne še druge distorzije na trgu (na primer numerus clausus v primeru notarjev). Poleg tega predstavljajo poseben primer trgi, kjer se določajo tarife v soglasju z notranjimi in zunanjimi regulatorji, medtem, ko je trg podvržen zunanjemu regulatorju, ki se prilagaja ostalim igralcem na drugih trgi in kjer se spet pojavlja v vlogi najmočnejšega igralca (denimo, da je država hkrati lastnik največjega podjetja in tržni regulator). Domnevamo, da je v takšnih okoliščinah precej tvegano vzpostaviti vzročno povezavo med fiksno ceno in kakovostjo ponudbe, saj ne obstaja noben dejavnik, ki bi oblikoval dinamično ravnotežno ceno, ki bi dejansko izhajala iz povpraševanja in ne zgolj ponudbe. Obstaja torej precejšna možnost zmanjševanja potrošnikovega presežka.

Predlagamo, da bi vzpostavili dodatne mehanizme kontrole kakovosti ponujene storitve – predvsem preko rangiranja cen in kakovosti ponudnikov (število reklamacij, pritožb in tožb), glede na ponujene nabore storitev. Torej nekako v smislu ponujanja bonitet za tovrstne dejavnosti.

## Kontrola vstopa v poklic

**Tabela 56: Kontrola vstopa v poklic (Vir: Intervjuji z zbornicami)**

	<b>Potreben izpit</b>	<b>Minimalna izobrazba</b>	<b>Numerus clausus</b>	<b>Državljanstvo</b>	<b>Opomba</b>
<b>Inženirska zbornica</b>	Da	DA	Ne	Karkoli, če naredi izpit in nostrificira diplomo	
<b>Lekarniška zbornica</b>	Ne	Da	Ne	EU	
<b>Kmetijsko gozdarska zbornica</b>	Da, če nima kmetijske šole	Kmetijska šola	Ne	EU	(i) Problem pri vstopu je pridobiti zemljišče. (ii) Kvote
<b>Notarska zbornica</b>	Da	Pravna fakulteta, državni pravniški izpit, pet let izkušenj	Da	EU	Teritorialno vezani
<b>Odvetniška zbornica</b>	Da	Da	Ne	EU	
<b>Obrtna zbornica</b>	Ponekod	Ponekod	Ne	EU	
<b>Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev</b>	Da	Da	Ne	Karkoli	Tudi če je državljan EU, mora dokazati znanje naših

					računovodskih standardov.
<b>Združenje bank</b>	Hearing za člane uprav, za ostale ne	Ne	Ne	Karkoli	Za menjalniške posle je potrebno potrdilo
<b>Zdravniška zbornica</b>	Specializacija	Da	Ne	EU avtomatsko, ostali nostrifikacija in/ali izpit	(i) Licence so strokovno specifične, načeloma ima vsak zdravnik eno licenco. (ii) Licence niso trajne.
<b>GZS</b>	Ponekod	Ponekod	Ne	Karkoli	

V nadaljevanju nas je zanimala kontrola vstopa v poklic, ki smo jo preverili predvsem preko formalnega omejevanja vstopa na trg. Gre torej za opravljanje izpitov za vstop v panogo, zahtevano minimalno stopnjo izobrazbe, omejevanja števila podjetij v panogi (numerus clausus) in zahtev po državljanstvu.

Največje omejitve najdemo pri notarjih, kjer je poleg zahtevanih izobraževalnih pogojev (izpit in univerzitetna izobrazba s vsemi pripadajočimi izpiti in praksami) prisotno tudi omejevanje števila notarjev in njihova geografska delitev (vezana na teritorialno enoto), kjer so poleg fiksnih cen (storitev) mobilni samo kupci teh storitev (kjer pa je mobilnost zaradi transakcijskih stroškov ob enakih cenah nična). Predlog notarske zbornice je, da bi znižali numerus clausus iz 30.000 prebivalcev na notarja na 20.000 prebivalcev na notarja.



Notarjem sledijo zdravniki s sistemom licenciranja, ki se obnavlja vsakih sedem let s tem, da je pretočnost (obnovitev) izjemno visoka. To si lahko razložimo z nizko ravni zahtevnost licenciranja ali pa z obstojem zgolj formalne omejitve. Velja, pa da je poleg let univerzitetnega študija in obvezne prakse s tega vidika najtežji vstop prav v zdravstvo. Upoštevajoč šibek privatni zdravstveni sektor in omejevanje cen za zdravstvene storitve se zdi, da je učinkovitost zdravstvenega sistema z vidika potrošnika nezadovoljiva in, da je čas prilagoditve povpraševanju izjemno dolg (prav zaradi vseh vstopnih pogojev v obliki izpitov, prakse, minimalne ravni izobrazbe etc).

Najmanjšo raven fleksibilnosti lahko tako pričakujemo prav na trgu notarskih in zdravstvenih storitev.

V večini primerov je obvezni izpit za vstop v panogo potrebno narediti na matični zbornici, ki tudi določa pogostost obveznih izobraževanj in ceno izobraževanj in opravljanja izpitov. Z vidika konkurenčnosti izobraževanja je dvomljivo ali lahko monopol pri izobraževanju s strani organov, ki pomagajo nastavljeni parametre trga (standarde, tarifne pogoje in cene etc.) ponudi ustrezno kakovost izobraževanja ali pa gre samo za formalno (in finančno) oviro pri delovanju v panogi, ki poveča stroške posameznih subjektov (čas in dejanski stroški izobraževanja). Podobno je dvomljiva povezava med dodatnim izobraževanjem in ponujanjem kakovostnih storitev na trgu. V primeru prostega trga bi namreč veljalo, da se uspešen podjetnik prilagaja trgu (in na njem dobi informacije o konkurenci in preferencah na trgu, ki silijo v inoviranje lastne ponudbe) in tako izboljšuje ponudbo svoje storitve. Seveda v primeru, da je cena tržno določena in mobilnost na trgu visoka.

Z izjemo formalnih preprek (obvladovanje jezika in nostrifikacije izkaza opravljene minimalne stopnje izobrazbe – najpogosteje diplome) ni posebnih omejitev za vstop nerezidentov na domači trg.

Zdi se smotrno, da bi v primeru potrebe po dodatnem izobraževanju prišlo do deregulacije izobraževalnega sistema v katerega bi se vključevali posamezniki prostovoljno, hkrati pa bi sami izbirali institucijo, kjer bi se izobraževali. Za to sta

predvsem dva razloga – prvič, podajanje informacij je lahko pristrano (če je izobraževalna institucija hkrati nosilec oblikovanja pogojev delovanja na trgu bo podajala informacije, ki so pomembne zanje) in drugič, nihče ne zagotavlja, da je takšno izobraževanje kvalitetno (in se tudi ne more potrditi na trgu, saj je porok kakovosti fiksna cena, ki se ne oblikuje glede na dejansko kakovost posameznih storitev, ostali mehanizmi signaliziranja kakovosti pa ne delujejo).

Trenutno so smiselne regulirane oblike izobraževanja predvsem tam, kjer je dominanten vpliv države (in konkurenca ne sili v izboljšanje storitev) – na primer v zdravstvu. Vendar je učinek takega izobraževanja še vedno dvomljiv.

Podatkov o stroškovnem oblikovanju cen obveznih izpitov, pridobivanja licenc in izobraževanja nismo uspeli pridobiti, so pa na eni zbornici (inženirski) zatrdili, da je cena odraz stroškov, ki jih imajo z organizacijo opravljanja obveznih izpitov.

Kjer nefleksibilnosti na trgu (oz. prevelike razlike med preferencami potrošnikov in ponudnikov) izhajajo iz predolgega časovnega razkoraka med prihodom novih znanj na trg, je potrebno znižati število let obveznih praks.

## **Zahtevana oblika gospodarske družbe**

**Tabela 57: Zahtevana oblika gospodarske družbe (Vir: Intervjuji z zbornicami)**

	<b>Zahtevana oblika</b>	<b>Priporočena oblika</b>	<b>Opomba</b>
<b>Inženirska zbornica</b>	Ne	Ne	
<b>Lekarniška zbornica</b>	Da	Javni zavod ali zasebna lekarna (s koncesijo)	72 zasebnih, 24 javnih lekarniških zavodov. Zasebniki imajo lahko eno samo lekarno in neomejeno število podružnic.

<b>Kmetijsko gozdarska zbornica</b>	Ne	Ne	
<b>Notarska zbornica</b>	Da	Notar opravlja javno službo	
<b>Odvetniška zbornica</b>	Da		
<b>Obrtna zbornica</b>	Ne	Ne	
<b>Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev</b>	d.o.o. ali d.d.		Ne sme biti s.p. Mora biti samostojna družba, vendar ne v lastništvu drugih.
<b>Združenje bank</b>	Ne	Ne	
<b>Zdravniška zbornica</b>	Ne	Ne	Število koncesij je omejeno, pod kontrolo lokalnih oblasti
<b>GZS</b>	Ne		

Omejitve pri obliki gospodarske družbe so se pojavile predvsem pri lekarnarjih (javni zavodi ali zasebne lekarne s koncesijo), notarjih, odvetnikih in računovodjih, finančnikih ter revizorjih (d.d. in d.o.o.). Posebnih razlogov, ki so pripeljali do omejitev, na zbornicah niso navajali.

## Vpliv prevladujočega podjetja

Tabela 58: Vpliv prevladujočega podjetja (Vir: Intervjuji z zbornicami)

	<b>Ali obstaja prevladujoče podjetje</b>	<b>Kartelni dogovori podjetij</b>
<b>Inženirska zbornica</b>	Samo v nekaterih panogah, npr. Energetika	Ne
<b>Lekarniška zbornica</b>	Ne	Ne
<b>Kmetijsko gozdarska zbornica</b>	V nekaterih panogah, na primer mlekarstvo	Ne
<b>Notarska zbornica</b>	Ne	Ne
<b>Odvetniška zbornica</b>	Ne	Ne
<b>Obrtna zbornica</b>	Ne	Ne
<b>Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev</b>	Delno (največjih 6 podjetij ima pol trga)	Ne
<b>Združenje bankirjev</b>	NLB ima 40% trga	Bili so dogovori o obrestnih merah, zdaj ne več
<b>Zdravniška zbornica</b>	Ne	Ne
<b>GZS</b>	Odvisno od panoge	Odvisno od panoge

Večino intervjujanih zbornic je odgovorilo, da v panogi ni prevladujočega podjetja oziroma prakse kartelnih dogovorov, če pa že obstajajo pa konkurenca v panogah ni pomembno omejena.

Zaradi pristranskosti odgovorov bi morali anketirati podjetja v posameznih panogah s čimer bi lahko določili vpliv tržne strukture na obnašanje posameznih igralcev na trgu. Vsaj pri nekaterih poklicih (lekarnarjih, notarjih, tudi odvetnikih) pa zaradi različnih regulacij ni moč pričakovati večje tržne koncentracije.

Poseben primer je zdravstvo, kjer pokriva večino trga zdravstvenih storitev javno zdravstvo. Tako predstavlja država glavnega igralca na trgu zdravstvenih storitev, temu primerno pa je tudi določanje pogojev delovanja in razvoja kompletnega trga ponudbe zasebnih zdravstvenih storitev.

Manj informacij o oblikovanju tržnih struktur kot smo pričakovali smo dobili na GZS.

## Oglaševanje

**Tabela 59: Omejevanje oglaševanja (Vir: Intervjuji z zbornicami)**

	<b>Oglaševanje je dovoljeno</b>	<b>Oglaševanje je dovoljeno, a omejevano</b>	<b>Opomba</b>
<b>Inženirska zbornica</b>	Da	Ne	
<b>Lekarniška zbornica</b>	Pogojno	Ne sme biti na škodo drugih lekarn, ne smejo oglaševati brezplačnih storitev	Lahko reklamirajo ob posebnih priložnostih, na primer ob odprtju nove lekarne
<b>Kmetijsko gozdarska zbornica</b>	Da	-	
<b>Notarska zbornica</b>	Ne	-	
<b>Odvetniška zbornica</b>	Ne	-	Dovoljena je predstavitev pisarne internetu

<b>Obrtna zbornica</b>	Da	-	
<b>Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev</b>	Ne		
<b>Združenje bankirjev</b>	Da		
<b>Zdravniška zbornica</b>	Ne	-	Dovoljeno samo ob odprtju prakse
<b>GZS</b>	Da		

Omejevanje oglaševanja je prisotno v precejšnjem delu panog zajetih v raziskavo. Nobena oblika oglaševanja ni dovoljena med notarji, odvetniki, računovodjih, finančnikih in revizorjih in zdravnikih. S pomembno izjemo pri odvetnikih, kjer je dovoljeno oglaševanje na internetu. Nobena od zbornic ni omejevanje oglaševanja prepoznala kot omejevalen element. Razlogi za omejevanje pa so navajali predvsem v tradiciji, dejstvu, da želijo preprečiti negativno selekcijo do katere bi prišlo v primeru agresivenga oglaševanja finančno močnejših subjektov ter dejstvu, da se bojijo zlorabe informacij v škodo potrošnikov (reklamiranje z netočnimi informacijami).

Oglaševanje prenaša na prostem trgu dodatne informacije o ponudbi posameznih subjektov. V primeru, da je signal moten in ga nosilci ekonomske politike ne morejo korigirati se povečuje asimetrija informacij med ponudnikom in potrošnikom, kar pomeni, da se potrošnik odloča na podlagi pristranih informacij in se s tem dodatno povečuje distorzija na trgu.

V primeru, ko cena ni nosilec informacije o kakovosti ponudnika (je določena referenčna cena), ko ne obstaja rangiranje proizvajalcev (glede na karakteristike ponudbe) je ob pomanjkanju informacije v obliki oglaševanja na trgu informacija na podlagi katere se odloča potrošnik še bolj nejasna in asimetrična, njegovo odločanje pa je stvar naključja in njegovih transakcijskih stroškov (torej kolikokrat je pripravljen izbirati in s tem investirati čas in denar, dokler ne nabere vseh informacij o trgu in se potem odloči za najustreznejšega ponudnika). Intuitivno lahko ugotovimo, da deluje v primeru reguliranih trgov odsotnost oglaševanja kot davek na

potrošnikovo izbiro, odsotnost oglaševanja bo namreč povezana z večjimi stroški identifikacije preferirane ponudbe.

V primeru, da predstavlja največjo oviro za oglaševanje problem prikritih informacij potem bi moral obstajati sistem korekcije, ki bi sankcioniral takšno obnašanje.

### Omejitev opravljanja drugih dejavnosti

**Tabela 60: Omejitev opravljanja drugih dejavnosti (Vir: Intervjuji z zbornicami)**

	<b>Lahko dela v drugih dejavnostih</b>	<b>Omejitve znotraj panoge</b>	<b>Opomba</b>
<b>Inženirska zbornica</b>	Da	Ne sme biti hkrati nadzornik in izvajalec	
<b>Lekarniška zbornica</b>	Ne	Dovoljena prodaja samo točno določenih vrst blaga.	Koncesija je vezana na območje
<b>Kmetijsko gozdarska zbornica</b>	Ni omejitev	Ni omejitev	
<b>Notarska zbornica</b>	Ne sme, lahko dela samo nesporne zadeve	Ne, vsi notarji delajo vse	
<b>Odvetniška zbornica</b>	Ne, pridobitne dejavnosti so prepovedane	Ne more biti hkrati še notar	
<b>Obrtna zbornica</b>	Ni omejitev	Ni omejitev	
<b>Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev</b>	Da, ampak omejeno	Ni omejitev	Lahko svetuje, ampak ne revidiranim osebam

<b>Bančna zbornica</b>	Ne v vseh	Upravljanje skladov – problem povezanih oseb	
<b>Zdravniška zbornica</b>	Ne v vseh	Ne sme biti lekarnar	
<b>GZS</b>	Odvisno od panoge		

Večina intervjujanih zbornic, ki so delovale na področju reguliranih dejavnosti (omejevanje ponudbe samo na osnovno dejavnost) so kot glavni razlog navajale nezdržljivost posameznih dejavnosti z vidika kolizije informacij, ki lahko povzročata nastanek toka notranjih informacij s tem moralnega hazarda in zmanjšanja koristi potrošnika. Po drugi strani pa takšno omejevanje onemogoča komplementarno ponudbo kupcu, ki bi sorodne storitve dobil z manjšim tveganjem in nižjimi transakcijskimi stroški pri enem ponudniku.

Problem glede kolizije informacij in ustvarjanja toka notranjih informacij lahko bolj kot v sami naravi različnih in prepletajočih se dejavnosti vidimo v nezmožnosti nosilcev ekonomske politike, da takšno delovanje zaznajo in preprečijo.

## Indeksi regulacije v svobodnih poklicih

**Tabela 61: Regulacije na posameznih trgih (Vir: Intervjuji z zbornicami)**

	Kontrola cen	Kontrola vstopa na trg	Zahtevana oblika gospodarske družbe	Obstoj prevladujočega podjetja	Omejevanje oglaševanja	Omejevanja opravljanja dejavnosti
Inženirska zbornica	X	X1, X2	-	X1	-	-
Lekarniška zbornica	X	X2	X1	-	X2	X1, X2
Kmetijska zbornica	X	X1, X2	-	X1	-	-
Notarska	X	X1, X2, X3	X1	-	X1	X1



zbornica						
Odvetniška zbornica	X	X1, X2	-	-	X1	X1, X2
Obrtna zbornica	X	X1, X2	-	-	-	-
Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev	X	X1, X2	X1	X1	X1	X1
Bančna zbornica			-	X1	-	-
Zdravniška zbornica	X	X1, X2	-	-	X1	X2
Pripisane kode posameznih regulacij	X: referenčne cene fiksne cene min/max cene	x1: zahtevan izpit x2: minimalna izobrazba x3: numerus clausus x4: zahtevano državljanstvo	x1: oblika gospodarske družbe je zahtevana	x1: obstaja prevladujoče podjetja x2: obstajajo kartelni dogovori	x1: oglaševanje ni dovoljeno x2: oglaševanje je omejevano	x1: omejevanje delovanja v drugih dejavnostih x2: omejevanje dejavnosti znotraj panoge

Indeks regulacije smo sestavili tako, da smo pregledali posamezne omejitve po posameznih trgih in jih enostavno sešteli in jim tako dali enako težo. S tem smo dobili informacijo o tem, katere izmed regulacij so prisotne na posameznih trgih. GZS smo zaradi pristranskosti odgovorov izpustili.<sup>15</sup> Izračun vrednosti indeksa regulacije zajemajo samo regulacije, ki so jih sogovorniki v intervjujih eksplicitno izpostavili, v primeru, da je do posameznih regulacij prihajalo samo v nekaterih primerih znotraj trga smo pojav regulacije obravnavali na enak način, kot če bi bila regulacija vzpostavljena povsod ne samo na določenih segmentih trga. Takšen pristop nam je omogočil enostavnejši prikaz in metodološki pristop, hkrati pa ostaja intuicija, da so

<sup>15</sup>Domnevali smo, da bi morali panoge, ki jih združuje GZS podrobneje preučiti, saj se npr. nekatere ugotovitve iz intervjuja niso bile usklajene z ugotovitvami, ki so izhajale iz naših predhodnih analiz.

trgi, ki so samo deloma »okuženi« z regulacijo dejansko regulirani. V primeru zdravniške zbornice sicer nismo vpisali obstoja prevladujočega podjetja v panogi, vendar velja, da bi lahko pogojno razumeli delovanje države na tem trgu na podoben način.

**Tabela 62: Indeks regulacije (Vir: Tabela 7)**

	Število regulacij na trgu / število vseh regulacij
Notarska zbornica	7/12
Zveza računovodij, finančnikov in revizorjev	7/12
Odvetniška zbornica	6/12
Lekarniška zbornica	6/12
Zdravniška zbornica	5/12
Inženirska zbornica	4/12
Kmetijska zbornica	4/12
Obrtna zbornica	2/12
Bančna zbornica	1/12

Največ regulacij smo zaznali med notarji in računovodji, finančniki in revizorji, polovico vseh analiziranih regulacij pa smo našli med odvetniki in lekarnarji. Čeprav glede na enostavnost metodologije težko trdimo, kaj je meja visoke ravni reguliranosti bi vsaj za prve štiri lahko rekli, da je pojavnost posameznih oblik precejšnja.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup>V naslednjem koraku bi morali pregledati kakšen je vpliv regulacij na obravnavanih trgih na potrošnikovo koristnost in na stroške poslovanja podjetij.

## Zaključek

Raziskava je pokazala, da je na večini analiziranih trgov prihajalo do distorzij v smislu poviševanja ravni tržne koncentracije in prisotnosti posameznih regulacij. V zaključku bomo predstavili nekatere najpomembnejše ugotovitve raziskave in podali predloge za odpravo ovir po posameznih trgih.

Trgi iz oddeleka 52:

1. V večini analiziranih trgov na oddelku 52 je bila prisotna visoka stopnja tržne koncentracije, zato lahko trdimo, da je večina trgov problematičnih in bi bila potrebna podrobnejšega pregleda dejavnikov povečevanja tržne koncentracije.
2. Izmed vseh trgov je bil najpomembnejši trg 52.110 (trgovina na drobno), ki je predstavljal največji delež izmed vseh trgov v oddelku 52 (skoraj 60%). Medtem, ko se je v preučevanem obdobju raven tržne koncentracije neprestano povečevala je število podjetij v panogi upadalo, kar bi moral biti znak za nosilce ekonomske politike, da preverijo raven konkurenčnosti na tem trgu.
3. S pomočjo analize razvoja časovne trajektorije HHI smo lahko trge razdelili na tri segmente: prvič, trge z visoko variabilnostjo in visoko stopnjo koncentracije v preučevanem obdobju, drugič, trge, kjer se tržna koncentracije v preučevanem obdobju povečuje (prehaja s področja z nizko ravnijsko tržne koncentracije na področje s srednje visoko tržno koncentracijo in na področje z visoko tržno koncentracijo ali pa narašča, čeprav se nahaja v področju z visoko stopnjo tržne koncentracije), srednje visoko ravnijsko tržne koncentracije, in tretjič trge, kjer je raven tržne koncentracije v preučevanem obdobju stabilna, vendar ostajajo trajektorije HHI v področju visoke tržne koncentracije. Na temelju te delitve lahko segmentiramo tudi delovanje instrumentov ekonomske politike.
4. Za podrobnejšo določitev dejavnikov oblikovanja višine tržne koncentracije bi bila potrebna dodatna analiza.

## Bančni trg:

Analiza ravni tržne koncentracije nam je služila zgolj za podporo ekonometrične analize. Trdimo lahko, da je bila v obeh preučevanih letih (ne glede na to, kako smo opredelili trg) koncentracija na bančnem trgu srednje visoka (glede na rangirane vrednosti HHI), največja igralca na trgu pa sta bila banki, ki sta bila delno ali pa v celoti v državni lasti. Na podlagi teh dveh ugotovitev lahko podamo priporočilo nosilcem ekonomske politike, da pospešijo privatizacijo bank v državni lasti, saj je ob trenutni ravni tržne koncentracije in velikosti obeh državnih bank, možnost za vplivanje na delovanje malih tržnih igralcev s strani velikih precejšnja.

## Trg delovne sile naravoslovno – tehniških raziskovalcev

V primeru, da je cilj ekonomske politike povečati mobilnost kadrov med tržnim in netržnim segmentom tega trga dela in spremeniti preference v znanstvenem produciranju (preiti od publiciranja k sodelovanju z gospodarstvom), mora država znižati visok prag (vstopne ovire) med trgoma, ki ga postavlja s proračunskim financiranjem in s tem povečuje tveganje obstanka dejavnosti raziskav in razvoja na trgu.

Država bi morala spodbujati nastajanje naravoslovno-tehnoloških inštitutov, ki bi bili usmerjeni v aplikativno sodelovanje z gospodarstvom, hkrati pa se lotiti rekonstrukcije obstoječega raziskovalnega sistema, tako, da bi povezala cilje raziskovalno-razvojne dejavnosti (in proračunska sredstva) in gospodarstva in jih vpela v širši policy-mix ostalih ekonomskih politik. Nastajanje naravoslovno-tehniških inštitutov (in ne optimizacija njihovega števila, kot smo pokazali že na primeru trgov z oddelka 52) bi moralo potekati preko naslednjih instrumentov ekonomske politike:

1. razvoj trga tveganega kapitala, ki bi vlagal v tovrsten segment inštitutov,
2. razvoj banke semenskega kapitala, ki naj bi bila komplementarna s trgom tveganega kapitala,

3. nastavitve ustrezne davčne politike,
4. povezovanje s tehnološkimi parki in inkubatorji,
5. sofinanciranje in delitev raziskovalne opreme.

Zlasti zadnja točka je pomembna pri deregulaciji trgov raziskav in razvoja, saj visoki stroški raziskovalne opreme, ki jo država financira za proračunsko financirane inštitute (ne glede na rezultate znanstvene produkcije) onemogočajo hiter vstop zasebnih inštitutov na trg, to pa pomeni ob negotovosti v tržni dejavnosti (nizka raven možnosti preživetja in komercializacije dejavnosti raziskav in razvoja) visoke nepovratne stroške tega vstopa. Povedano drugače, čeprav formalno obstaja prost vstop na trg raziskav in razvoja, država s svojimi financiranjem distorzira trg in postavlja novonastalim inštitutom visoke vstopne ovire ob negotovem trgu. Ta proces si lahko razložimo tudi s pomočjo teorije iger (igre vstopa), ki smo jo prikazali v prilogi 3 in s pomočjo katere smo pokazali, da prost vstop na trg še ne pomeni, da se raven tržne koncentracije zniža.

#### Regulacije na trgih svobodnih poklicev

Motnje na trgih svobodnih poklicev (in še nekaterih drugih) smo analizirali s pomočjo intervjujev, ki smo jih izvedli na posameznih zbornicah in zvezah. Glede na zaznane regulacije smo podali tudi predloge za nosilce ekonomske politike.

#### Kontrola cen

Večina intervjujanih zbornic je uporabljala nek mehanizem določanja cen in večina teh mehanizmov temelji na nekih modelih. Zagovor v prid uporabi fiksnih cen je zmanjšanje asimetrije informacij v prid kupca storitev in ohranjanje ravni kakovosti storitev, ki ga prodajajo. Vendar pa je po mnenju večine intervjujanih zbornic in zvez fiksna cena edini mehanizem, ki naj bi signaliziral kakovost storitve, saj večina trgov nima razvitih mehanizmov, ki bi potrošnikom signalizirali kakovost storitve (razvrščanje ponudnikov).

Glede na ugotovitve analize domnevamo, da je precej tvegano vzpostaviti vzročno povezavo med fiksno ceno in kakovostjo ponudbe, saj ne obstaja noben dejavnik, ki bi oblikoval dinamično ravnotežno ceno, ki bi dejansko izhajala iz povpraševanja in ne zgolj ponudbe. Obstaja torej precejšnja možnost zmanjševanja potrošnikovega presežka.

Predlagamo, da bi vzpostavili dodatne mehanizme kontrole kakovosti ponujene storitve – predvsem preko rangiranja cen in kakovosti ponudnikov (število reklamacij, pritožb in tožb), glede na ponujene nabore storitev. Torej nekako v smislu ponujanja bonitet za tovrstne dejavnosti, hkrati pa bi razvili tudi trg podpornih svetovalnih storitev, ki bi zmanjševal asimetrijo informacij med kupci in ponudniki tovrstnih storitev.

#### Kontrola vstopa v poklic

Kot element kontrole vstopa na trg smo vzeli naslednje parametre: število let potrebnega izobraževanja, potrebne licence, izpiti, dodatni pogoji in izobraževanja. Ugotavljamo, da ni posebnega razloga zakaj ne bi v primeru potrebe po dodatnem izobraževanju prišlo do deregulacije izobraževalnega sistema v katerega bi se vključevali posamezniki prostovoljno, hkrati pa bi sami izbirali institucijo, kjer bi se izobraževali. Za to sta predvsem dva razloga – prvič, podajanje informacij je lahko pristrano (če je izobraževalna institucija hkrati nosilec oblikovanja pogojev delovanja na trgu bo podajala informacije, ki so pomembne zanje) in drugič, nihče ne zagotavlja, da je takšno izobraževanje kvalitetno (in se tudi ne more potrditi na trgu, saj je porok kakovosti fiksna cena, ki se ne oblikuje glede na dejansko kakovost posameznih storitev, ostali mehanizmi signaliziranja kakovosti pa ne delujejo).

Trenutno so smiselne regulirane oblike izobraževanja predvsem tam, kjer je dominanten vpliv države (in konkurenca ne sili v izboljšanje storitev) – na primer v zdravstvu. Vendar je učinek takega izobraževanja še vedno dvomljiv.

Podatkov o stroškovnem oblikovanju cen obveznih izpitov, pridobivanja licenc in izobraževanja nismo uspeli pridobiti, so pa na eni zbornici (inženirski) zatrdili, da je cena odraz stroškov, ki jih imajo z organizacijo opravljanja obveznih izpitov.

Kjer nefleksibilnosti na trgu (oz. prevelike razlike med preferencami potrošnikov in ponudnikov) izhajajo iz predolgega časovnega razkoraka med prihodom novih znanj na trg, je potrebno znižati število let obveznih praks.

#### Vpliv prevladujočega podjetja

Zaradi pristranskosti odgovorov bi morali anketirati podjetja v posameznih panogah s čimer bi lahko določili vpliv tržne strukture na obnašanje posameznih igralcev na trgu. Vsaj pri nekaterih poklicih (lekarnarjih, notarjih, tudi odvetnikih) pa zaradi različnih regulacij ni moč pričakovati večjih tržnih koncentracij.

Vsaj za primere, kjer so monopolna podjetja tista, ki so v večinski lasti države bi morala država z umikom (in privatizacijo) zagotoviti zmanjšanje distorzij na trgu, ob seveda ob predpostavki učinkovitega delovanja regulatorja na trgu. Poseben primer predstavljajo primeri, kjer je država lastnik največjega tržnega igralca, ki določa pravila igre na trgu, hkrati pa nastopa v vlogi tržnega regulatorja. Pri tem je možnost, da gre za kolizijo informacij in posledično uveljavljanje interesov prevladujočega podjetja (ter s tem distorzije trga, ker največji tržni igralec oblikuje preferenčno funkcijo, ki ni nujno utežena v smer maksimizacije profita) precejšnja.

Ob tem lahko pudarimo, da trditev, da je državni monopol boljši kot zasebni, ker skrbi za socialne interese, medtem, ko zasebni skrbi samo za zasebne brez trdnih temeljev. Za to so vsaj trije razlogi. Prvič, politika države ni v določanju ciljne funkcije monopolnega podjetja, ampak v zmanjševanju tržnih disorzij, preprečevanju nastanka monopolne moči na trgu oziroma pridobivanju monopolne rente. Drugič, v takšnem priemru lahko pride do moralnega hazarda, kjer država s ščitenjem monopolov (in prepočasno privatizacijo) povzroči zaostajanje namesto konsolidacije in tretjič, v primeru, da državni monopol ne maksimizira dobičkov temveč neke socialne koristi,

pride do distorzij v fiskalni politiki (nosilci ekonomske politike izpad davčnih prihodkov zaradi nižjih dobičkov nadomestijo tako, da črpajo sredstva pri ostalih tržnih subjektih in s tem neposredno posežejo v njihove bodoče akcije na trgu).

Poseben primer je zdravstvo, kjer pokriva večino trga zdravstvenih storitev javno zdravstvo. Tako predstavlja država glavnega igralca na trgu zdravstvenih storitev, temu primerno pa je tudi določanje pogojev delovanja in razvoja komplementarnega trga ponudbe zasebnih zdravstvenih storitev.

### Oglaševanje

V primeru, ko cena ni nosilec informacije o kakovosti ponudnika (je določena referenčna cena), ko ne obstaja rangiranje proizvajalcev (glede na karakteristike ponudbe) je ob pomanjkanju informacije v obliki oglaševanja na trgu informacija na podlagi katere se odloča potrošnik še bolj nejasna in asimetrična, njegovo odločanje pa je stvar naključja in njegovih transakcijskih stroškov (torej kolikokrat je pripravljen izbirati in s tem investirati čas in denar, dokler ne nabere vseh informacij o trgu in se potem odloči za najustreznejšega ponudnika). Intuitivno lahko ugotovimo, da deluje v primeru reguliranih trgov odsotnost oglaševanja kot davek na potrošnikovo izbiro, odsotnost oglaševanja bo namreč povezana z večjimi stroški identifikacije preferirane ponudbe.

V primeru, da predstavlja največjo oviro za oglaševanje problem prikritih informacij potem bi moral obstajati sistem korekcije, ki bi sankcioniral takšno obnašanje, kar je bistveno manj rigidno, kot pa politika prepovedi oglaševanja.

### Omejitev opravljanja drugih dejavnosti

Problem kolizije informacij in ustvarjanja toka notranjih informacij lahko bolj kot v sami naravi različnih in prepletajočih se dejavnosti vidimo v nezmožnosti nosilcev ekonomske politike, da takšno delovanje zaznajo in preprečijo. Zato menimo, da



omejevanje ponudbe komplementarnih dejavnosti uni strezen instrument ekonomske politike, ki bi zagotavljal maksimizacijo potrošnikovih koristi.

Analiza intervjujev izvedenih med zbornicami in zvezami je pokazala, da smo največje število regulacij zaznali med notarji, odvetniki in računovodji, finančniki in revizorji. Ugotovitev je pomembna, ker kaže, na dejstvo, da nekatere ključne institucije, ki zagotavljajo ustreznost poslovnega okolja dejansko z regulacijami delujejo omejevalno in povečujejo podjetjem stroške poslovanja. Bodisi zaradi zmanjšane možnosti izbire (pomanjkanje signala), bodisi zaradi nizke ravni kakovosti storitve (neustrezen signal).

Raziskava je pokazala na nujnost sistematičnega preučevanja konkurence na slovenskih trgih, tudi z vidika ocenjevanja dosedanjih politik in instrumentov, ter razumevanja celotnega procesa tranzicije (znotraj tega pa predvsem politike gradualizma, ki je temeljila na počasni privatizaciji, liberalizaciji in deregulaciji trgov).

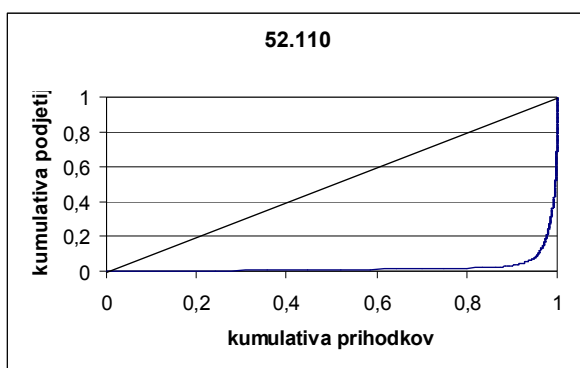
## Literatura

1. Massimo Motta: Competition policy, theory and practice. Cambridge university press. Cambridge 2004. 616 str.
2. Paterson Ian, Fink Marcel, Ogus Anthony et al.: Economic impact of regulation in the field of liberal professions in different member states. Research report for European comission. Brussels. Institute for Advanced Studies. Wienea 2003.  
[http://europa.eu.int/comm/competition/liberalization/conference/prof\\_services\\_ihs\\_part\\_1.pdf](http://europa.eu.int/comm/competition/liberalization/conference/prof_services_ihs_part_1.pdf)
3. Stich Andreas: Insurance and concentration: The change of concentration in the Swedish and Finnish insurance market 1989 – 1993. University of Koln, Koln 1995. 41 str.
4. <http://www.xycoon.com/index.htm>

## PRILOGA 1: Prikaz Lorenzovih krivulj za oddelek 52

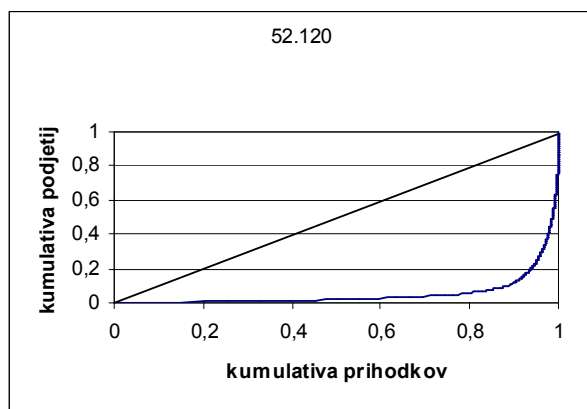
Grafi od 1 do 37 prikazujejo Lorenzove krivulje za posamezne dejavnosti v panogi 52.

Graf 1: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno v nespecializiranih prodajalnah, pretežno z živili



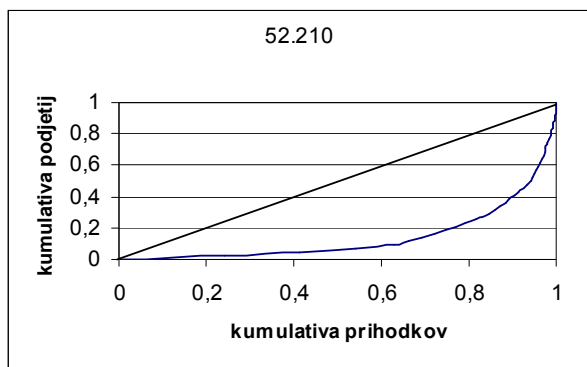
Vir: Tabela 7.

Graf 2: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno v drugih nespecializiranih trgovinah



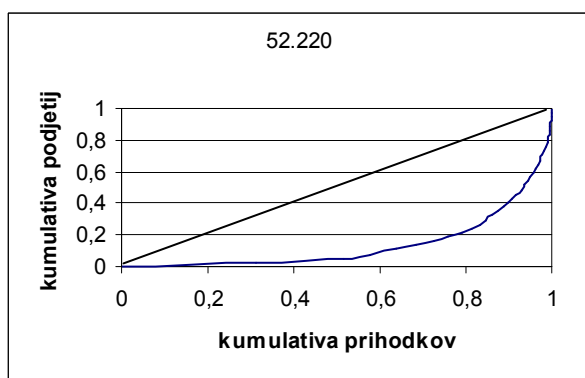
Vir: Tabela 7.

Graf 3: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno s svežim sadjem in zelenjavo



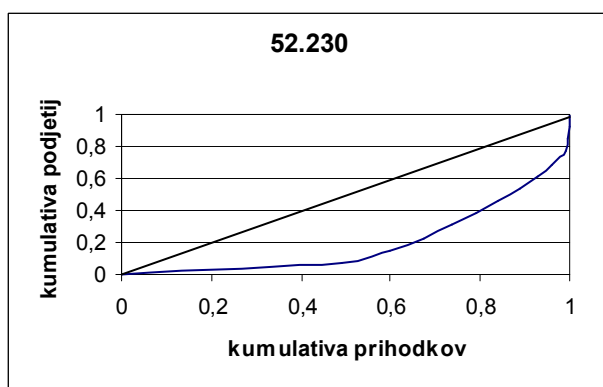
Vir: Tabela 7.

Graf 4: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno z mesom in mesnimi izdelki



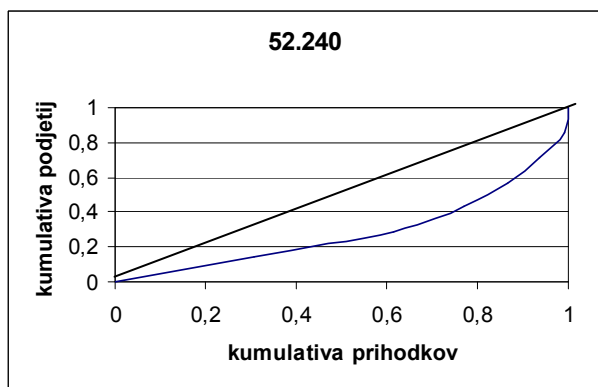
Vir: Tabela 7.

Graf 5: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno z ribami, raki in mehkužci



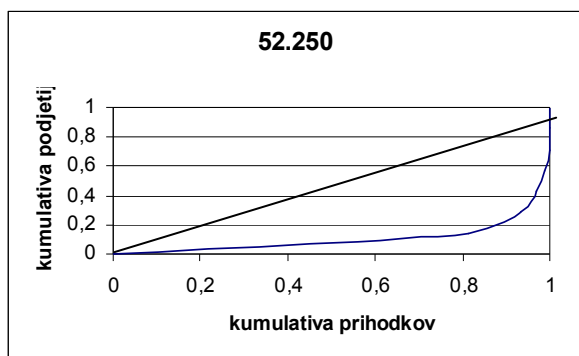
Vir: Tabela 7.

Graf 6: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno s kruhom, pecivom, testeninami, sladkornimi izdelki



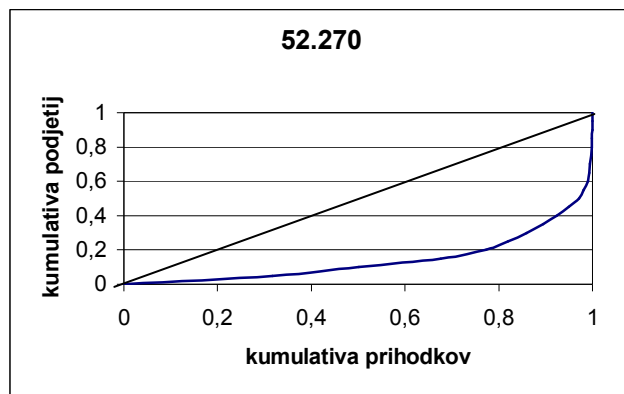
Vir: Tabela 7.

Graf 7: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno z alkoholnimi in brezalkoholnimi pijačami



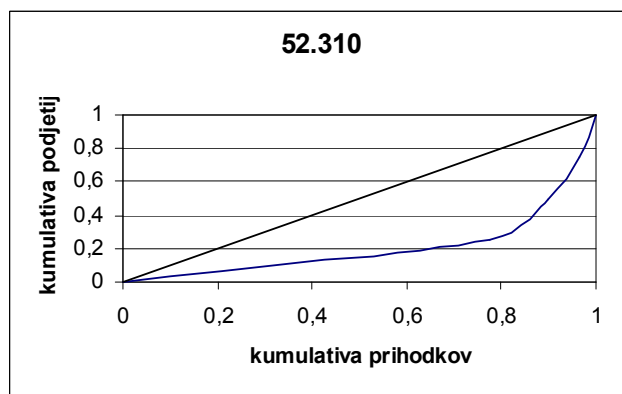
Vir: Tabela 7.

Graf 8: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno v drugih specializiranih prodajalnah z živili



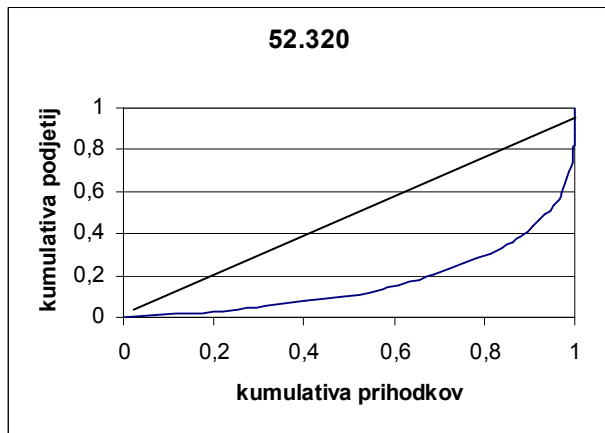
Vir: Tabela 7.

Graf 9: Lorenzova krivulja za dejavnost lekarn



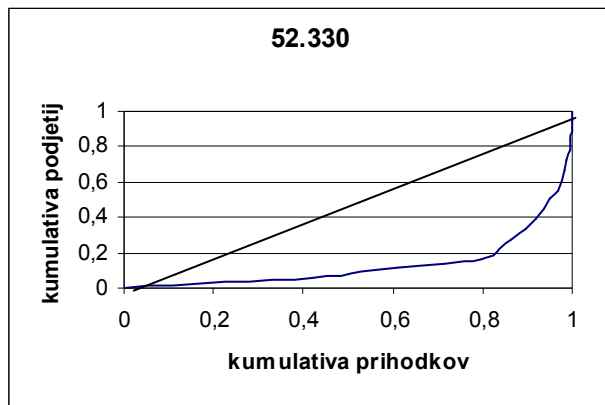
Vir: Tabela 7.

Graf 10: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno z medicinskimi in ortopedskimi izdelki



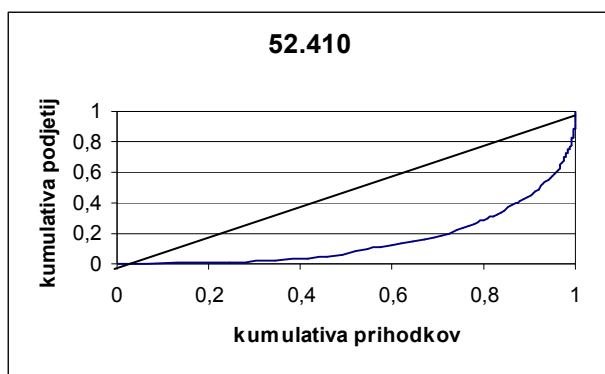
Vir: Tabela 7.

Graf 11: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno s kozmetičnimi in toaletnimi izdelki



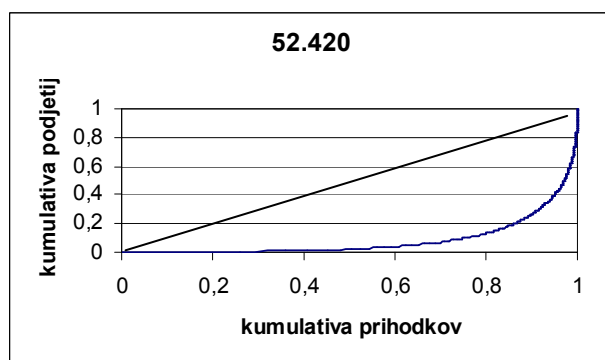
Vir: Tabela 7.

Graf 12: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno s tekstilom



Vir: Tabela 7.

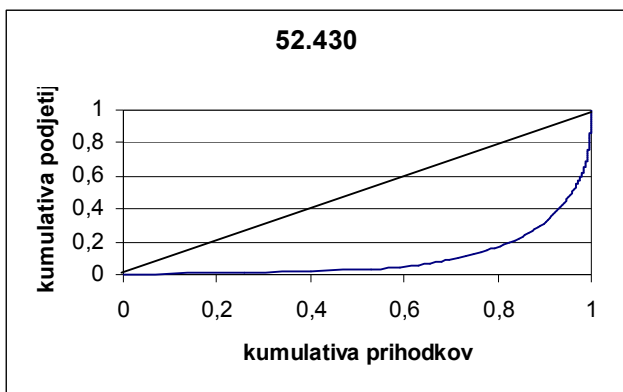
Graf 13: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno z oblačili



Vir: Tabela 7.

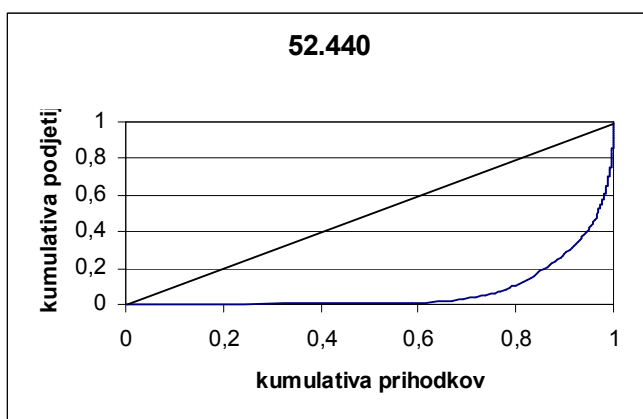
Graf 14: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno z obutvijo in usnjenimi izdelki





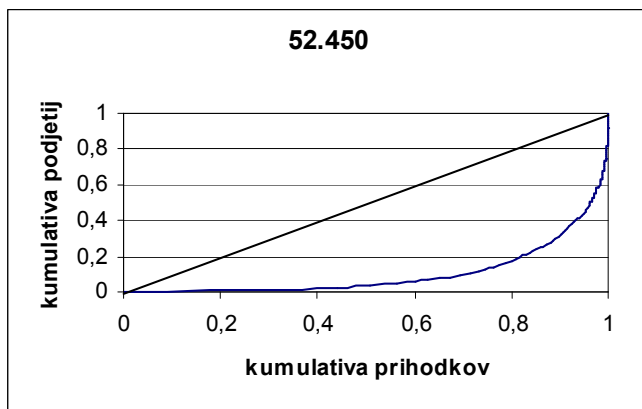
Vir: Tabela 7.

Graf 15: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno s pohištvo, svetili in drugimi predmeti za gospodinjstvo



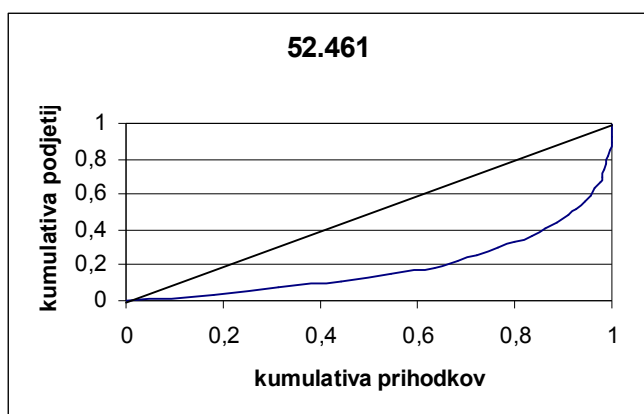
Vir: Tabela 7.

Graf 16: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno z električnimi gospodinjstvi, radijskimi in TV napravami



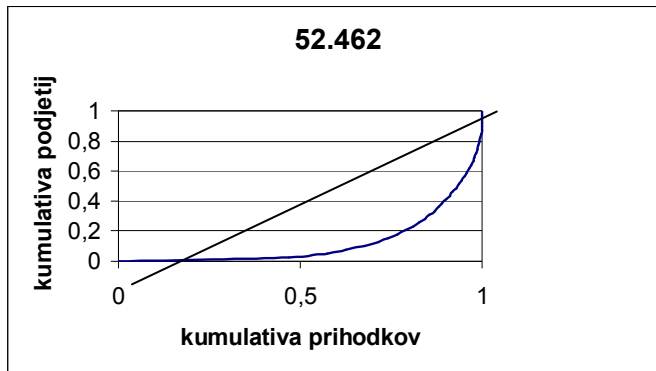
Vir: Tabela 7.

Graf 17: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno s kovinskimi izdelki



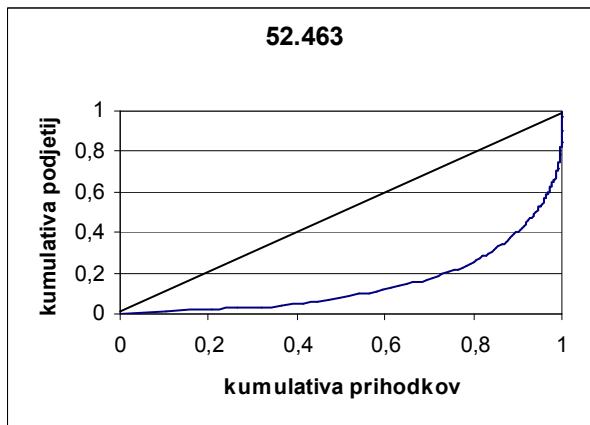
Vir: Tabela 7.

Graf 18: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno z barvami, laki in drugimi kemičnimi sredstvi



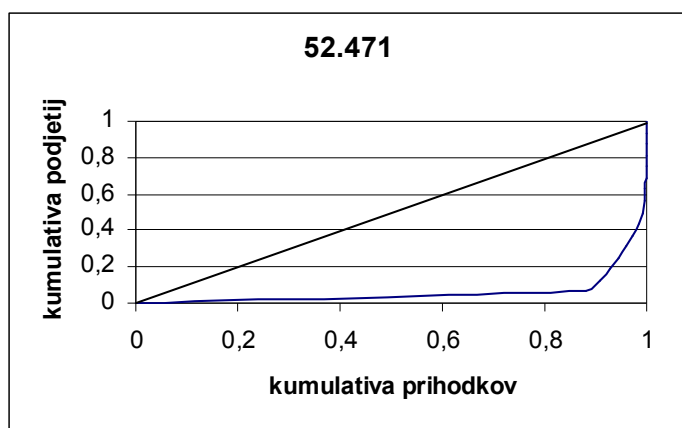
Vir: Tabela 7.

Graf 19: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno z gradbenim materialom



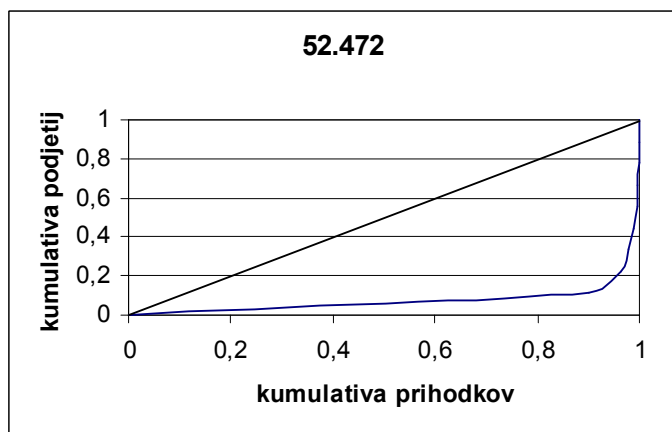
Vir: Tabela 7.

Graf 20: Lorenzova krivulja za dejavnost knjigarn



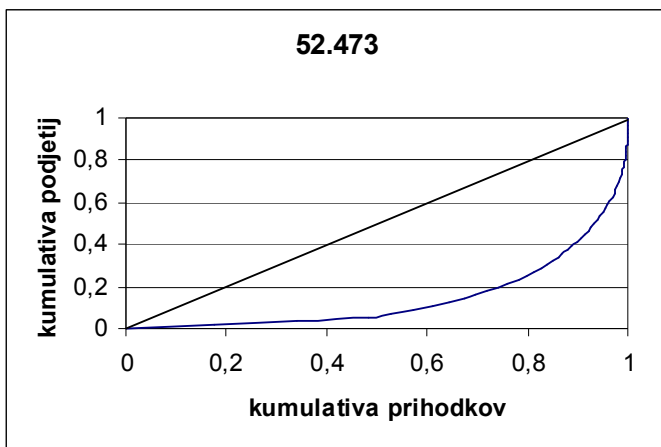
Vir: Tabela 7.

Graf 21: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno s časopisi, revijami



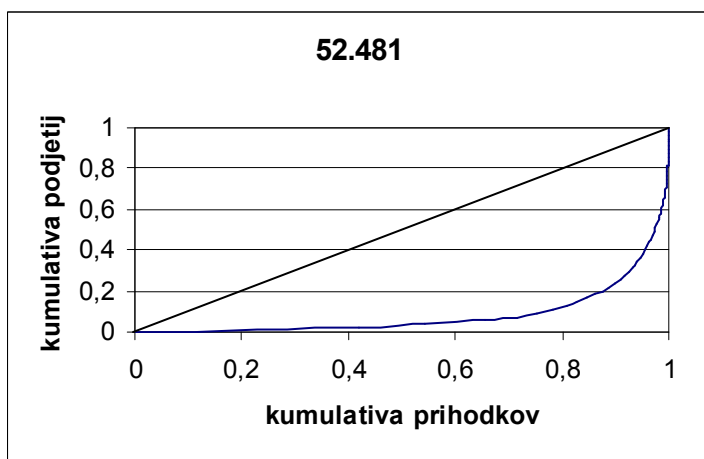
Vir: Tabela 7.

Graf 22: Lorenzova krivulja dejavnost papirnic



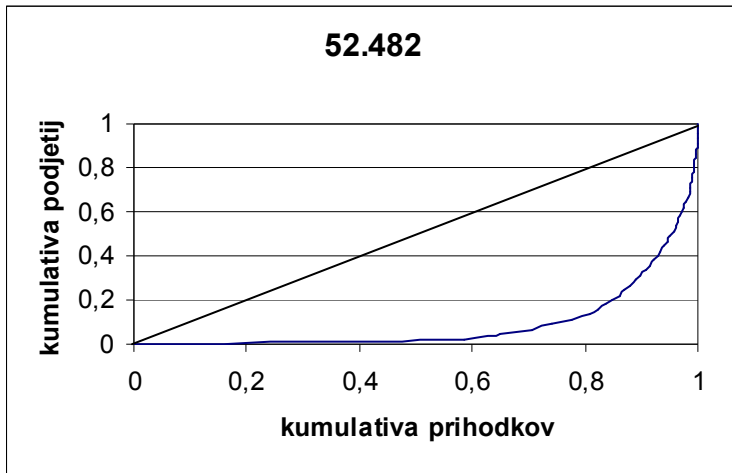
Vir: Tabela 7.

Graf 23: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno s športno opremo



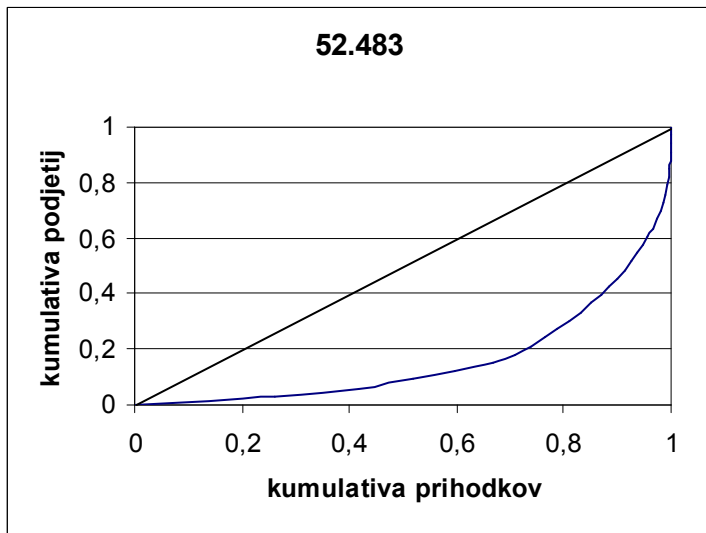
Vir: Tabela 7.

Graf 24: Lorenzova krivulja za dejavnost cvetličarn



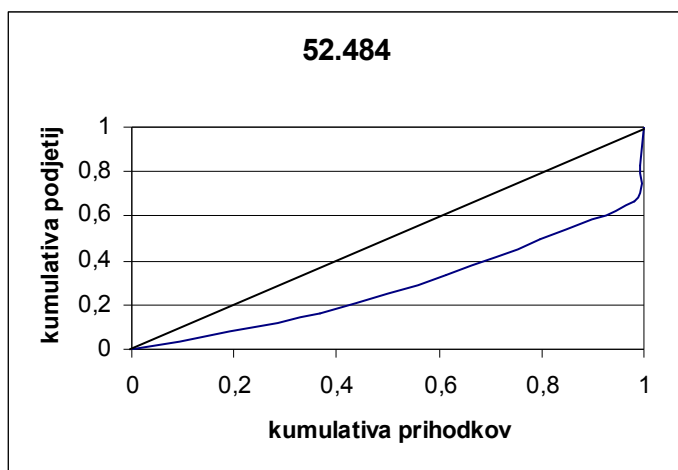
Vir: Tabela 7.

Graf 25: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno z vrtnarsko opremo in hišnimi živalmi



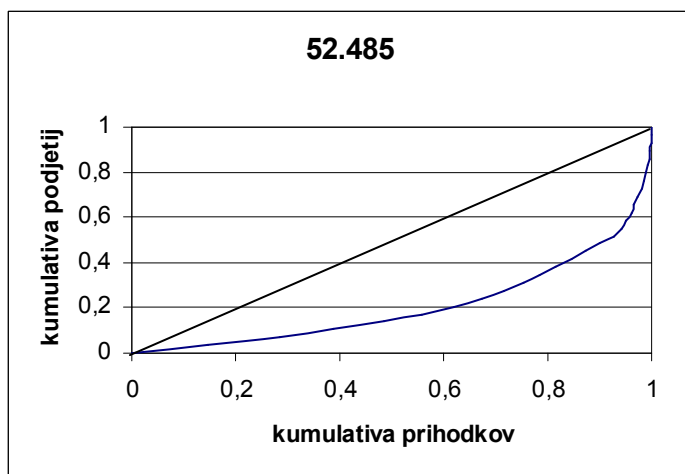
Vir: Tabela 7.

Graf 26: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno s kurivom



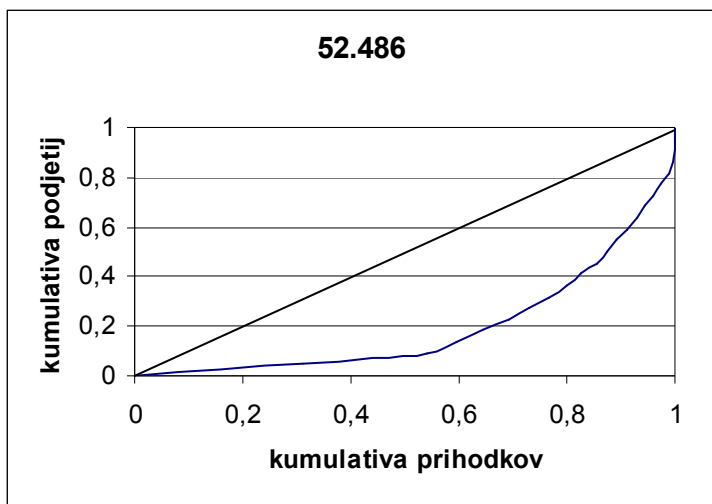
Vir: Tabela 7.

Graf 27: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno z urami, nakitom, bižuterijo



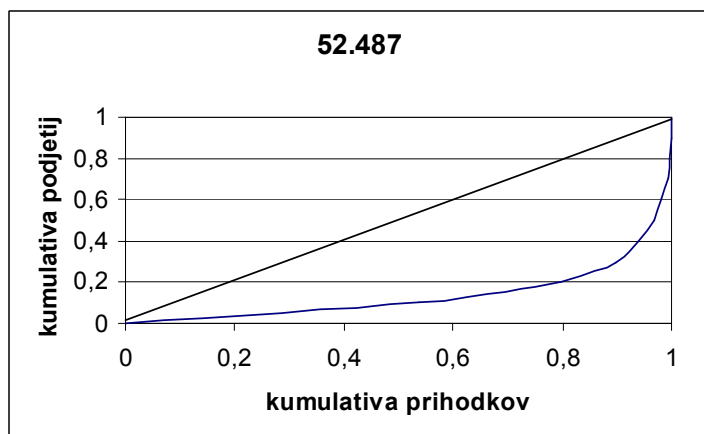
Vir: Table 6.

Graf 28: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno z umetniškimi izdelki



Vir: Tabela 7.

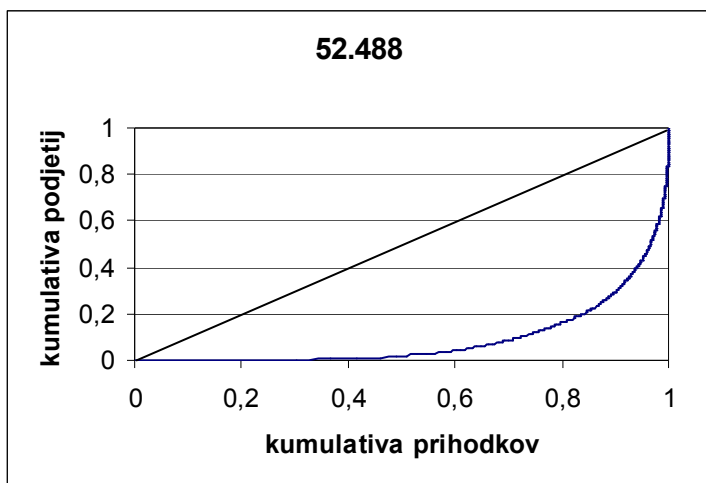
Graf 29: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno z igračkami, otroško opremo



Vir: Tabela 7.

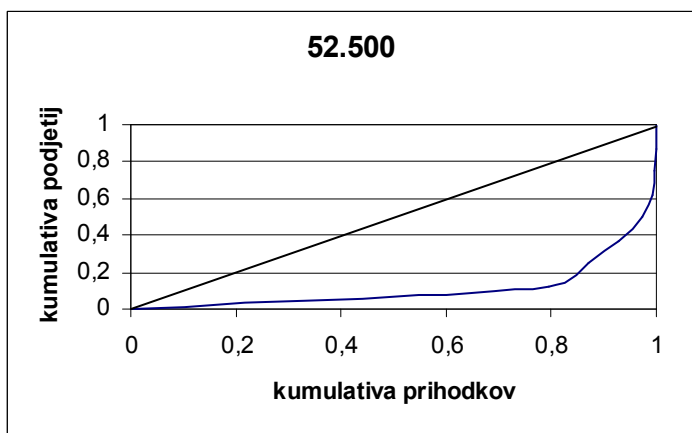
Graf 30: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno v drugih specializiranih prodajalnah d.n.





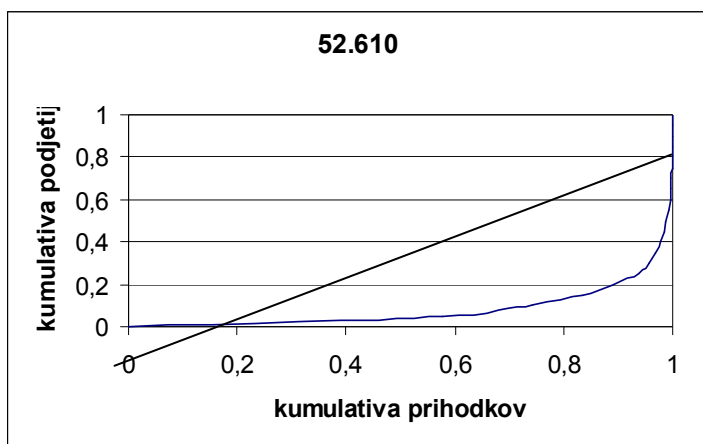
Vir: Tabela 7.

Graf 31: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno z rabljenim blagom



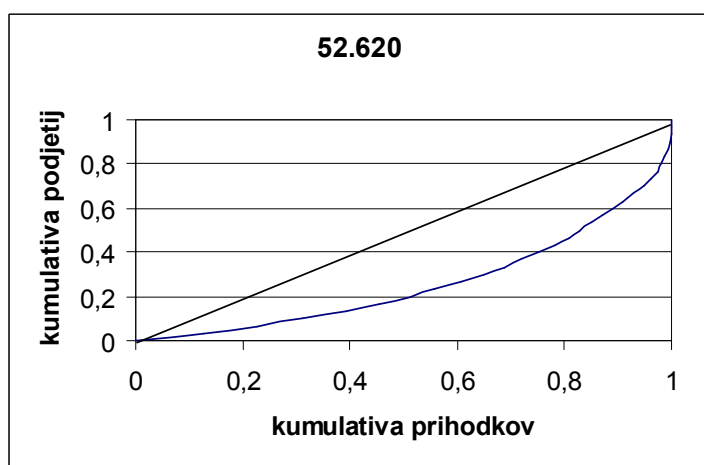
Vir: Tabela 7.

Graf 32: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno po pošti



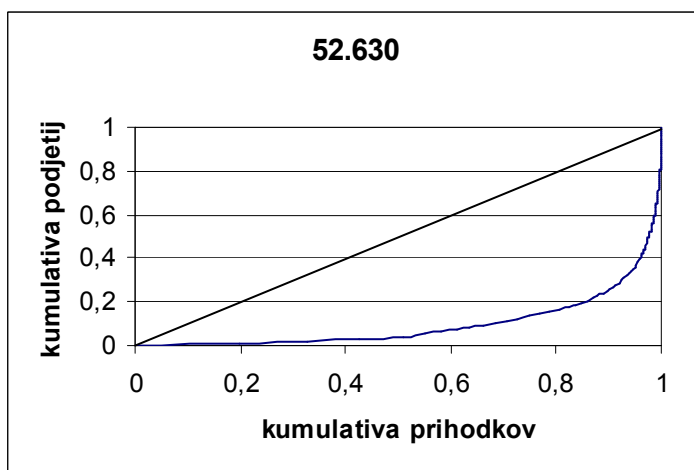
Vir: Tabela 7.

Graf 33: Lorenzova krivulja za trgovino na drobno na tržnicah in stojnicah



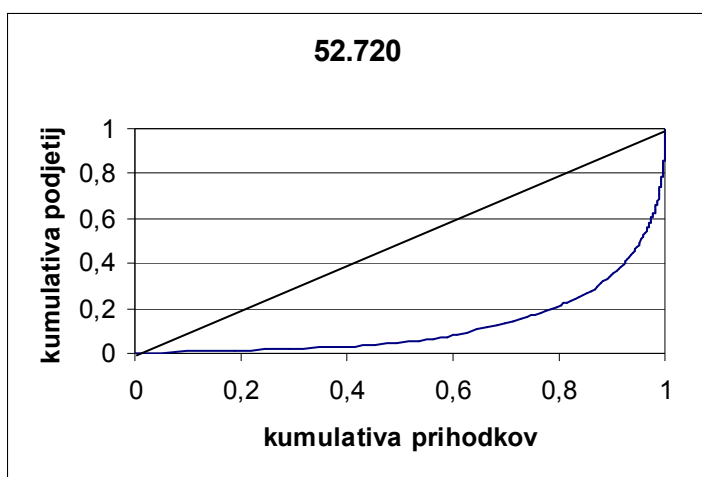
Vir: Tabela 7.

Graf 34: Lorenzova krivulja za drugo trgovino na drobno zunaj prodajaln



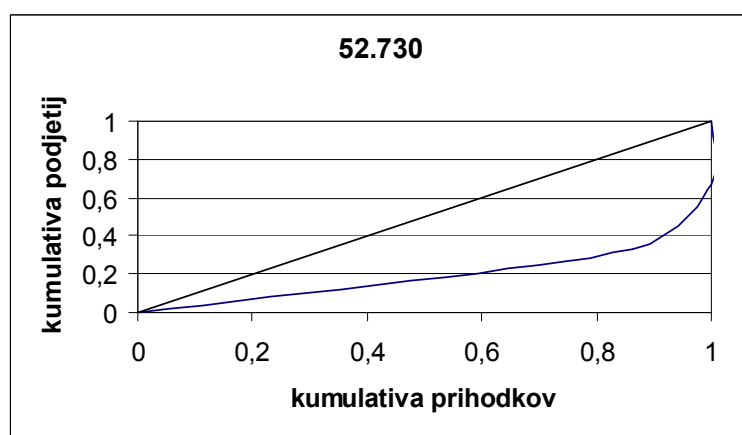
Vir: Tabela 7.

Graf 35: Lorenzova krivulja za dejavnost popravilo električnih gospodinjskih naprav



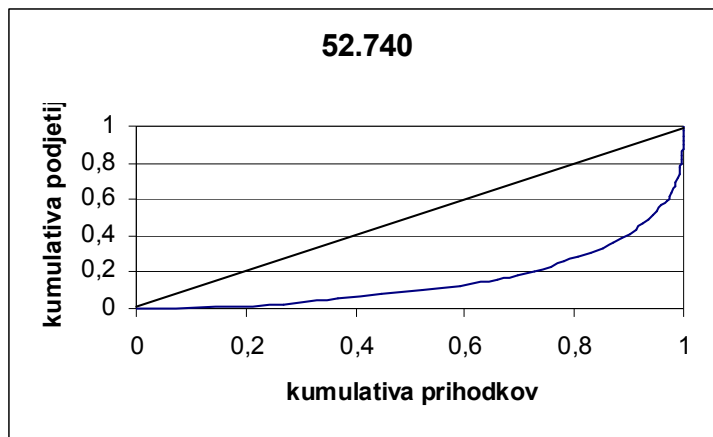
Vir: Tabela 7.

Graf 36: Lorenzova krivulja za dejavnost popravilo ur, nakita



Vir: Tabela 7.

Graf 37: Lorenzova krivulja za dejavnost druga popravila izdelkov široke porabe



Vir: Tabela 7.

## **PRILOGA 2: Pojasnilo k SKD klasifikaciji panog**

### **52 TRGOVINA NA DROBNO, RAZEN Z MOTORNIMI VOZILI; POPRAVILA IZDELKOV ŠIROKE PORABE**

Sem spada preprodaja (prodaja brez transformacije) novega in rabljenega blaga za osebno porabo in dobrin za gospodinjstva v trgovinah, veleblagovnicah, na stojnicah, po pošti, prek uličnih prodajalcev, akviziterjev, potrošniških zadrug ipd.

Sem spada tudi:

\* montaža in popravila proizvodov za osebno potrošnjo in gospodinjstva, ne glede na to, ali so povezana s trgovino na drobno ali ne

\* trgovina na drobno prek posrednikov

\* dejavnost dražbenih hiš pri prodaji na drobno

*Sem ne spada:*

\* *trgovina z motornimi vozili, motornimi kolesi ter rezervnimi deli in gorivom zanje, gl. 50*

\* *trgovina z žitom, zrnjem, rudami, surovo nafto, industrijskimi kemikalijami, železom, jeklom, industrijskimi stroji in opremo, gl. 51*

\* *prodaja hrane in pijač v gostinskih lokalih, gl. 55.30, 55.40, 55.51*

\* *izposojanje izdelkov široke porabe gospodinjstvom in podjetjem, gl. 71.40*

#### **52.1 Trgovina na drobno v nespécializiranih prodajalnah**

##### **52.11 Trgovina na drobno v nespécializiranih prodajalnah, pretežno z živili**

###### **52.110**

Sem spada:

\* trgovina na drobno z raznovrstnim blagom, med katerim prevladujejo prehrambni ali tobačni proizvodi

\* trgovina na drobno v nespécializiranih prodajalnah, ki poleg glavnih - prehrambnih - proizvodov in tobaka prodajajo tudi različne druge predmete, kot so oblačila, pohištvo, gospodinjske naprave, kovinski predmeti, kozmetika...

##### **52.12 Trgovina na drobno v drugih nespécializiranih prodajalnah**

###### **52.120**

Sem spada:

\* trgovina na drobno z raznovrstnim blagom, med katerim ne prevladujejo hrana, pijače ali tobačni izdelki

\* trgovina na drobno v veleblagovnicah, ki prodajajo pretežno oblačila, pohištvo, gospodinjske naprave, kovinske predmete, kozmetiko, bižuterijo, igrače in športno opremo

## **52.2 Trgovina na drobno z živili, pijačami in tobačnimi izdelki v specializiranih prodajalnah**

### **52.21 Trgovina na drobno s svežim sadjem in zelenjavo**

#### **52.210**

*Sem ne spada:*

\* trgovina na drobno s konzerviranim sadjem in zelenjavo, gl. 52.27

### **52.22 Trgovina na drobno z mesom in mesnimi izdelki**

#### **52.220**

Sem spada tudi:

\* trgovina na drobno z divjačino

### **52.23 Trgovina na drobno z ribami, raki, mehkužci**

#### **52.230**

### **52.24 Trgovina na drobno s kruhom, pecivom, testeninami, sladkornimi izdelki**

#### **52.240**

### **52.25 Trgovina na drobno z alkoholnimi in brezalkoholnimi pijačami**

#### **52.250**

### **52.26 Trgovina na drobno s tobačnimi izdelki**

#### **52.260**

### **52.27 Trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah z živili**

#### **52.270**

Sem spada tudi:

\* trgovina na drobno z mlekom, mlečnimi izdelki, jajci, jedilnimi olji in maščobami

\* trgovina na drobno s konzerviranim sadjem in zelenjavo

\* trgovina na drobno v delikatesah

### **52.3 Trgovina na drobno s farmacevtskimi, medicinskimi, kozmetičnimi in toaletnimi izdelki**

#### **52.31 Dejavnost lekarn**

## **52.310**

### **52.32 Trgovina na drobno z medicinskimi in ortopedskimi izdelki**

## **52.320**

Sem spada tudi:

\* prodaja pomožnih zdravilnih sredstev (zdravilnih zelišč in drugih pripravkov), ortopedskih pripomočkov...

### **52.33 Trgovina na drobno s kozmetičnimi in toaletnimi izdelki**

## **52.330**

### **52.4 Trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah**

### **52.41 Trgovina na drobno s tekstilom**

## **52.410**

Sem spada:

\* trgovina na drobno s tkaninami

\* trgovina na drobno s pletilno prejo

\* trgovina na drobno s šivalnimi potrebščinami, iglami, sukanci ipd.

\* trgovina na drobno z osnovnim materialom za preproge, tapiserije ali vezenine

\* trgovina na drobno z gospodinjskim perilom, kot so rjuhe, namizni prti, brisače

### **52.42 Trgovina na drobno z oblačili**

## **52.420**

Sem spada:

\* trgovina na drobno

- z oblačili

- s krznenimi izdelki

- z oblačilnimi dodatki, kot so rokavice, kravate, naramnice...

### **52.43 Trgovina na drobno z obutvijo in usnjenimi izdelki**

## **52.430**

Sem spada:

\* trgovina na drobno

- z obutvijo

- z usnjenim blagom

- z galanterijo iz usnja in nadomestkov usnja

## **52.44 Trgovina na drobno s pohištvom, svetili in drugimi predmeti za gospodinjstvo**

### **52.440**

Sem spada:

\* trgovina na drobno

- s pohištvom, razen pisarniškim

- s svetili in opremo za razsvetljavo

- z gospodinjsko posodo in jedilnim priborom, lončeno posodo, predmeti iz stekla, porcelana, keramike

- z zavesami, mrežami in drugimi izdelki iz tekstila za opremljanje gospodinjstev

- z izdelki iz lesa, plute in pletarskih materialov

- s predmeti in opremo za gospodinjstvo, d. n.

*Sem ne spada:*

\* trgovina na drobno s talnimi oblogami iz plute, gl. 52.48

\* trgovina na drobno s starinami, gl. 52.50

\* trgovina na drobno s pisarniškim pohištvom, gl. 52.488

## **52.45 Trgovina na drobno z električnimi gospodinjskimi, radijskimi in TV napravami**

### **52.450**

Sem spada:

\* trgovina na drobno

- z električnimi gospodinjskimi napravami

- z radijskimi in televizijskimi sprejemniki in drugo avdiovizualno opremo za gospodinjstva

- gramofonskimi ploščami, posnetimi magnetofonskimi in videotrakovi, laserskimi in podobnimi ploščami in kasetami

- z glasbili in notnimi zapisi

Sem spada tudi:

\* trgovina na drobno z elektrotehničnim materialom

*Sem ne spada:*

\* trgovina na drobno z drugimi predmeti za gospodinjstvo, gl. 52.44

\* izposojanje videokaset in plošč, gl. 71.40



## **52.46 Trgovina na drobno s kovinskimi izdelki, barvami in gradbenim materialom**

### **52.461 Trgovina na drobno s kovinskimi izdelki**

Sem spada:

- \* trgovina na drobno
  - z "naredi sam" (hoby) materialom in pripomočki
  - z vrtnimi kosilnicami vseh vrst
  - s kovinskimi predmeti
  - z obdelovalnimi stroji

### **52.462 Trgovina na drobno z barvami, laki in drugimi kemičnimi sredstvi**

Sem spada tudi:

- \* trgovina na drobno s čistili

### **52.463 Trgovina na drobno z gradbenim materialom**

Sem spada:

- \* trgovina na drobno
  - z ravnim steklom
  - z drugim gradbenim materialom, kot so opeka, les, sanitarna oprema, savne

## **52.47 Trgovina na drobno s knjigami, časopisi, revijami, papirjem, pisalnimi potrebščinami**

### **52.471 Dejavnost knjigarn**

*Sem ne spada:*

- \* *trgovina na drobno z notnimi zapisi, gl. 52.45*
- \* *trgovina na drobno z rabljenimi in antikvarnimi knjigami, gl. 52.50*

### **52.472 Trgovina na drobno s časopisi, revijami**

Sem spada tudi:

- \* prodaja časopisov in revij v kioskih

### **52.473 Dejavnost papirnic**

Sem spada tudi:

- \* trgovina na drobno s pisalnimi potrebščinami, kot so svinčniki, peresa, papir...

## **52.48 Trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah**

### **52.481 Trgovina na drobno s športno opremo**

Sem spada:

- \* trgovina na drobno

- s športno opremo
- s priborom za ribolov
- z opremo za kampiranje
- s čolni
- s kolesi

- s športnim in lovskim orožjem

#### **52.482 Dejavnost cvetličarn**

Sem spada tudi:

- \* izdelovanje vencev, cvetličnih aranžmajev, aranžiranje daril s cvetjem ipd.
- \* trgovina na drobno s cvetjem (rezanim, lončnicami)

#### **52.483 Trgovina na drobno z vrtnarsko opremo in hišnimi živalmi**

Sem spada:

- \* trgovina na drobno
  - s sadikami, semeni, gnojili, zaščitnimi sredstvi
  - z vrtnarskim orodjem
  - s hišnimi živalmi ter hrano in opremo zanje
- z živimi živalmi za vzrejo (npr. enodnevnimi piščanci)

#### **52.484 Trgovina na drobno s kurivom**

Sem spada tudi:

- \* prodaja plina v jeklenkah in tekočega goriva za gospodinjstva

#### **52.485 Trgovina na drobno z urami, nakitom, bižuterijo**

#### **52.486 Trgovina na drobno z umetniškimi izdelki**

Sem spada tudi:

- \* dejavnost prodajnih galerij

#### **52.487 Trgovina na drobno z igračami, otroško opremo**

Sem spada tudi:

- \* trgovina na drobno z otroškimi vozički

#### **52.488 Trgovina na drobno v drugih specializiranih prodajalnah, d. n.**

Sem spada tudi:

- \* trgovina na drobno
  - s pisarniško opremo (pisalnimi, računskimi stroji, pisarniškim pohištvom ipd.)
  - z računalniki in standardno programsko opremo
  - z video opremo in materialom

- s telefoni in telekomunikacijsko opremo
- s fotografsko, optično in finomehanično opremo in materialom
- s sredstvi, opremo in pripomočki za čiščenje, pranje, vzdrževanje ipd.
- s tapetami
- s talnimi oblogami
- z jadri in šotori
- s spominki, izdelki domače obrti in verskimi predmeti
- z orožjem, strelivom in razstrelivom
- z znamkami in kovanci
- z neprehrambnimi izdelki, d. n.

Sem spada tudi:

- \* montaža, pripasovanje in popravila očal (dejavnost optikov)

*Sem ne spada:*

- \* *oskrba s programsko opremo po naročilu stranke, gl. 72.20*

## **52.5 Trgovina na drobno z rabljenim blagom**

### **52.50 Trgovina na drobno z rabljenim blagom**

#### **52.500**

Sem spada:

- \* trgovina na drobno s starinami
- \* trgovina na drobno z rabljenimi knjigami
- \* trgovina na drobno z drugim rabljenim blagom

*Sem ne spada:*

- \* *trgovina na drobno z rabljenimi avtomobili, gl. 50.10*

*\* trgovina na drobno zunaj prodajaln, gl. 52.6*

## **52.6 Trgovina na drobno zunaj prodajaln**

### **52.61 Trgovina na drobno po pošti**

#### **52.610**

Sem spada:

- \* trgovina na drobno po pošti, prek oglasov, katalogov, modelov, ali s podobnimi načini prodaje

Sem spada tudi:

- \* prodaja preko TV, telefona ali interneta

*Sem ne spada:*

*\* trgovina z motornimi vozili, gl. 50*

## **52.62 Trgovina na drobno na tržnicah in stojnicah**

### **52.620**

Sem spada:

\* trgovina na drobno z raznovrstnimi izdelki na premičnih stojnicah, na javnih mestih ali na tržnicah

## **52.63 Druga trgovina na drobno zunaj prodajaln**

### **52.630**

Sem spada:

\* trgovina na drobno raznovrstnih proizvodov na druge načine, d. n.

- prodaja od vrat do vrat
- prodaja prek prodajnih avtomatov...
- prodaja prek potujočih prodajalcev

\* dejavnost dražbenih hiš pri prodaji na drobno

- dražba preko interneta, razen motornih vozil

*Sem ne spada:*

*\* dražba motornih vozil prek interneta, gl. 50*

## **52.7 Popravila izdelkov široke porabe**

Sem spada:

\* popravila osebnih predmetov in predmetov za gospodinjstvo, če niso povezana s proizvodnjo, trgovino na debelo ali na drobno, sicer pa so popravila vključena v dejavnost trgovine na drobno in debelo ali v ustrezno proizvodnjo

*Sem ne spada:*

*\* popravila motornih vozil in motornih koles, gl. 50*

## **52.71 Popravilo obutve in drugih usnjenih izdelkov**

### **52.710**

Sem spada:

\* popravila škornjev, čevljev, torbic, potovalne galanterije in podobnih predmetov iz drugih materialov

## **52.72 Popravilo električnih gospodinjskih naprav**

### **52.720**

Sem spada tudi:

\* montaža in vzdrževanje električnih gospodinjskih strojev in naprav

\* popravila radijskih in TV sprejemnikov

## **52.73 Popravilo ur, nakita**

### **52.730**

## **52.74 Druga popravila izdelkov široke porabe**

### **52.740**

Sem spada tudi:

\* krpanje in manjša popravila oblačil kot samostojna dejavnost

\* popravila in vzdrževanje koles, njihovih delov in opreme

\* popravila športne opreme

\* popravila fotoaparátov in kamer

\* popravila mobilnih telefonov

\* uglaševanje glasbil

\* manjša takojšnja popravila in obdelava izdelkov na mestu samem

- kopiranje ključev

- plastificiranje kartic

- tiskanje na izdelke iz blaga, npr. termotisk na majice

*Sem ne spada:*

\* šiviljstvo in krojaštvo po meri, gl. 18.22

\* popravilo in restavriranje pohištva, gl. 36.1

\* popravila in vzdrževanje gospodinjskih bojlerjev, gl. 45.33

\* restavriranje umetnin, gl.92.31

## PRILOGA 3: Prost vstop na trg ne pomeni tudi nižje tržne koncentracije

Motta (2004) pokaže s pomočjo teorije iger, da prost vstop na trg ni zagotovilo za nižjo tržno koncentracijo.

**Tabela 63: Igra vstopa**

1, 2	E	NE
E	$-f, -f$	$\Pi_M - f, 0$
NE	$0, \Pi_M - f$	$0, 0$

Kjer sta NE (ne vstopi) in E (vstopi) strategiji igranja podjetij.

Predpostavka igre, ki jo nastavi Motta je, da obstaja homogen proizvod, ki ga proizvajata dve podjetji, ki sta popolnoma identični (posedujeta enako tehnologijo in sta enako učinkovita). Če podjetje vstopi v panogo potem ima stroške  $f$ , ki so nujni, če podjetje zažene proizvodnjo, hkrati pa so nepovratni.

V primeru, da vstopita na trg oba podjetja, bo pšrišlo do izgube v višini fiksnih stroškov ( $-f$ ). v ihri obstajata dva Nashova ravnotežja, prvič ravnotežje kje prvo podjetje ne vstopi in drugo vstopi in drugič ravnotežje kjer prvo podjetje vstopi in drugo ne vstopi. Obe podjetji ne bosta imela iniciative, da deviirata od izbranega položaja. Če podjetje ena izber strategijo vstopa ob nevstopu podjetja 2, potem lahko pričakuje monopolni dobiček  $\Pi_M - f$ , če se odloči, da deviira stran od strategije vstopi, potem bo dobila dobiček 0, ki je vsekakor manjši od monopolnega dobička zmanjšanega za nepovratne stroške vstopa. Druga možnost deviacije je, da se odloči podjetje 2 za vstop na trgu, pri tem oba podjetja vstopita na trg in pobereta izguba v višini nepovratnih stroškov, kar je slabše od odločitve, da oba ne vstopita na trg (kar pomeni nično izplačilo). Ker je igra simetrična lahko zaključimo, da sta strategiji (NE, E ter E, NE) ravnotežni strategiji.

Ne glede na to katero podjetje je na koncu edini proizvajalec na trgu, vedno bo rezultat monopolistična tržna struktura. Navkljub prostemu vstopu na trg bo rezultat tržne igre vedno monopol, kjer bo monopolist pobral celotni profit. Primer igre vstopa pokaže ravno to, da podjetje na trg ne bo vstopilo čeprav je vstop prost (Motta, 2004, str. 77).

## **PRILOGA 4: Vprašanja za intervjuje izvedene na zbornicah, zvezah in združenjih.**

1. Kateri so glavne institucionalne ovire za konkurenco v vaši panogi:
  - rigidni standardi
  - kontrola cen
  - problemi z zaposlovanjem
  - pravni status gospodarskih družb
  - omejitve pri izvajanju dejavnosti (omejen nabor storitev in omejitve pri povezovanju znotraj in zunaj panoge)
  - zahteve po določenem profilu izobraževanja
  - neživljenski predpisi (minimalni kalo)
  - omejevanje nagrajevanja po uspehu
  - omejitve zaradi omejevanja konkurence v drugi panogi
  - koncesije
  - državno lastništvo – nadzorni sveti
  - ostalo (specifično za vašo panogo)
  
2. Dejavniki omejevanja znotraj konkurence znotraj panoge:
  - omejevalen vpliv prevladujočega podjetja na pogoje poslovanja
  - dogovori prevladujočih podjetij
  - geografska delitev trgov znotraj panoge
  - produktna delitev trgov znotraj panoge
  - ostalo
  
3. Kako ocenjujete vpliv omejevanja konkurence na uspešnost podjetij znotraj panoge (ocenjujete kvantitativno) in vpliv na narodno gospodarstvo?
  
4. Vaši predlogi za odpravo naštetih motenj?